

Nhóm 9

Trần Ngô Quốc Thuận - 110120121

Nguyễn Trọng Tín - 110120078

Trần Minh Trí - 110120122

Nhan Lê Minh Trọng - 110120161

STI

4

1-1-1 Tóm tắt

4.2 Dòng số k

- lý hóa học

• Dong goi

Xuân học đến

Giáo cho từ vận chuyển

4.1.2.2 các dòng thơ thơ

- Xử lý khi: trong hệ thống ~~Đã~~
- Xử lý khi ~~hàng hóa~~ đã hàng quá xa

4.1.3 Điều mở rộng

4. Đặt ra use-case

4.1 Đặt ra use-case "Quản lý N. hàng"

4.1.1 Tổng thể

Quản lý hàng hóa thì được nhập vào kho

4.1.2 Dòng sự kiện

4.1.2.1 Dòng cơ bản

- Quản lý đến hàng
- Nhập hàng kiểm tra đến hàng
- Nhập hàng vào kho

4.1.2.2 Dòng thay thế

- Xử lý đến hàng thì bị lỗi
- Xử lý đến hàng thì bị quá tải

4.1.3 Điều mở rộng

4. Phân tích USE-case

4.1. Phân tích use-case "Quản lý Nhân viên"

4.1.1. Tóm tắt

~~Khi có Ban giám đốc sẽ quản lý các nhân viên~~
Khai làm việc tại nhiều dự án quản lý nhân
BGTĐ

4.1.2. Dòng sự kiện

4.1.2.1. Dòng cơ bản

- Làm việc
- Nhận lương
- Chấm công

4.1.2.2. Dòng thay thế

- Xử lý khi có nhân viên mới vào làm
- Xử lý khi có nhân viên nghỉ
- Xử lý khi tăng ca

4.1.3. Điều mở rộng

4 Phân tử use-case

4.1 Phân tử use-case "Thông kê báo cáo"

4.1.1 Tổng quát

Báo cáo doanh thu hàng tháng, hàng quý, hàng năm, xuất hàng

4.1.2.1 Dòng sự

4.1.2.1.1 Dòng cơ bản

Báo cáo số tổng đầu

Báo cáo số hàng thay

Báo cáo doanh thu

4.1.2.2 Dòng thay thế

Doanh thu chi phí không phù hợp do chậm tiến độ

Ghi sai số lượng hàng bán

4.1.3 Điều mở rộng

4. Bài tập Use-case

4.1 Đặc tả Use-case : "Kiểm kê hàng hoá"

4.1.1 Tóm tắt

Nhân viên bán hàng là người trực tiếp kiểm kê hàng hoá và thường được diễn ra định kỳ để đảm bảo tính chính xác.

4.1.2. Dòng sự kiện

4.1.2.1 Dòng cơ bản

- Phát hiện ra sự sai lệch giữa thực tế và sổ sách
- Phát hiện các mặt sản phẩm quá hạn, có khả năng lỗi thời để nhanh chóng có biện pháp & khuyến mãi
- Xử hàng nhanh chóng.

4.1.2.2

- Không xử lý lỗi phát sinh trong quá trình kiểm kê
- Không chủ động tìm hiểu hàng tồn kho, hàng không rõ nguyên gốc, hàng hoá hỏng hóc

4.1.3 Điều mở rộng

4. Đặt ra Use - case

4.1 Đặt ra Use - case: "Quản lý khách hàng thân thiết"

4.1.1 Tầm tãi

Những khách hàng cũ và đang sử dụng sản phẩm và dịch vụ của siêu thị là khách hàng thân thiết sẽ được nhân viên bán hàng cung cấp thẻ thành viên để tích lũy mua đồ và nhận ưu đãi.

4.1.2 Dạng sơ kiện

4.1.2.1 Dạng cơ bản

- Đơn giản, dễ triển khai, dễ dàng quản lý.
- Thu hút nhiều khách hàng tham gia.

4.1.2.2 Dạng thay thế

- Chỉ tạo được mối gắn kết ngắn hạn đối với KH.
- Khách hàng sẽ tạo thói quen chỉ mua hàng khi giảm giá.

4.1.3 Đầu tư rông

4. Đặc tả Use-case:

4.1 Đặc tả Use-case: "Quản lý bán hàng"

4.1.1 Tóm tắt

Nhân viên bán hàng sẽ chịu trách nhiệm hoàn toàn về các hoạt động bán hàng như giá bán, đặt chi tiêu doanh số, xây dựng mối quan hệ với đối tác, KH.

4.1.2 Dòng sự kiện

4.1.2.1 Dòng cơ bản

- Phân tích tình huống
- Chịu trách nhiệm đối với số hàng đã bán

4.1.2.2 Dòng thay thế

- Không nhận được phản hồi đánh giá
- Khách hàng không thanh toán hoặc không nhận hàng
- Nhân viên thiếu kỹ năng

4.1.3 Điều mở rộng