**✅ 1. Коротка форма use case**

**📌 Назва: Продаж ліків через касу**

Касир сканує ліки, система відображає ціну, покупець сплачує, система друкує чек і зменшує кількість товару на складі.

**2. Поверхнева форма use case**

**📌 Назва: Продаж ліків через касу**

Головний сценарій: Касир розпочинає новий продаж, сканує штрих-коди всіх лікарських засобів, система показує назву та ціну кожного товару, підсумовує загальну суму покупки. Покупець оплачує готівкою або карткою, система фіксує оплату, друкує чек і оновлює залишки на складі.

Альтернативні сценарії:

1. Товар відсутній у базі — касир вводить дані вручну.
2. Препарат рецептурний — система видає попередження.
3. Відмова від покупки — продаж скасовується.
4. Повернення товару — виконується окремий сценарій.
5. Знижка/бонус — вводиться картка лояльності.

**3. Повна форма use case**

| **Use Case Section** | **Опис** |
| --- | --- |
| **Use Case Name** | Продати ліки через касу |
| **Scope** | System |
| **Level** | User-goal |
| **Primary Actor** | Касир |
| **Stakeholders and Interests** | 1. **Касир** — точний продаж, швидке обслуговування2. **Покупець** — зручна покупка, можливість оплати3. **Менеджер** — контроль продажів4. **Податкова служба** — фіксація фіскального чека |
| **Preconditions** | Касир авторизований у системі |
| **Success Guarantee** | Товар продано, чек видано, склад оновлено |
| **Main Success Scenario** | 1. Касир починає продаж 2. Сканує товар (або вводить вручну) 3. Система показує інформацію про товар 4. Додається до чека 5. Повторюється для кожного товару 6. Підраховується загальна сума 7. Покупець обирає спосіб оплати 8. Оплата успішна 9. Система друкує чек 10. Склад оновлюється |
| **Extensions** | - **2a.** Товар не знайдено — ручне введення - **4a.** Товар рецептурний — видається попередження - **6a.** Покупець вводить картку лояльності — знижка - **7a.** Оплата готівкою або карткою (варіанти) - **8a.** Оплата неуспішна — повторити оплату або скасувати продаж |
| **Special Requirements** | 1. Інтерфейс TouchScreen2. Підтвердження рецептурних препаратів3. Вивід чіткої інформації на чек |
| **Technology and Data Variations List** | 1. Сканування або ручний ввід товару2. Оплата готівкою або карткою3. Авторизація через пароль або QR-код |
| **Frequency of Occurrence** | 80–90% усіх операцій в системі |
| **Miscellaneous** | Варто передбачити відкладений продаж |

**✅ Use Case 2: Оформлення постачання ліків (Закупівля)**

**📌 Коротка форма:**

Менеджер приймає нову партію товару, перевіряє накладну, вводить дані постачальника, система додає нові позиції до складу та оновлює залишки.

**📌 Поверхнева форма:**

Менеджер створює нове постачання, вводить дані постачальника, номер накладної, дату. Після цього додає всі товари з партії, система перевіряє наявність подібних товарів у базі. Якщо вони вже є, система просто додає кількість, якщо ні — створює новий запис у складі. Менеджер зберігає накладну, і система оновлює інформацію про залишки та фінансові зобов'язання.

**Альтернативні сценарії:**

1. Товар вже є на складі — оновлюється лише кількість.
2. Накладна має помилки — менеджер редагує дані.
3. Товар не відповідає замовленню — часткова відмова.
4. Дублікат постачання — система попереджає.
5. Відсутність зв'язку з сервером — локальне збереження.

**📌 Повна форма:**

| **Use Case Section** | **Опис** |
| --- | --- |
| **Use Case Name** | Оформити постачання ліків |
| **Scope** | System |
| **Level** | User-goal |
| **Primary Actor** | Менеджер |
| **Stakeholders and Interests** | 1. **Менеджер** — точне введення даних2. **Постачальник** — отримання підтвердження прийому товару3. **Адміністратор** — контроль обліку і закупівель |
| **Preconditions** | Менеджер авторизований у системі |
| **Success Guarantee** | Постачання зареєстровано, склад оновлено, накладна збережена |
| **Main Success Scenario** | 1. Менеджер обирає пункт «нове постачання»2. Вводить дані постачальника3. Вводить номер накладної4. Встановлює дату поставки5. Додає позиції товарів6. Система шукає чи є такі товари7. Оновлює або створює позиції8. Підраховує суму партії9. Зберігає накладну10. Оновлює залишки на складі |
| **Extensions** | - 3a. Дублікат накладної — повідомлення - 5a. Товар відсутній у базі — додається вручну - 7a. Невідповідність кількості — часткове прийняття - 9a. Збій системи — локальне збереження - 10a. Створюється борг постачальнику |
| **Special Requirements** | 1. Валідація полів накладної2. Шаблон друку документа3. Автоматичне обчислення суми |
| **Technology and Data Variations List** | 1. Пошук товару за штрих-кодом2. Додавання фото товару3. Можливість імпорту накладної з Excel |
| **Frequency of Occurrence** | 10–15% усіх операцій |
| **Miscellaneous** | Перевірити інтеграцію з бухгалтерською системою |

**✅ Use Case 3: Реєстрація нового клієнта**

**📌 Коротка форма:**

Касир або фармацевт створює нову клієнтську картку, вводить ім’я, контактні дані, система зберігає дані, присвоює картку та активує бонусну програму.

**📌 Поверхнева форма:**

Фармацевт/касир переходить у розділ "Клієнти", натискає "Додати нового клієнта", вводить ім’я, телефон, електронну пошту. Система перевіряє, чи немає дублікатів, генерує унікальний ID клієнта і створює картку. Відображається бонусний баланс, історія покупок починає фіксуватися.

**Альтернативні сценарії:**

1. Неправильно введені дані — система повідомляє про помилку.
2. Дублікат клієнта — система пропонує об’єднати.
3. Клієнт вже існує — оновлення даних.
4. Скасування створення — запис не зберігається.
5. Клієнт хоче відмовитися від бонусної програми.

**📌 Повна форма:**

| **Use Case Section** | **Опис** |
| --- | --- |
| **Use Case Name** | Зареєструвати нового клієнта |
| **Scope** | System |
| **Level** | User-goal |
| **Primary Actor** | Касир / Фармацевт |
| **Stakeholders and Interests** | 1. **Клієнт** — отримання бонусів та знижок2. **Касир/Фармацевт** — зручне введення даних3. **Менеджер** — аналіз клієнтських звичок |
| **Preconditions** | Користувач авторизований, клієнт погоджується на реєстрацію |
| **Success Guarantee** | Клієнт зареєстрований, система зберегла дані, бонуси активні |
| **Main Success Scenario** | 1. Касир натискає «Додати клієнта»2. Вводить ім’я, телефон, email3. Система перевіряє дублікат4. Генерує ID картки5. Призначає рівень знижки6. Активує бонусну програму7. Створює порожню історію покупок8. Виводить повідомлення про успіх9. Картку видається клієнту10. Система готова фіксувати покупки |
| **Extensions** | - 3a. Знайдено дублікат — об’єднання - 5a. Клієнт відмовляється від знижок - 6a. Помилка зв'язку — локальне збереження - 9a. Клієнт бажає цифрову картку — PDF/QR-код |
| **Special Requirements** | 1. Маска для номеру телефону2. Захист персональних даних (GDPR) |
| **Technology and Data Variations List** | 1. Сканування паспорта для швидкого вводу2. Генерація QR-картки |
| **Frequency of Occurrence** | 5–10% від щоденних операцій |
| **Miscellaneous** | Можливість реєстрації онлайн |

**✅ Новий Use Case: Контроль терміну придатності препаратів**

**📌 Коротка форма:**

Система регулярно перевіряє термін придатності препаратів і повідомляє про наближення дати закінчення, відповідальний працівник формує список для списання.

**📌 Поверхнева форма:**

Система щоденно сканує базу товарів і перевіряє, чи є препарати, термін придатності яких закінчується протягом 30 днів. Якщо такі є — створюється список, який бачить відповідальний працівник (менеджер або фармацевт). Працівник приймає рішення про списання або знижку на препарат. Списані товари фіксуються в системі як протерміновані.

**Альтернативні сценарії:**

1. Жодного препарату з терміном до 30 днів — система нічого не повідомляє.
2. Система виявляє декілька позицій — формується автоматичний звіт.
3. Препарат помилково зазначений як протермінований — працівник редагує.
4. Менеджер вирішує знизити ціну замість списання.
5. Система фіксує повторний аналіз наступного дня.

**📌 Повна форма:**

| **Use Case Section** | **Опис** |
| --- | --- |
| **Use Case Name** | Контролювати терміни придатності ліків |
| **Scope** | System |
| **Level** | Sub-function |
| **Primary Actor** | Система (ініціатор), Менеджер (виконавець) |
| **Stakeholders and Interests** | 1. **Менеджер** — контроль якості продукції2. **Фармацевт** — безпечне надання послуг3. **Адміністратор** — надійність системи звітності |
| **Preconditions** | Дані про терміни введено коректно при постачанні |
| **Success Guarantee** | Усі протерміновані товари знайдені і оброблені |
| **Main Success Scenario** | 1. Система автоматично запускає перевірку2. Вибирає товари з терміном менше 30 днів3. Формує список препаратів4. Надсилає сповіщення менеджеру5. Менеджер переглядає список6. Обирає: списати або знизити ціну7. Система вносить зміни у базу8. Формується звіт списання9. Дані зберігаються в історії обліку10. Наступна перевірка запускається згідно графіку |
| **Extensions** | - 3a. Немає препаратів — перевірка завершується - 5a. Частина препаратів вже списані — виключаються - 6a. Менеджер застосовує знижку - 7a. Помилка списання — скасування - 8a. Автоматичне формування документа для друку |
| **Special Requirements** | 1. Підсвічування критичних термінів2. Можливість ручного редагування списку |
| **Technology and Data Variations List** | 1. Автоматичне планування задач2. Експорт списку у PDF |
| **Frequency of Occurrence** | Щоденно або щотижнево |
| **Miscellaneous** | Можна інтегрувати з модулем звітності та складом |