

ANÁLISIS FUNCIONAL

Identificador	CU01
Nombre	Ofrecer oferta más ventajosa
Meta	Llegar a ofrecer al cliente la oferta más ventajosa tras registrar los datos y bienes del cliente.
Actores	Técnico comercial
Precondición	El técnico comercial está autenticado
Flujo básico	
Paso 1	El técnico introduce la fecha de nacimiento del cliente.
Paso 2	El técnico introduce el salario del cliente.
Paso 3	El técnico introduce el bien del cliente.
Paso 4	El técnico introduce el valor del bien del cliente.
Paso 5	El sistema calcula las ofertas de las aseguradoras.
Paso 6	El sistema calcula las comisiones.
Paso 7	El sistema elige la oferta más barata, y si hay empate, la que genere más comisión.
Paso 8	El sistema devuelve al técnico la oferta más ventajosa al técnico.
Flujo alternativo	
Paso 1	
1A	El técnico introduce una fecha de nacimiento menor a 1900, mayor al año actual o no introduce ninguna fecha de nacimiento.
1B	El sistema detecta que la fecha de nacimiento es errónea y lanza un error avisando que la fecha de nacimiento no puede ser menor a 1900, mayor al año actual ni estar vacía (en caso de que no se haya rellenado)
1C	Vuelta al paso 1.

Paso 2	
2A	El técnico introduce un salario negativo o no introduce nada en el campo.
2B	El sistema detecta que el salario es negativo o no se ha introducido salario y lanza un error avisándole de ello.
2C	Vuelta al paso 2.
Paso 3	
3A	El técnico introduce un bien diferente a una vivienda o un vehículo, o no introduce nada en el campo.
3B	El sistema detecta que el bien no es ni un vehículo ni una vivienda, o que no se ha introducido nada y lanza un error avisándole de ello.
3C	Vuelta al paso 3.
Paso 4	
4A	El técnico introduce un valor del bien negativo, un valor de vehículo superior a 50.000€, un valor de vivienda menor a 50.000€ o no introduce nada en el campo.
4B	El sistema detecta que el valor no es correcto y lanza un error avisándole de ello.
4C	Vuelta al paso 4.
Postcondición	El sistema ha devuelto la oferta más ventajosa para ser mostrada al cliente.

