*Requirements Discipline Document*

# Revision History

|  |  |
| --- | --- |
| **Date** | **Summary** |
| 9 december 2017 | Aanvullen functionele en niet-functionele requirements. |
| 10 december 2017 | Business requirements  Opmaak  Aanvullen functionele en niet-functionele requirements. |
| 15 december 2017 | Aanvullen functionele en niet-functionele requirements. |
| 22 december 2017 | Aanvullen functionele en niet-functionele requirements. |
| 13 januari 2018 | Laatste wijzigingen |
| 21 januari 2018 | Wijziging aan beschrijving UC-1 |

Inhoudsopgave

Revision History 2

1. Introductie 4

2. Systeem scope en stakeholders 5

2.1 Gebruikers van het systeem 5

3. Business Requirements 6

4. Use Cases 7

1.1 Use Case Opsomming 7

1.2 Use Case Diagram 9

5. Functionele Requirements 10

Gebruikers requirements 10

Systeem requirements 15

Constraints 16

6. Niet-functionele Requirements 18

7. Use case beschrijving 19

8. Technische Beperkingen 20

9. Verificatie Rapport 21

10.Validatie Rapport 22

Appendix A: Glossary 23

# Introductie

Dit rapport bevat de wensen en eisen van het gefuseerde bedrijf Outdoor Paradise waarbij de wensen van AenC en Great Outdoor beschreven worden. De requirements zijn gebaseerd op de case beschrijving en interviews met stakeholders. Er zal eerst begonnen worden met het definiëren van de scope van het systeem. Vervolgens zullen de bijbehorende stakeholders worden beschreven. Van de gemaakte requirements zijn use cases ontworpen. Verder gaat dit document ook in op technische constraints en zullen de requirements geprioriteerd worden. Tenslotte zal dit document een verificatie en een validatie rapport bevatten.

# Systeem scope en stakeholders

Voor het nieuwe gefuseerde bedrijf Outdoor Paradise moet door middel van het combineren van de twee verschillende informatiesystemen van de fuserende bedrijven AenC en Great Outdoor één nieuw informatiesysteem ontstaan in één database. Ook moet het mogelijk worden voor het bedrijf om sportieve reizen aan te bieden. Deze reizen moeten via het internet geboekt worden. Verder moet een gedeelte van het assortiment verkocht kunnen worden aan particulieren. Dit gedeelte omvat voor nu alleen golfartikelen en kleding en ook dit zal voorlopig alleen via het internet aangeschaft kunnen worden. Een andere functionaliteit van het bedrijf is het online volgen van de status van een bestelling. Er wordt een gebruikersintensiteit bepaald voor het systeem van minimaal 1000 online gebruikers op hetzelfde moment.

## Gebruikers van het systeem

Onderstaand een opsomming van de toekomstige gebruikers van het nieuwe gefuseerde informatiesysteem en de webshop van Outdoor Paradise.

- De webshop

* Particuliere klant

Een klant die via de webshop producten of sportieve reizen wil aanschaffen

* Zakelijke klant  
  Een bedrijf of instelling (retailer/detailhandel) die via een e-mail, telefoon of bezoek een groot aantal producten wil kopen.

- Het informatiesysteem

De verschillende afdelingen van het bedrijf  
Diverse afdelingen van het bedrijf zullen gebruikmaken van het nieuwe informatiesysteem.

# Business Requirements

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **id** | **Beschrijving** | **Stakeholder** | **Bron** |
| **BR1** | De directie wil dat het inkoopproces beter wordt afgestemd op het verkoopproces. | De directie | Case beschrijving |
| **BR2** | De directie wil het marktsegment verbreden door producten via het internetkanaal aan te bieden aan particulieren. | De directie | Case Beschrijving |
| **BR3** | De directie wil een nieuw product aan het assortiment toevoegen, namelijk sportieve reizen. | De directie | Casebeschrijving |
| **BR4** | De directie wenst de service en de communicatie richting de klant te verbeteren | De directie | Casebeschrijving |
| **BR5** | De directie wil dat Human Resource management verbeterd wordt | De directie | Casebeschrijving |

# Use Cases

## Use Case Opsomming

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **#U** | **Use case** | **Beschrijving** | **Business Requirement** |
| **U1** | Reis boeken | De klant wil een reis boeken | BR3 |
| **U2** | Product invoeren | Inkoper wil een product kunnen invoeren in het systeem | BR2 |
| **U3** | Reis invoeren | Inkoopmedewerker voert de reis in het systeem in. | BR3 |
| **U4** | Artikelen bestellen | Klant en sales representative willen artikelen kunnen bestellen | BR1 |
| **U5** | Status bekijken | Een klant wil de status van de bestelling kunnen bekijken | BR4 |
| **U6** | Klant bedienen | Sales representative moet een order van de klant kunnen verwerken | BR4 |
| **U7** | Verkoopsresultaten genereren | Manager verkoop wil verkoopresultaten kunnen bekijken | BR1 |
| **U8** | Retourproduct innemen | Sales representative wil een retourproduct goed kunnen verwerken | BR1 |
| **U9** | Target toevoegen | Manager wil targets kunnen toevoegen aan werknemers | BR5 |
| **U10** | Werknemer bekijken | Werknemers, managers en HRM moeten de gegevens van werknemers kunnen bekijken | BR5 |
| **U11** | Werknemer invoeren | Managers en HRM moeten gegevens van werknemers kunnen invoeren in het systeem | BR5 |
| **U12** | Voorraad bijwerken | Voorraad moet automatisch worden bijgewerkt als er voorraad af gaat, of voorraad bij komt. | BR1 |
| **U13** | Orders verwerken | Orders van klanten en sales representatives moeten goed worden verwerkt door het systeem | BR1 |
| **U14** | Inkoopoverzicht genereren | Inkoper wil inkoopoverzicht kunnen genereren | BR1 |
| **U15** | Product betalen | Klant moet product kunnen betalen | BR4 |
| **U16** | Bonus verlenen | HRM wil bepalen welke werknemers een bonus verdienen | BR5 |
| **U17** | Salaris bepalen | HRM wil het salaris kunnen bepalen van de werknemers | BR5 |
| **U18** | Factuur betalen | Zakelijke klant moet een factuur kunnen betalen | BR4,BR1 |
| **U19** | Financieel rapport | Afdeling financiën wil een financieel rapport kunnen bekijken | BR1 |
| **U20** | Functie invoeren | Er moeten functies kunnen worden aangemaakt die gekoppeld kunnen worden aan medewerkers | BR5 |
| **U21** | Klant invoeren | Er moeten nieuwe klanten kunnen worden ingevoerd in het systeem | BR4 |
| **U22** | Leverancier invoeren | Leveranciers moeten kunnen worden aangemaakt | BR1 |
| **U23** | Inkooporder invoeren | Inkooporders moeten in het systeem verwerkt worden om zo informatie te delen over de verschillende afdelingen in de verschillende stadia van het inkoopprocess | BR1 |
| **U24** | Inkoopfactuur betalen | De afdeling financiën wil de facturen van de inkooporders kunnen inzien en betalen na levering. | BR1 |
| **U25** | Gebruikers beheren | Afdeling ICT moet gebruikeraccounts kunnen aanmaken | BR5 |
| **U26** | Gebruikersrollen beheren | Afdeling ICT moet gebruikersrollen, die de toegang tot het systeem bepalen, kunnen aanmaken | BR5 |
| **U27** | Inkooporder status bijwerken | Bij binnenkomst in magazijn | BR1 |
| **U28** | Target bekijken | Er moet inzicht zijn in de targets en of deze gehaald worden of niet. | BR5 |
| **U29** | Verkoopprognose bijhouden | Afdeling inkoop en marketing willen verkoopprognoses kunnen bijhouden | BR1 |
| **U30** | Inkoopfactuur inzien | De afdeling financiën wil de facturen van de inkooporders kunnen inzien. | BR1 |

## Use Case Diagram

## 

# Functionele Requirements

In dit hoofdstuk zijn de gebruikers- en software requirements en constraints opgenomen. Business rules zijn zoveel mogelijk tot requirements omgeschreven en in de tabel geplaatst. Daarnaast zijn alle attributen in de tabel traceerbaar gemaakt met de use cases.

## Gebruikers requirements

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **#U** | **Use case** | **#R** | **Requirement** | **Prioriteit** | **Bron** | **Actor** |
| **U1** | Reis boeken | **R1** | Klanten moeten een reis kunnen boeken via de webshop | **E** | Case | Particuliere klant |
| **U2** | Product invoeren | **R2** | Inkoopmedewerkers moeten ingekochte producten in het systeem kunnen invoeren | **H** | Case, Interview Financien, Interview Verkoop | Inkoop medewerker |
| **U3** | Reis invoeren | **R3** | Inkoopmedewerkers moeten ingekochte reizen in het systeem kunnen invoeren | **H** | Case | Inkoopmedewerker |
| **U3** |  | **R4** | Inkoop- en marketingmedewerkers moeten overnachtingsplaatsen kunnen invoeren in het systeem | **S** | Case | Inkoopmedewerker, Marketingmedewerker |
| **U3** |  | **R5** | Inkoop- en marketingmedewerkers moeten vervoer van een reis kunnen invoeren in het systeem | **S** | Case | Inkoopmedewerker, Marketingmedewerker |
| **U5** | Bestelling status bekijken | **R7** | verkoopmedewerkers en de betreffende klant van een bestelling willen de status van een bestelling kunnen bekijken | **H** | Case | Particuliere klant, sales representative |
| **U6** | Klant bedienen | **R8** | Een sales representitive mag tijdens het opnemen van een order alleen een klant uit zijn/haar regio bedienen | **M** | Case | Sales Representitive |
| **U6** |  | **R11** | Financienmedewerkers moeten de financiele geschiedenis van een klant afhankelijk van hun classifisering in het systeem kunnen inzien | **M** | Case | Afdeling financien |
| **U7** | Verkoopsresultaten genereren | **R12** | Manager verkoop wil op elk moment van de dag verkoopresultaten kunnen bekijken in het systeem | **S** | Interview, Case, Verkoop en Voorraad & Logistiek | Manager |
| **U8** | Retourproduct verwerken | **R13** | Een Magazijnmedewerker moet in het systeem aan kunnen geven dat een creditnota gemaakt kan worden bij een geretourneerd product | **S** | Case | Magazijn |
| **U8** | Retourproduct verwerken | **R14** | Verkoop- en inkoopmedewerkers moeten voorraad kunnen bijwerken wanneer een geretourneerd product aan de kwaliteitseisen voldoet | **S** | Case | Sales representative, Inkoopmedewerker |
| **U9** | Target toevoegen | **R15** | Managers moeten een target voor medewerkers kunnen invoeren in het systeem (na functioneringsgesprek) | **C** | Interview HRM | Manager |
| **U9** |  | **R16** | Managers moeten een persoonlijk target voor medewerkers opstellen op basis van een maandelijk (product)gerelateerde doelstelling | **C** | Interview HRM | Manager |
| **U10** | Werknemer bekijken | **R17** | HRM en de medewerker willen de gegevens van een medewerker kunnen inzien | **M** | Interview HRM | Werknemer, Manager, HRM |
| **U11** | Werknemer invoeren | **R18** | Verkoopmanagers en HRM willen werknemers in het systeem kunnen invoeren | **M** | Interview HRM | Manager, HRM |
| **U11** |  | **R19** | Verkoopmanagers en HRM willen nadat een medewerker is ingevoerd in het systeem, deze kunnen koppelen aan een functie | **M** | Interview HRM | Manager, HRM |
| **U11** |  | **R20** | Verkoopmanagers en HRM moeten functionerings- en beoordelingsgesprekken kunnen invoeren bij de betreffende medewerker in het systeem | **S** | Interview HRM | Manager, HRM |
| **U11** |  | **R21** | Verkoopmanagers en HRM moeten CV’s van werknemers kunnen uploaden met het systeem | **S** | Interview HRM | Manager, HRM |
| **U12** | Voorraad bijwerken | **R23** | Inkoopmedewerkers, sales representatives en magazijnmedewerkers moeten realtime de voorraden kunnen bekijken met het systeem | **H** | Case | Inkoop medewerker, Sales Representative, Magazijn |
| **U12** |  | **R25** | Magazijnmedewerkers moeten vaste plaatsen voor producten in het magazijn kunnen invoeren in het systeem | **M** | Case | Magazijn |
| **U12** |  | **R26** | Magazijnmedewerkers moeten bij het ontvangen, verzenden en retourneren van goederen de voorraad kunnen bijwerken in het systeem | **E** | Case | Magazijn |
| **U12** |  | **R27** | Magazijnmedewerkers moeten bij het verzenden van goederen een track&trace number kunnen invoeren in het systeem | **M** | Case | Magazijn |
| **U14** | Inkoopoverzicht genereren | **R32** | Inkoopmedewerkers en magazijnmedewerkers moeten het voorraad niveau kunnen bekijken met het systeem | **H** | Interview Inkoop/R&D | Inkoopmedewerker, Magazijn |
| **U14** |  | **R33** | Inkoopmedewerkers moeten de actuele inkoopprijs van producten in het systeem kunnen bekijken | **S** | Case | Inkoopmedewerker |
| **U14** |  | **R34** | Verkoop-, inkoop- en magazijnmedewerkers moeten de verwachte levertijd van producten in het systeem kunnen bekijken | **M** | Case | Sales representative, Inkoopmedewerker, Magazijn |
| **U16** | Bonus verlenen | **R36** | HRM moet ieder personeelslid een bonus kunnen geven met het systeem | **M** | Interview HRM | HRM |
| **U16** |  | **R37** | HRM moet in het systeem kunnen zien wanneer en aan wie er een bonus is gegeven | **S** | Interview HRM | HRM |
| **U17** | Salaris bepalen | **R38** | HRM moet het salaris van een medewerker in het systeem kunnen aanpassen afhankelijk van de functie, leeftijd en jaren in dienst | **M** | Interview Financien | HRM |
| **U19** | Financieel rapport | **R43** | Financiënmedewerkers moeten financiële rapporten kunnen uitdraaien met het systeem | **M (S)** | Interview Financien | Afdeling financien |
| **U20** | Functie invoeren | **R44** | Verkoopmanagers en HRM moeten functies met naam en bijbehoren salaris kunnen invoeren in het systeem | **M** | Interview HRM | HRM |
| **U20** |  | **R45** | Verkoopmanagers en HRM moeten in kunnen voeren welke scholing en cursussen gevolgd moeten worden voor een bepaalde functie | **S** | Interview HRM | HRM |
| **U21** | Klant invoeren | **R47** | Sales representatives moeten klanten in het systeem kunnen invoeren | **M** | Case | Sales representative |
| **U21** |  | **R48** | Een marketing medewerker wil nadat een klant in het systeem is ingevoerd de target voor deze klant vaststellen in het systeem | **S** | Case | Marketingmedewerker |
| **U22** | Leverancier invoeren | **R49** | Inkoopmedewerkers moeten leveranciers in kunnen voeren in het systeem | **M** | Case | Inkoopmedewerker |
| **U23** | Inkooporder invoeren | **R51** | Inkoopmedewerkers moeten inkooporders kunnen koppelen aan een product in het systeem | **M** | Case | Inkoopmedewerker |
| **U23** |  | **R52** | Inkoopmedewerkers moeten een factuur (prijs) kunnen invoeren bij een inkooporder in het systeem | **M** | Case | Inkoopmedewerker |
| **U23** |  | **R53** | Inkoopmedewerkers moeten de verwachte levertijd van een product kunnen invoeren in het systeem | **M** | Case | Inkoopmedewerker |
| **U24** | Inkoopfactuur betalen | **R54** | Financiën moet facturen van geleverde inkooporders betalen | **M** | Case | Afdeling financiën |
| **U25** | Gebruikers beheren | **R55** | ICT-medewerkers moeten gebruikers in het systeem kunnen invoeren | **M** | Case, Interview ICT | Afdeling ICT |
| **U25** |  | **R56** | ICT-medewerkers moeten gebruikersrollen aan gebruikers kunnen koppelen | **M** | Case, Interview ICT | Afdeling ICT |
| **U26** | Gebruikersrollen beheren | **R57** | ICT-medewerkers moeten gebruikersrollen kunnen toevoegen in het systeem | **M** | Case, Interview ICT | Afdeling ICT |
| **U26** |  | **R58** | ICT-medewerkers moeten systeemtoegang van gebruikersrollen kunnen bepalen | **M** | Case, Interview ICT | Afdeling ICT |
| **U27** | Inkooporder status bijwerken | **R59** | Magazijnmedewerkers moeten de status (wel/niet geleverd) van een inkooporder bij kunnen werken in het systeem | **M** | Case | Magazijn |
| **U28** | Target bekijken | **R60** | Managers moeten in het systeem kunnen zien of een medewerker zijn/haar target over een bepaalde periode gehaald heeft | **S** | Case | Manager |
| **U29** | Verkoopprognose bijhouden | **R63** | Inkoop-, verkoop- en marketingmedewerkers moeten verkoopprognoses bij kunnen houden in het systeem | **M** | Interview Inkoop/R&D | Inkoopmedewerker, sales representative, Marketingmedewerker |
| **U30** | Inkoopfactuur inzien | **R64** | Financiën moeten facturen van inkooporders kunnen inzien in het systeem | **M** | Case | Afdeling financiën |

## Systeem requirements

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **U4** | Artikelen bestellen | **R6** | Het systeem dient tijdens het bestellen aan te geven welke aantallen van een product de klant mag afnemen | **M** | Case | - |
| **U6** |  | **R10** | Het systeem moet klanten classificeren op basis van hun financiële geschiedenis (wanbetaler?) | **C** | Case |  |
| **U11** |  | **R22** | In het systeem moet worden afgedwongen dat een manager niet meer dan maximaal 12 werknemers tegelijkertijd mag managen | **M** | Case | Manager, HRM |
| **U12** |  | **R24** | Het systeem moet per producttype een melding geven dat een product besteld moet worden wanneer de voorraad beneden een bepaald niveau komt. | **H** | Case | Inkoopmedewerker, Magazijn |
| **U13** | Order verwerken | **R28** | Het systeem moet na het ontvangen van een order deze direct verwerken | **M** | Case | Sales Representitive, Particuliere Klant, Systeem |
| **U13** |  | **R29** | Het systeem moet na het verwerken van de order automatisch een factuur aanmaken | **S** | Interview Financiën | Afdeling financiën |
| **U13** |  | **R31** | Het systeem moet orders die geheel verwerkt zijn apart opslaan | **S** | Case |  |
| **U22** |  | **R50** | Het systeem moet actuele prijzen van leveranciers bijhouden d.m.v. een koppeling met XML | **M** | Case | Inkoopmedewerker |
| **U28** |  | **R61** | Het systeem moet de managers een melding geven wanneer een medewerker zijn/haar product target niet gehaald heeft | **S** | Case | Manager |
| **U28** |  | **R62** | Het systeem moet een melding geven aan HRM en verkoopmanagers wanneer een medewerker zijn/haar target 6 keer niet gehaald heeft | **S** | Case | Manager, sales representative |

## Constraints

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **U6** |  | **R9** | Verkopers mogen tot maximaal 8% korting geven zonder toestemming van de manager van de afdeling verkoop | **M** | Case | Sales Representitive |
| **U13** |  | **R30** | Facturen mogen pas worden opgestuurd wanneer het product is verzonden | **S** | Interview Financiën | Afdeling financiën |
| **U15** | Product betalen | **R35** | Klanten moeten een betaling via de webshop (alleen) met een creditcard kunnen uitvoeren | **M** | Case en Interview Verkoop | Particuliere klant,  Zakelijke klant |
| **U17** |  | **R39** | Het salaris van een medewerker mag nooit meer zijn dan zijn manager | **S** | Case |  |
| **U17** |  | **R40** | Het salaris van een medewerker mag nooit minder zijn dan het minimumloon van zijn functie | **M** | Case | HRM |
| **U18** | Factuur betalen | **R41** | Klanten die binnen een week hun factuur betalen krijgen korting op die factuur | **S** | Interview Financiën | Particuliere klant, Zakelijke klant |
| **U18** |  | **R42** | Klanten die na een maand hun factuur betalen moeten het bedrag met rente betalen | **S** | Interview Financiën | Particuliere klant, Zakelijke klant |
| **U11** |  | **R46** | De functie ‘sales representative’ kan voor een bepaald level zijn: senior (1), vertegenwoordiger (2), junior (3) | **M** | Case | HRM |

# Niet-functionele Requirements

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Req** | **Requirement** | **ISO 9126 / kwaliteitskenmerk** | **Bron** |
| **NF 1** | De webshop moet minimaal 1000 gebruikers tegelijkertijd te kunnen verwerken. | **Resource behaviour** | Case |
| **NF 2** | Een web pagina moet altijd binnen 2 seconden geladen zijn. | **Time behaviour** | Case |
| **NF 3** | Een bestelling gedaan via de webshop dient binnen 30 minuten verwerkt te zijn. | **Time behaviour** | Case |
| **NF 4** | Het orderverwerkingssysteem moet goed kunnen omgaan met pieken en te allen tijde stabiel draaien | **Availability** | Case |
| **NF 5** | Het informatiesysteem dient meerdere Europese talen te ondersteunen naast het Engels | **Usability/Lokaliseerbaarheid** | Case |
| **NF 6** | De standaard bestellingen verlopen geheel automatisch en worden ingeschoten bij de juiste leverancier | **Interoperability** | Case |
| **NF 7** | Het systeem biedt de mogelijkheid om rollen te definiëren en hiermee vast te stellen wat gebruikers van het systeem wel en niet mogelijk inzien. | **Securability** | Case |
| **NF 9** | Het inkoopproces beter afstemmen op het verkoopproces | **Interoperability** | Case |
| **NF 10** | Verbeterde communicatie met- en service voor de klant | **Interoperability** | Case |
| **NF11** | Elke dag moet er een back-up van de database worden gemaakt | **Reliability** | Interview ICT |
| **NF12** | Het moet mogelijk zijn om via een VPN connectie op afstand verbinding te maken met het systeem. | **Usability** | Interview ICT |
| **NF13** | Het systeem moet meerdere talen ondersteunen. | **Usability** | Interview ICT |
| **NF14** | De hoofdtaal is Engels | **Usability** | Interview ICT |
| **NF15** | Het systeem dient zich te allen tijde te houden aan Sarbanes-Oxley wetgeving. | **Functionality** | Case |
| **NF16** | Gegevens van klanten moeten altijd bewaard kunnen blijven | **Reliability** | Gesprek |
| **NF17** | Betalingen en betalingsgegevens moeten volledig afgeschermd worden | **Securability** | Case |

# Use case beschrijving

|  |  |
| --- | --- |
| **Name** | **Reis boeken** |
| **ID** | UC-1 |
| **Requirement** | R-1 |
| **Description** | Een particuliere klant bestelt een reis. |
| **Primary Actors** | Particuliere Klant |
| **Secondary Actors** |  |
| **Preconditions** | * **Reis** is bekend in de database * **TourProduct** is bekend in de database |
| **Scenario** | 1. **Actor** bestelt een **reis** 2. **Systeem** creëert **Boeking** 3. **Systeem** voegt **reis** toe aan **Boeking** |
| **Post conditions** | **Actor** heeft een reis geboekt. |
| **Alternative Flows** | [1] |

# Technische Beperkingen

|  |  |
| --- | --- |
| **nr** | **Technische beperking** |
| **TB01** | Microsoft SQL Server 2014 (Centrale Database) |
| **TB02** | Linux en Windows (Operating Systems) |
| **TB03** | Een locale ontwikkel server voor MS SQL Server |
| **TB04** | Een online productie server voor MS SQL Server |
| **TB05** | Verschillende database constraints (worden gedefinieerd in rapport) |

# Verificatie Rapport

Systeem scope en stakeholders

De systeem scope en stakeholders beschrijven de scope van het systeem. Dit omvat wat er wel en niet binnen het systeem valt en wie er gebruikmaken van het nieuwe systeem.

Requirementslijst

De requirementslijst omvat alle use cases van het systeem. De bestaande requirements zijn hierbij aangepast en er zijn nieuwe requirements toegevoegd. Het is hierbij de bedoeling dat de requirements volledig SMART geformuleerd zijn, geprioriteerd zijn en te herleiden zijn naar hun bron.

Functionele requirements

De functionele requirements zijn geprioriteerde requirements van het systeem gegroepeerd op use case. Er wordt hierbij een bron en een actor vermeld. De bestaande requirements zijn hierbij aangepast en de lijst is volledig gemaakt door requirements toe te voegen. Ook deze worden geacht SMART geformuleerd te zijn.

Niet functionele requirements

De niet functionele requirements zijn aangepast en aangevuld met betrekking tot de ISO 9126 norm en zijn SMART geformuleerd

Use case diagram

Het bestaande use case diagram is verbeterd, aangepast en uitgebreid op basis van het bestaande use case diagram en de requirementslijst.

Technische constraints

De technische constraints zijn aangevuld aan de hand van de case beschrijving.

# 

# 10.Validatie Rapport

Dit rapport laat zien welke onderdelen gevalideerd moeten worden door de stakeholders. Verder zal het rapport een inzicht geven in het resultaat van de validatie door de stakeholders.

# Appendix A: Glossary

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr** | **Term** | **Omschrijving** | **Voorbeeld** | **Herkomst** | **Gebruikt voor** |
| **1** | Reis boeken | Een particuliere klant boekt een reis op de website | Een klant ziet via de website een kanoreis in de Ardennen. De klant besluit om die reis te boeken. Hierna dient de klant aan te geven of  hij/zij excursies in de reis wil doen, daarna kan de klant  verder gaan met de gegevens invoeren en betalen. |  |  |
| **2** | Sportieve reis | Een reis die vooral bestaat uit het beoefenen van een (extreme) sport. | Bergbeklimreis, mountainbike vakantie kanovakantie etc. |  |  |
| **3** | Reisleider | Persoon die de groep begeleidt tijdens de vakantie en dingen regelt die nodig zijn voor de reis |  | Begeleiding tijdens de activiteiten maar ook lokaal regelen dat bijvoorbeeld iedereen morgen kan gaan kanoën. |  |
| **4** | Onderdelen van een groepsreis | Een reis die uit meerdere activiteiten bestaan | Een reis bestaat uit 3 dagen kanoën en 1 dag mountainbiken |  |  |
| **5** | Bijpassende artikelen bij een reis | Artikelen die nodig zijn bij een reis | Voor een bergbeklimmingsreis zijn bepaalde klimschoenen nodig |  |  |
| **6** | Webshop | Een online winkel | Huidige website van Great Outdoor |  | Verkoop van producten |
| **7** | Particuliere klant | Een klant die producten aanschaft voor eigen gebruik | Een klant besluit een reis te boeken en wat golfartikelen te bestellen op de website van Outdoor Paradise |  |  |
| **8** | Zakelijke klant | Een klant die namens een bedrijf of organisatie producten in bulk aanschaft | Een zakelijke klant komt op de website van Outdoor Paradise en bestelt hier een aantal sport artikelen in bulk. |  |  |
| **9** | Verkoopresultaten | Het resultaat van de verkochte artikelen van Outdoor Paradise | De manager van de verkoop afdeling wil een overzicht genereren van de verkoopresultaten van de maand april. |  | Overzicht voor de districtmanagers en regional managers |
| **10** | Retour product | Een aangeschaft product dat terug is gestuurd naar Outdoor Paradise, omdat het niet aan de verwachtingen voldeed. | Een klant is niet tevreden met de gekochte golftas van Outdoor Paradise, de tas viel kleiner uit dan verwacht en de klant stuurt de golftas retour. |  |  |
| **11** | Target | Een vastgesteld doel voor een werknemer | Het behalen van 1500 verkopen voor de maand april |  | De unit HRM stelt jaarlijks targets vast voor het personeel |
| **12** | Order | Een bestelling van een klant | Een klant plaatst een bestelling(order) op de webshop van Outdoor Paradise. |  |  |
| **13** | Leverancier | Leveranciers leveren producten aan het bedrijf Outdoor Paradise | De leverancier van de kleding artikelen van het merk Adidas in de webshop. |  | De inkoop van voorraad producten |
| **14** | Bonus | Een extra bedrag dat verdiend kan worden door personeel voor het halen van targets | Een werknemer heeft een target behaald en krijgt hiervoor een bonus van €200,- |  | Beloning voor het behalen van een target |
| **15** | Factuur | Een (digitale) brief met hierop een overzicht van de aangeschafte artikelen en de prijs | Een klant krijgt een factuur binnen met de gekochte producten en het te betalen bedrag. | eu | Een overzicht van gekochte producten en het te betalen bedrag |
| **16** | Financieel rapport | Een rapport waarin de financiële transacties te vinden zijn | Een financieel rapport voor de maand maart. |  |  |
| **17** | verkoopprognoses |  |  |  | Gebruikt om het bestelproces van de producten beter te laten verlopen |
| **18** | Unit verkoop | De afdeling die de verkoop van producten regelt |  |  | Het regelen van de verkoop |
| **19** | Unit inkoop | De afdeling die de inkoop van producten regelt |  |  | Het regelen van de inkoop |
| **20** | Unit HRM | De afdeling die het personeel regelt |  |  | Het regelen van werknemers |
| **21** | Unit financiële administratie | De afdeling verantwoordelijk voor de financiën |  |  | Het regelen van financiën |
| **22** | Unit ICT | De afdeling verantwoordelijk voor de ICT |  |  | Het onderhouden van de ICT faciliteiten |
| **23** | Unit marketing | De afdeling verantwoordelijk voor het marketing aspect van Outdoor Paradise |  |  | Het regelen van de marketing |
| **24** | Unit voorraad en logistiek | De afdeling verantwoordelijk voor het bijhouden van de voorraad |  |  | Onderhouden van de product voorraad |