



---

*Ubp3*

*Una bottiglia per tre*

---



## Indice:

2	Ideazione e analisi dei requisiti .....	3
2.1	Introduzione.....	3
2.2	Requisiti .....	3
2.3	Obiettivi e casi d'uso.....	4
2.4	Modello dei casi d'uso .....	5
	UC1: Gestisci Vino, CRUD .....	5
	UC2: Crea Ordine Fornitore .....	6
	UC3: Gestisci Cliente, CRUD .....	8
	UC4: Gestisci Vendita.....	9
	UC5: Ricerca Vendita .....	11
	UC6: Gestisci Prenotazione .....	11
	UC7: Accumula Punti .....	11
	UC8: Gestisci Sconto, CRUD .....	11
	UC9: Rimuovi Punti .....	12
2.5	Glossario .....	13

## Cronologia Revisioni

Versione	Data	Descrizione	Autore
Bozza ideazione	20/02/2023	Prima bozza. Da raffinare soprattutto durante la fase di elaborazione	Gaia Natalj Contino Marianna Guzzardella Rosaria Zappalà

## 2 Ideazione e analisi dei requisiti

### 2.1 Introduzione

Lo scopo della fase di ideazione è presentare un quadro generale del progetto con l'obiettivo di sintetizzare rapidamente le idee principali descrivendone i requisiti funzionali e non.

Inoltre, analizza la fattibilità tenendo conto dei tempi e delle risorse necessarie. In questo documento verranno presentati: i requisiti, i casi d'uso e il glossario.

### 2.2 Requisiti

Il titolare di un'enoteca richiede la realizzazione di un software che permetta di migliorare la gestione e la vendita di vini.

Il software segue il processo di vendita in tutte le sue fasi, a partire dall'inserimento dei vini nel catalogo fino alla vendita degli stessi ai clienti.

In particolare, il titolare deve:

- poter aggiungere, eliminare o modificare i vini presenti nel catalogo;
- effettuare degli ordini alle aziende fornitrici includendo le richieste dei clienti ma anche includendoli arbitrariamente;
- deve poter creare delle promozioni: i clienti potranno accumulare punti in base alla quantità di vini acquistati e sulla base di questi potranno ricevere un omaggio;
- possibilità di applicare un codice sconto in fase di pagamento;
- tener traccia dei dati dei clienti.

Il cliente:

- comunica al titolare i vini che intende acquistare o la loro tipologia. Il titolare ricercherà nel sistema l'effettiva esistenza del vino e la sua disponibilità in magazzino. Il risultato della ricerca verrà comunicata al cliente:

1. Se il vino è presente, il cliente potrà acquistarlo o meno.
  2. Se il vino non è in magazzino, il cliente potrà decidere se prenotarlo. In questo caso il titolare memorizzerà i vini che il cliente vorrà prenotare alle aziende fornitrici.
- Se il cliente decide di acquistare, prima di procedere, il titolare chiederà al cliente se vuole registrarsi al software o se è già stata effettuata una registrazione in precedenza. La registrazione sarà utile per poter accumulare punti ed usufruire delle promozioni.
  - Nel caso in cui il vino richiesto dal cliente è presente e decide di acquistarlo verrà creata una scheda di acquisto. Il sistema dovrà aggiornare la quantità di vini presenti nel magazzino. Infine, il sistema calcolerà l'importo da pagare; nel caso in cui viene inserito un codice sconto valido il sistema calcolerà il nuovo prezzo di vendita.
  - Il titolare potrà aggiungere dei punti al cliente per ogni bottiglia di vino acquistata, utili per ricevere un regalo.
  - Se il vino non è in magazzino e il cliente deciderà di prenotarlo, rimarrà in attesa di una comunicazione, tramite chiamata o sms, da parte del titolare.

## 2.3 Obiettivi e casi d'uso

Tramite i requisiti analizzati precedentemente è stato possibile ricavare i casi d'uso.

Attore	Obiettivo	Caso d'uso
Titolare	Inserire, rimuovere, modificare e ricercare un vino.	UC1: Gestisci Vino (CRUD, <i>Inserisci Vino</i> )
Titolare	Creare un ordine verso un'azienda fornitrice per ordinare i vini richiesti o mancanti.	UC2: Crea Ordine Fornitore
Titolare	Ricerca, inserire, rimuovere o modificare i dati del cliente.	UC3: Gestisci Cliente (CRUD, <i>Inserisci Cliente</i> )
Titolare	Gestire la vendita di vini considerando eventuali sconti.	UC4: Gestisci Vendita
Titolare	Ricerca una determinata vendita.	UC5: Ricerca Vendita
Titolare	Crea una lista di vini prenotati dai clienti.	UC6: Gestisci Prenotazione

Titolare	Aggiungere i punti ad un relativo cliente.	UC7: Accumula Punti
Titolare	Creare, modificare o rimuovere sconti.	UC8: Gestisci Sconto (CRUD, <i>Crea Sconto</i> )
Titolare	Sottrarre i punti ad un relativo cliente.	UC9: Rimuovi Punti

## 2.4 Modello dei casi d'uso

### UC1: Gestisci Vino, CRUD

Nome del caso d'uso	UC1: Gestisci Vino
Portata	Ubp3
Livello	Obiettivo utente, CRUD
Attore primario	Titolare
Parti interessate e interessi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Titolare: vuole gestire cioè creare, cercare, modificare, cancellare e visualizzare i vini dalla lista in maniera precisa e corretta.</li> </ul>
Pre-condizioni	
Garanzia di successo	Consistenza dei dati.
Scenario principale di successo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare chiede al sistema l'inserimento di un nuovo vino.</li> <li>2. Il sistema chiede al titolare le informazioni relative al vino.</li> <li>3. Il titolare inserisce nomeAzienda, partitalva, IDvino, tipologia, marchio, provenienza, prezzo e quantitàDisponibili.</li> <li>4. Il sistema cerca se il vino è già presente in magazzino e in caso contrario lo crea.</li> <li>5. Il sistema stampa a video il vino appena inserito e chiede al titolare di confermare l'inserimento.</li> <li>6. Il titolare conferma.</li> <li>7. Il sistema aggiunge il nuovo vino in lista.</li> </ol>
Estensioni	<ul style="list-style-type: none"> <li>In qualsiasi momento il sistema potrebbe arrestarsi. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare riavvia il software e ripristina lo stato precedente del sistema.</li> <li>2. Il sistema ricrea lo stato precedente.</li> </ol> </li> <li>1.1 Il titolare chiede al sistema la <b>modifica</b> di un vino in lista. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il sistema chiede al titolare i dati aggiornati.</li> <li>2. Il titolare aggiorna i campi di interesse (nomeAzienda, partitalva, IDvino, tipologia, marchio, provenienza, prezzo e quantitàDisponibili).</li> </ol> </li> </ul>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Il sistema stampa a video il vino appena modificato e chiede al titolare se vuole confermare la modifica.</li> <li>4. Il titolare conferma.</li> <li>5. Il vino viene modificato.</li> </ol> <p>1.2 Il titolare chiede al sistema di <b>ricercare</b> un vino in lista.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il sistema chiede al titolare di inserire le informazioni.</li> <li>2. Il titolare inserisce le informazioni a sua disposizione.</li> <li>3. Il sistema mostra l'elenco dei vini che soddisfano i criteri di ricerca.</li> </ol> <p>1.3 Il titolare chiede al sistema di <b>eliminare</b> un vino dal catalogo.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il sistema chiede al titolare di inserire le informazioni del vino da eliminare.</li> <li>2. Il titolare inserisce i dati.</li> <li>3. Il sistema mostra a video il vino e chiede al titolare di confermare l'eliminazione.</li> <li>4. Il titolare conferma.</li> <li>5. Il sistema elimina il vino dalla lista.</li> </ol>
<b>Requisiti speciali</b>	Non specificati.
<b>Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati</b>	Non specificati.
<b>Frequenza di ripetizione</b>	La gestione dei vini è un'operazione che viene svolta molto frequentemente dal titolare.
<b>Problemi aperti</b>	Non specificati.

## UC2: Crea Ordine Fornitore

<b>Nome del caso d'uso</b>	<b>UC2: Crea Ordine Fornitore</b>
<b>Portata</b>	Ubp3.
<b>Livello</b>	Obiettivo utente.
<b>Attore primario</b>	Titolare.
<b>Parti interessate e interessi</b>	<p>Titolare: controlla le prenotazioni relative ai clienti per una determinata azienda e inoltre inserisce dei vini a sua scelta. Nel momento della creazione dell'ordine l'attore primario desidera inserire in maniera precisa e senza errori i dati.</p> <p>Azienda fornitrice: desidera ricevere gli ordini in maniera precisa e chiara.</p>

<b>Pre-condizioni</b>	I precedenti ordini sono già stati consegnati alle aziende fornitrici.
<b>Garanzia di successo</b>	Viene creato un documento di testo con i dati relativi dell'ordine che sarà poi inoltrato all'azienda.
<b>Scenario principale di successo</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare vuole effettuare un nuovo ordine per un'azienda.</li> <li>2. Il sistema chiede al titolare l'inserimento del nome e della partita iva dell'azienda.</li> <li>3. Il titolare inserisce i dati.</li> <li>4. Ubp3 mostra a video la lista dei vini prenotati dai clienti per quella determinata azienda e li include nella lista dei vini ordinati.</li> <li>5. Il sistema elimina dalla lista prenotazioni cliente tutti i vini prenotati per quella determinata azienda.</li> <li>6. Il sistema chiede l'inserimento dei dati del vino che il titolare vuole ordinare.</li> <li>7. Il titolare inserisce i dati.</li> <li>8. Il sistema aggiunge il vino alla lista e chiede al titolare se ha concluso l'ordine o intende ancora prenotare.</li> <li>9. Ripetere i passi cinque, sei e sette per ogni tipologia di vino che si intende ordinare.</li> <li>10. Il sistema chiede al titolare se vuole confermare la creazione di un nuovo ordine.</li> <li>11. Il titolare conferma l'ordine.</li> <li>12. Il sistema crea un file di testo contenente l'ordine.</li> <li>13. Il titolare a questo punto potrà inviare il file all'azienda fornitrice.</li> </ol>
<b>Estensioni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In qualsiasi momento il sistema potrebbe arrestarsi. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare riavvia il software e ripristina lo stato precedente del sistema.</li> <li>2. Il sistema ricrea lo stato precedente.</li> </ol> </li> <li>10.1. Il titolare vuole annullare l'ordine. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare chiede al sistema di annullare questa operazione.</li> <li>2. Il sistema conferma l'annullamento e ripristina la lista prenotazioni clienti.</li> </ol> </li> </ul>
<b>Requisiti speciali</b>	Non specificati.
<b>Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati</b>	Non specificati.
<b>Frequenza di ripetizione</b>	In base alle richieste del titolare e dei clienti.
<b>Problemi aperti</b>	Non specificati.

### UC3: Gestisci Cliente, CRUD

Nome del caso d'uso	UC3: Gestisci Cliente
Portata	Ubp3
Livello	Obiettivo utente, CRUD
Attore primario	Titolare
Parti interessate e interessi	Titolare: vuole gestire cioè inserire, cercare, modificare, cancellare e visualizzare i clienti in maniera semplice e corretta.
Pre-condizioni	
Garanzia di successo	Consistenza dei dati.
Scenario principale di successo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare chiede al sistema l'inserimento di un nuovo cliente.</li> <li>2. Il sistema chiede al titolare le informazioni relative al cliente.</li> <li>3. Il titolare inserisce nome, cognome, email e numeroTelefono.</li> <li>4. Il sistema cerca se il cliente è già presente in lista e in caso contrario lo crea.</li> <li>5. Il sistema stampa a video il cliente appena inserito e chiede al titolare di confermare l'inserimento.</li> <li>6. Il titolare conferma l'inserimento.</li> <li>7. Il sistema aggiunge il nuovo cliente in lista.</li> </ol>
Estensioni	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema.</li> <li>2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.</li> </ol> </li> <li>1.1 Il titolare chiede al sistema la <b>modifica</b> di un cliente. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il sistema chiede al titolare i dati che devono essere aggiornati.</li> <li>2. Il titolare aggiorna i campi di interesse.</li> <li>3. Il sistema mostra a video il cliente e chiede di confermare la modifica.</li> <li>4. Il titolare conferma.</li> </ol> </li> <li>1.2 Il titolare chiede al sistema di <b>ricercare</b> un cliente. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il sistema chiede al titolare di inserire le informazioni.</li> <li>2. Il titolare inserisce le informazioni.</li> </ol> </li> </ul>



	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Il sistema mostra l'elenco dei clienti che soddisfano i criteri di ricerca.</li> </ol> <p>1.3 Il titolare chiede al sistema di <b>eliminare</b> un cliente</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il sistema chiede al titolare di inserire le informazioni del cliente da eliminare.</li> <li>2. Il titolare inserisce i dati.</li> <li>3. Il sistema mostra a video il cliente e chiede al titolare di confermare l'eliminazione.</li> <li>4. Il titolare conferma.</li> <li>5. Il sistema elimina il cliente dalla lista.</li> </ol>
<b>Requisiti speciali</b>	Non specificati.
<b>Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati</b>	Non specificati.
<b>Frequenza di ripetizione</b>	Dipende dal numero di acquisti e di prenotazioni presenti.
<b>Problemi aperti</b>	Non specificati.

#### UC4: Gestisci Vendita

<b>Nome del caso d'uso</b>	<b>UC4: Gestisci Vendita</b>
<b>Portata</b>	Ubp3.
<b>Livello</b>	Obiettivo utente.
<b>Attore primario</b>	Titolare.
<b>Parti interessate e interessi</b>	<p>Titolare: vuole gestire il processo di vendita in modo semplice, funzionale e veloce.</p> <p>Cliente: desidera acquistare i vini in maniera semplice e veloce.</p>
<b>Pre-condizioni</b>	Il cliente sa quali sono i vini che vuole acquistare.
<b>Garanzia di successo</b>	<p>La vendita si conclude con il pagamento e la consegna del vino al cliente.</p> <p>Inoltre, vengono aggiornate le quantità presenti in magazzino.</p>
<b>Scenario principale di successo</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Un cliente si reca in enoteca e chiede al titolare un vino da acquistare.</li> <li>2. Il titolare utilizza il software Ubp3 per cercare nel catalogo il vino richiesto inserendo il marchio e la tipologia. Il sistema mostra al titolare il vino trovato e le quantità presenti in magazzino. Il titolare lo comunica al cliente.</li> <li>3. Il cliente vuole acquistare il vino e comunica le quantità di vino da acquistare.</li> <li>4. Il titolare utilizza Ubp3 per inserire le quantità ed aggiungere il vino richiesto alla scheda di acquisto.</li> <li>5. Il sistema aggiorna le quantità presenti in magazzino.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Ripetere i passi due, tre, quattro e cinque per ogni tipologia di vino richiesto dal cliente.</li> <li>7. Il cliente non vuole aggiungere altri vini alla scheda di acquisto.</li> <li>8. Il sistema calcola il prezzo totale dell'ordine e chiede al titolare di inserire l'eventuale codice sconto.</li> <li>9. Il titolare inserisce il codice sconto.</li> <li>10. Il sistema applica la percentuale di sconto e calcola il prezzo da pagare.</li> <li>11. Il cliente fornisce i propri dati al titolare.</li> <li>12. Il titolare digita il nome, il cognome e l'email del cliente e lo associa alla scheda di acquisto.</li> <li>13. Il titolare conferma l'operazione.</li> <li>14. Il cliente si reca alla cassa, paga e ritira l'acquisto.</li> </ol>
<b>Estensioni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In qualsiasi momento, il sistema fallisce e ha un arresto improvviso. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare riavvia il software e richiede il ripristino dello stato precedente del sistema.</li> <li>2. Il sistema ricostruisce lo stato precedente.</li> </ol> </li> <li>1.1 Il cliente indica al titolare la tipologia di vino da acquistare. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare effettua la ricerca <i>[vedi caso d'uso Gestisci Vino]</i>.</li> <li>2. Il sistema restituisce l'elenco dei vini disponibili.</li> </ol> </li> <li>2.1 Il vino non è presente nel catalogo. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare lo comunica al cliente.</li> </ol> </li> <li>3.1 Il cliente non vuole acquistare il vino.</li> <li>4.1 Le quantità richieste dal cliente non sono presenti in magazzino. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il vino non viene inserito nella scheda di acquisto.</li> </ol> </li> <li>9.1 Il titolare non inserisce il codice sconto.</li> <li>10.1 Il codice inserito non è valido.</li> <li>11.1 Il cliente non vuole registrarsi. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il cliente acquista senza essersi registrato.</li> </ol> </li> <li>12.1 Il cliente non è presente in archivio. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare inserisce i dati nel sistema e conferma <i>[vedi caso d'uso Gestisci Cliente]</i>.</li> <li>2. Il sistema associa il nuovo cliente alla vendita in corso.</li> </ol> </li> <li>13.1 Il cliente non vuole proseguire con l'acquisto e va via. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il titolare annulla la vendita appena creata.</li> <li>2. Il sistema ripristina le quantità dei vini in magazzino.</li> </ol> </li> </ul>

<b>Requisiti speciali</b>	Non specificati.
<b>Elenco delle varianti tecnologiche e dei dati</b>	Non specificati.
<b>Frequenza di ripetizione</b>	In base alle richieste dei clienti e agli acquisti che vogliono effettuare.
<b>Varie</b>	Non specificati.

### UC5: Ricerca Vendita

1. Il titolare chiede al sistema di cercare delle vendite esistenti.
2. Il sistema chiede la data delle vendite da cercare.
3. Il titolare inserisce la data e conferma.
4. Il sistema restituisce le vendite corrispondenti.

### UC6: Gestisci Prenotazione

1. Il titolare vuole inserire dei vini da prenotare richiesti da un cliente.
2. Il sistema chiede al titolare di inserire i dati relativi ad ogni singolo vino.
3. Il titolare inserisce i dati.
4. Il sistema aggiunge i vini ad una lista.
5. Il sistema chiede al titolare le informazioni del cliente da associare alla lista.
6. Il titolare inserisce i dati del cliente.
7. Il sistema creerà un file di testo contenente i vini prenotati associati ai rispettivi clienti (utile per il titolare).

### UC7: Accumula Punti

1. Il titolare vuole aggiungere dei punti ad un relativo cliente.
2. Il sistema chiede al titolare di fornire i dati del cliente.
3. Il titolare inserisce le informazioni relative al cliente.
4. Il sistema ricerca il cliente e chiede la quantità di punti da aggiungere.
5. Il titolare inserisce i punti.
6. Il sistema mostra a video le informazioni del cliente con i relativi punti aggiornati.

### UC8: Gestisci Sconto, CRUD

1. Il titolare vuole **inserire** un codice sconto.
2. Il sistema chiede al titolare di inserire il codice sconto e la sua relativa percentuale.

3. Il titolare inserisce i dati.
4. Il sistema mostra a video i dati.
5. Il titolare conferma l'inserimento.

#### *Scenari alternativi*

- Il titolare vuole **modificare** un codice sconto.
  1. Il sistema chiede al titolare i nuovi dati.
  2. Il titolare aggiorna i campi e conferma.
- Il titolare vuole **cercare** un codice sconto.
  1. Il sistema chiede di inserire i dati dello sconto nei campi di ricerca.
  2. Il titolare inserisce le informazioni.
  3. Il sistema mostra i risultati.
- Il titolare vuole **eliminare** un codice sconto.
  1. Il sistema chiede di confermare l'eliminazione.
  2. Il titolare conferma.
  3. Il sistema elimina lo sconto.

#### UC9: Rimuovi Punti

1. Il titolare vuole rimuovere dei punti ad un relativo cliente.
2. Il sistema chiede al titolare di fornire i dati del cliente.
3. Il titolare inserisce le informazioni relative al cliente.
4. Il sistema ricerca il cliente e chiede la quantità di punti da sottrarre.
5. Il titolare inserisce i punti.
6. Il sistema mostra a video le informazioni del cliente con i relativi punti aggiornati.

## 2.5 Glossario

Qui sono riportati i termini significativi e le loro rispettive definizioni.

Termine	Definizione
<b>Vendita</b>	Processo che inizia con l'arrivo del cliente in enoteca e che termina con il pagamento e il ritiro dell'acquisto.
<b>Acquisto</b>	Azione mediante la quale il cliente entra in possesso dei vini.
<b>Disponibilità</b>	Numero dei pezzi presenti in magazzino.
<b>Azienda</b>	Impresa che si occupa della produzione e distribuzione dei vini.
<b>Ordine</b>	Ordine di uno o più vini da un'azienda fornitrice.
<b>Prenotazione</b>	Prenotazione di una o più tipologie di vini richiesti da un cliente.
<b>Magazzino</b>	Luogo fisico adibito al deposito dei vini.
<b>ID</b>	Sequenza <b>univoca numerica</b> usata per la classificazione e l'identificazione dei vini.
<b>Codice sconto</b>	Stringa di caratteri usata per applicare una determinata percentuale di sconto sul prezzo totale dell'acquisto.
<b>Punti accumulati</b>	Serve per incentivare l'acquisto dei vini con l'opportunità di ricevere un omaggio.