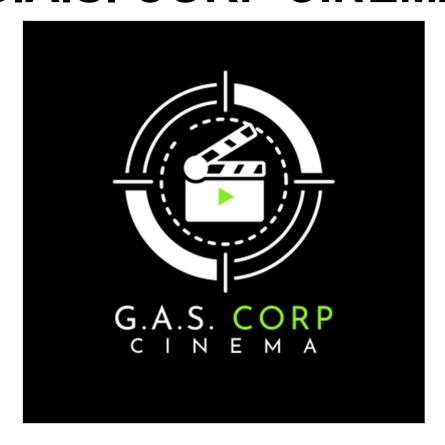


CASI D'USO G.A.S. CORP CINEMA



UC1: Processo di vendita online

LIVELLO: Obbiettivo 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:

- 1) Il cliente si collega al sito
- 2) Sceglie il film da vedere
- 3) Seleziona posti, data e orario
- 4) Inserisce la mail dove riceverà il biglietto
- 5) 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