## Aggiornamento Ideazione

## Aggiornamento dei casi d’uso

Sono stati rivisti altri passaggi del caso d’uso UC1. È stato rivisto anche il caso d’uso UC11, mentre il caso d’uso UC12 è stato riscritto dettagliatamente.

**UC1: Gestisci Vendita**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome del caso d’uso** | UC1: Gestisci Vendita |
| **Portata** | Sistema OverClock |
| **Livello** | Obiettivo utente |
| **Attore primario** | Titolare |
| **Parti interessate e interessi** | * Titolare del negozio: vuole gestire le vendite in maniera chiara e veloce; vuole che le informazioni relative alla vendita dei dispositivi da parte dei clienti siano registrate e aggiornate. * Cliente: vuole poter acquistare i dispositivi con rapidità e semplicità. |
| **Pre-condizioni** | Il cliente ha deciso cosa acquistare. |
| **Garanzia di successo** | Il titolare viene pagato dal cliente che eventualmente ritira il/i dispositivo/i; il sistema aggiorna le giacenze dei dispositivi. |
| **Scenario principale di successo** | 1. Un cliente arriva in negozio e richiede al titolare uno o più dispositivi da acquistare. 2. Il titolare cerca il dispositivo richiesto nel catalogo [vedi UC8: Gestisci Dispositivo]. Il sistema mostra l’esito positivo della ricerca e le giacenze residue al titolare, che informa il cliente della disponibilità. 3. Il cliente intende acquistare il dispositivo. 4. Il titolare utilizzando OverClock aggiunge il dispositivo ricercato alla scheda di vendita. 5. Ripetere i passi 2, 3 e 4 finché ci sono altri dispositivi che il cliente desidera acquistare. 6. Il cliente comunica di voler terminare l’acquisto; il titolare conferma l’operazione. 7. Il sistema calcola il totale dell’acquisto, applica eventuali sconti e promozioni [vedi UC17: Associa Promozione] e mostra a video il risultato. 8. Il titolare chiede al cliente la carta fedeltà [vedi UC14: Gestisci Carta Fedeltà]. 9. Il sistema applica lo sconto associato ai punti della carta fedeltà [vedi UC15: Applica Sconto Carta; vedi Regole di business]. 10. Il titolare comunica al cliente l’importo totale dell’ordine. 11. Il cliente decide di proseguire l’acquisto e il sistema inoltra alla cassa le informazioni contenute nella scheda di vendita; il cliente paga e ritira la ricevuta. 12. Il titolare conferma l’acquisto; il sistema converte il conto totale in punti fedeltà, aggiorna il saldo della carta fedeltà del cliente aggiungendo un punto per ogni euro di spesa (arrotondato a numero intero per difetto) [vedi UC14: Gestisci Carta Fedeltà; vedi Regole di business] e aggiorna le giacenze residue in magazzino [vedi UC8: Gestisci Dispositivo]. 13. Il cliente ritira il/i dispositivo/i e va via. |
| **Estensioni** | \*a. In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso.   1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema. 2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.   2a. La ricerca del dispositivo nel catalogo non ha prodotto alcun risultato.   1. Il titolare comunica al cliente che il dispositivo non è presente nel catalogo. 2. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.   2b. Il prodotto ricercato non è disponibile in magazzino e il titolare informa il cliente.   1. Il cliente comunica al titolare che intende prenotare il dispositivo [vedi UC11: Crea Prenotazione].   1a. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.   1. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.   3a. Il cliente non intende acquistare il dispositivo.   1. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 5. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di vendita e si conclude.   8a. Il cliente non possiede la carta fedeltà.   1. Il titolare chiede al cliente se intende fare la carta fedeltà; il cliente accetta [vedi UC14: Gestisci Carta Fedeltà].   1a. Il titolare chiede al cliente se intende fare la carta fedeltà; il cliente rifiuta.  1. Lo scenario riprende dal punto 14.  11a. Il cliente decide di non proseguire l’acquisto e va via.   1. Il titolare annulla la scheda di vendita e termina l’esecuzione del software.   13a. I dispositivi acquistati non erano disponibili in magazzino.   1. Il cliente va via in attesa di una comunicazione da parte del titolare che lo informerà dell’arrivo del/dei dispositivo/i prenotato/i [vedi UC12: Gestisci Stato Prenotazione]. |
| **Requisiti speciali** |  |
| **Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati** |  |
| **Frequenza di ripetizioni** | Legata all’affluenza dei clienti e agli acquisti che intendono effettuare. |
| **Varie** |  |

**UC11: Crea Prenotazione**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome del caso d’uso** | UC11: Crea Prenotazione |
| **Portata** | Sistema OverClock |
| **Livello** | Obiettivo utente |
| **Attore primario** | Titolare |
| **Parti interessate e interessi** | * Titolare del negozio: vuole poter registrare nel sistema le informazioni sulle prenotazioni in maniera chiara e veloce. * Cliente: vuole poter prenotare uno o più dispositivi in maniera semplice e veloce. |
| **Pre-condizioni** | È in corso una vendita e il cliente vuole prenotare uno o più dispositivi. |
| **Garanzia di successo** | Il sistema registra la prenotazione e aggiunge i dispositivi prenotati alla scheda di vendita. |
| **Scenario principale di successo** | 1. Il titolare cerca il dispositivo richiesto nel catalogo [vedi UC8: Gestisci Dispositivo]. Il sistema mostra l’esito positivo della ricerca al titolare, che informa il cliente. 2. Il cliente intende prenotare il dispositivo. 3. Il titolare aggiunge il dispositivo ricercato alla scheda di prenotazione. 4. Ripetere i punti 1, 2 e 3 per ogni dispositivo che il cliente intende prenotare. |
| **Estensioni** | \*a. In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso.   1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema. 2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.   1a. La ricerca del dispositivo nel catalogo non ha prodotto alcun risultato.   1. Il titolare comunica al cliente che il dispositivo non è presente nel catalogo. 2. Lo scenario riprende dal punto 4.   2a. Il cliente non intende prenotare il dispositivo.   1. Se vi sono altri dispositivi, lo scenario riprende dal punto 4. Altrimenti, il titolare annulla la scheda di prenotazione e si conclude. |
| **Requisiti speciali** |  |
| **Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati** |  |
| **Frequenza di ripetizioni** | Legata all’affluenza dei clienti e al numero di prenotazioni da loro effettuate. |
| **Varie** |  |

**UC12: Gestisci Stato Prenotazione**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome del caso d’uso** | UC12: Gestisci Stato Prenotazione |
| **Portata** | Sistema OverClock |
| **Livello** | Obiettivo utente |
| **Attore primario** | Titolare |
| **Parti interessate e interessi** | * Titolare del negozio: vuole visualizzare ed eventualmente aggiornare lo stato delle prenotazioni in sospeso in maniera semplice e veloce; vuole che il sistema invii notifiche al cliente sullo stato della prenotazione. * Cliente: vuole poter ricevere notifiche chiare sullo stato della prenotazione. |
| **Pre-condizioni** |  |
| **Garanzia di successo** | Invio di una notifica sullo stato della prenotazione e/o consistenza dei dati in output. |
| **Scenario principale di successo** | 1. Il sistema aggiorna automaticamente lo stato della prenotazione ad “in attesa di ritiro” quando viene incrementata la quantità in magazzino del dispositivo interessato. 2. Il sistema notifica il cliente interessato. 3. Quando il cliente ritira l’ordine, il titolare aggiorna lo stato in “ritirato”. |
| **Estensioni** | \*a. In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso.   1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema. 2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.   2a. Il titolare vuole soltanto visualizzare lo stato della prenotazione, senza aggiornare lo stato. |
| **Requisiti speciali** |  |
| **Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati** |  |
| **Frequenza di ripetizioni** | Legata al numero di prenotazioni e di ordini arrivati in magazzino. |
| **Varie** |  |