

CASI D'USO

G.A.S. CORP CINEMA



UC1: Processo di vendita online
LIVELLO: Obiettivo utente
ATTORE PRIMARIO: Cliente
PRECONDIZIONI: Il cliente abbia una mail e delle credenziali
GARANZIE DI SUCCESSO: Se acquisto è andato a buon fine il cliente riceve il biglietto via mail
SCENARIO PRINCIPALE DI SUCCESSO: <ul style="list-style-type: none">1) Il cliente si collega al sito2) Sceglie il film da vedere3) Seleziona posti, data e orario4) Inserisce la mail dove riceverà il biglietto5) Procede all'acquisto del biglietto inserendo le credenziali

PARTI INTERESSATE: - Cliente: Vuole comprare il biglietto attraverso pagamento online, il pagamento viene registrato, la sala viene aggiornata
ESTENSIONI: - In caso di cancellazione del biglietto il cliente compilerà un form dove ne richiede la cancellazione e riceverà una mail con un buono da spendere presso il cinema - In caso di malfunzionamento del sistema il cliente deve ripetere l'acquisto

UC2: Processo di vendita in presenza
LIVELLO: Obbiettivo utente
ATTORE PRIMARIO: Cassiere
PRECONDIZIONI: Cassiere ha un ID
GARANZIE DI SUCCESSO: Se acquisto è andato a buon fine il cliente riceve il biglietto cartaceo e/o cibo, la ricevuta viene generata, il pagamento viene registrato, inventario e sala vengono aggiornati
SCENARIO PRINCIPALE DI SUCCESSO: 1) Il cliente arriva alla cassa e sceglie film e/o cibo 2) Cassiere inizia il processo di vendita 3) Seleziona posti, data e orario 4) Riceve contanti o credenziali 5) Genera la ricevuta 6) Fornisce al cliente il biglietto e/o il cibo
PARTI INTERESSATE: - Cliente: Vuole comprare il biglietto e/o il cibo - Cassiere: Gestisce il processo di vendita
ESTENSIONI: - In caso di malfunzionamento del sistema il cassiere deve ripetere l'acquisto

UC3: Gestione delle sale
LIVELLO: Obbiettivo utente
ATTORE PRIMARIO: Admin
PRECONDIZIONI: Che ci siano dei film disponibili e che qualcuno abbia acquistato il biglietto
GARANZIE DI SUCCESSO: Posto assegnato e film che viene trasmesso

SCENARIO PRINCIPALE DI SUCCESSO: 1) Admin decide film, numero di proiezioni e orario delle proiezioni per ogni sala 2) Admin riceve i dettagli del processo di vendita 3) Occupa i posti comprati per quella determinata proiezione
PARTI INTERESSATE: - Admin: Sceglie quali film vanno proiettati in quali sale, numero e orario delle proiezioni e assegna i posti

UC4: Gestione del catalogo
LIVELLO: Obbiettivo utente
ATTORE PRIMARIO: Cinema
PRECONDIZIONI: Che ci siano dei film in uscita da aggiungere al catalogo
GARANZIE DI SUCCESSO: Film viene aggiunto o rimosso dal catalogo
SCENARIO PRINCIPALE DI SUCCESSO: 1) Il cinema aggiunge al catalogo i film usciti 2) Rimuove film presenti da più di un mese
PARTI INTERESSATE: - Cinema: Inserisce e rimuove film dal catalogo