

**Akademia Górniczo-Hutnicza
im Stanisława Staszica
w Krakowie**

**Wydział Elektrotechniki, Automatyki Informatyki i Inżynierii
Biomedycznej**

**Studia Podyplomowe Inżynieria Oprogramowania
Przedmiot: Zaawansowane technologie projektowania oprogramowania**

**Temat:
System obsługi lakierni**

**Karol Brzozowski
Gr 1.**

1. Opis Systemu

Lakiernia jest przedsiębiorstwem wykonującym zindywidualizowane zlecenia produkcyjne (lakierowanie np. samochodów, rowerów, sprzętu agd, chromowanie, piaskowanie). Ze względu na specyfikę i wymagania klienta, działania nie utrzymuje zapasu towaru na magazynie, jedynie realizuje bieżące zlecenia.

System informatyczny Lakierni ma zajmować się koordynacją całości procesu produkcyjnego, począwszy od przyjęcia zlecenia do dostarczenia zamówionego produktu do klienta.

Proces obsługi zamówienia zaczyna się od przyjęcia zapytania produkcyjnego (zawierającego nazwę klienta, rodzaj elementu, i rodzaj roboty do wykonania). Zapytania przyjmowane są osobiście, telefonicznie, mailowo lub faksem. Klient może dostarczyć element do lakierni osobiście lub za pośrednictwem kuriera lub poczty, Zlecenie następnie musi uzyskać akceptację.

Akceptacja jest uzyskana, po wstępnym ocenieniu kosztów wykonania danej roboty i uzgodnieniu jest z klientem, następnie zlecenie jest przekazywane do działu produkcyjnego. Zlecenie wykonane jest przekazywane na do działu wysyłkowego i do księgowości, następuje wystawienie faktury.

Następuje powiadomienie klienta o terminie wysyłki i zamówienie kuriera. W przypadku klientów miejscowych możliwy jest odbiór osobisty towarów. Klient dokonuje zapłaty, księgowość rejestruje wpłatę.

2. Klasy

- Zamówienie
- Klient
- Towar
- Płatność
- Katalog
- Faktura
- Księgowość
- Pozycja w katalogu
- Wpłata
- Katalog z ofertą specjalną

3. Aktorzy

*** Klient:**

- odpowiada za wysłanie zapytanie o towar,
- akceptacje zamówienie i odbiór towaru

*** Dział sprzedaży**

- odpowiada za zebranie zamówień, wysłanie informacji o akceptacji zamówienia, przekazanie informacji o wysyłce towaru.

*** Przedstawiciel handlowy**

- osoba która pobiera listę potencjalnych kontrahentów od menagera, przedstawia im ofertę firmy i podpisuje oraz procesuje umowę.

*** Dział produkcji**

- odpowiada za informacje o możliwościach produkcyjnych, pobranie materiałów, wyprodukowanie towaru, informacje o potrzebach materiałowych,

*** Dział zaopatrzenia**

- odpowiada za informowanie o ilości materiałów i uzupełnianie zapasów,

*** Księgowość**

- odpowiada za sprawdzenie/zaakceptowanie klienta, wystawienie faktury, rejestrację wpłaty, informacje o wpłacie,

*** Kontrahent**

- odpowiada za ogólne informacje o osobach/instytucjach wchodzących w interakcje biznesowe z lakiernią.

*** Kontrahent indywidualny**

- odpowiada za sprecyzowanie rodzaju kontrahenta
- odpowiada za przechowywanie imienia i nazwiska klienta

*** Kontrahent instytucjonalny**

- odpowiada za sprecyzowanie rodzaju kontrahenta
- odpowiada za przechowywanie dokładnych danych firmy lub instytucji publicznej będącej kontrahentem

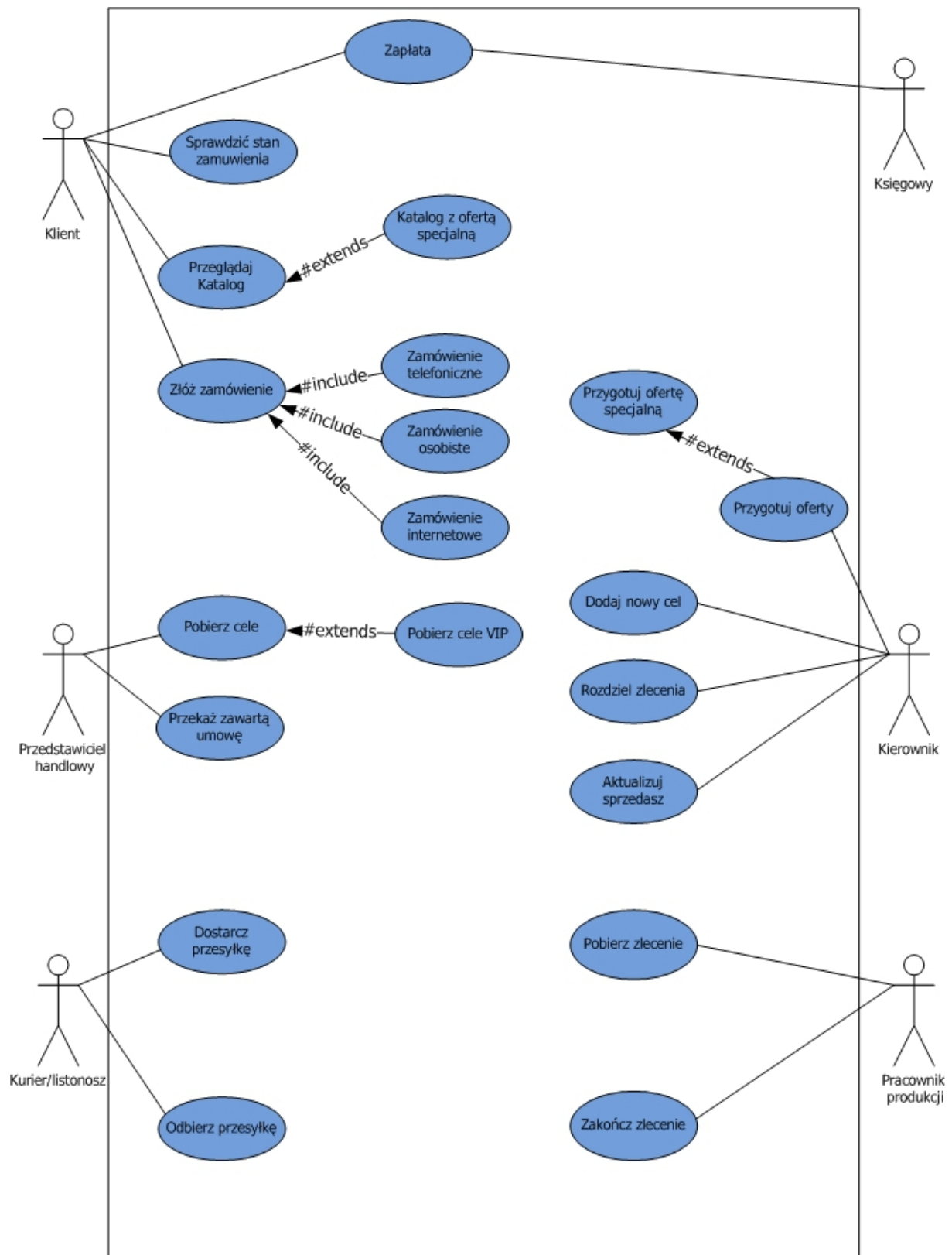
*** Klient**

- odpowiada za przechowywanie dokładnych danych o wypłacalności klienta
- odpowiada za przechowywanie informacji o rabatach nadanych klientowi

*** Potencjalny kontrahent**

- Wytypowany przez menagera podmiot gospodarczy lub osoba indywidualna, która mogłaby być zainteresowana współpracą z drukarnią.

4. System obsługi lakierni



Przypadek użycia:	Płatność za zamówienie
Aktor:	Klient
Opis:	Opisuje czynności związane z dokonaniem płatności
Warunki wstępne	<ul style="list-style-type: none"> - Klient zalogowany do systemu - Klient zweryfikowany - Dostępność wybranej formy płatności
Przebieg przypadku:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klient loguje się do systemu 2. Klient wybiera fakturę do opłacenia 3. Klient zostaje przekierowanie do strony wyboru metody płatności 4. Klient wybiera sposób zapłaty 5. Następuje przekierowanie na stronę logowania 6. Klient loguje się do banku 7. Klient płaci i system odbiera pieniądze
Alternatywy:	

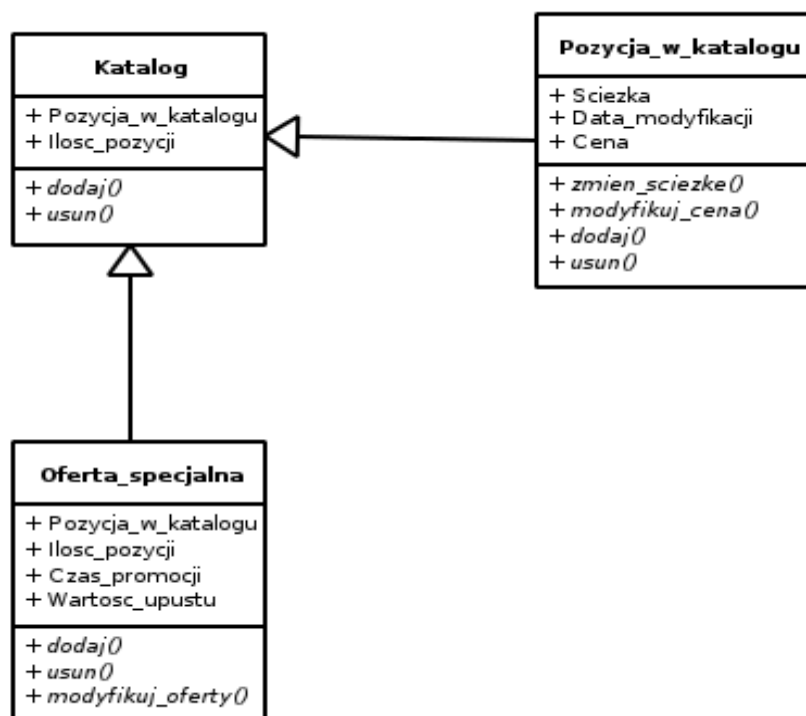
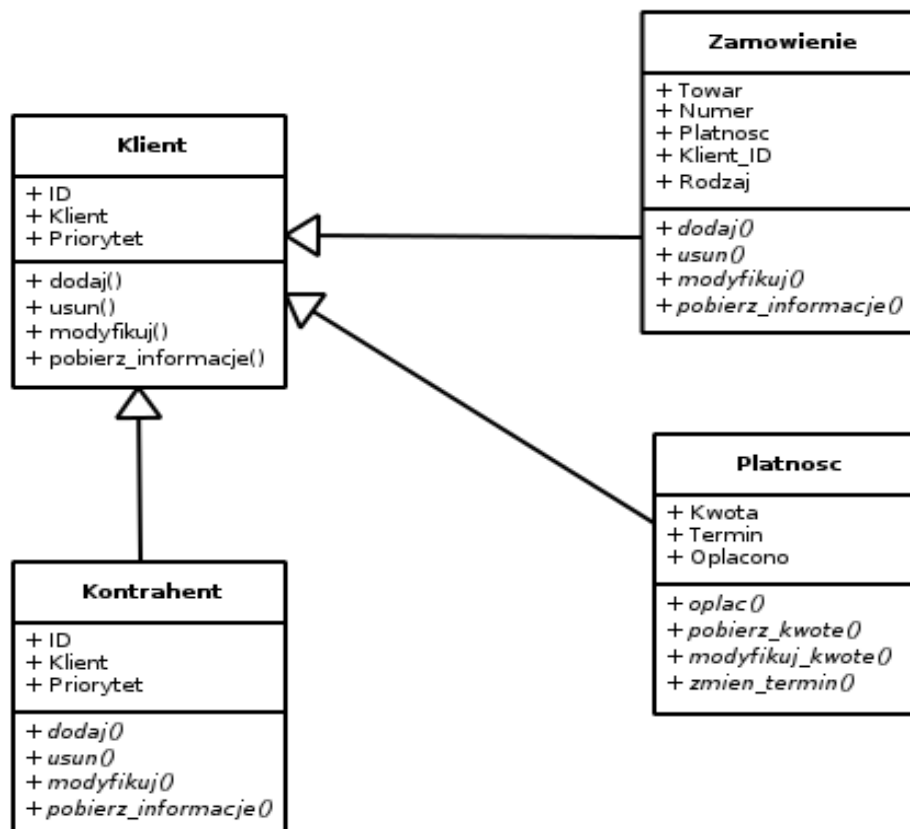
Przypadek użycia:	Sprawdzenie stanu zamówienia
Aktor:	Klient
Opis:	Przypadek użycia, w którym klient może sprawdzić stan swojego zamówienia
Warunki wstępne	<ul style="list-style-type: none"> - Klient zalogowany do systemu - Klient zweryfikowany - Status zamówienia w realizacji
Przebieg przypadku	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klient loguje się do systemu 2. Klient wybiera zamówienie które chce śledzić 3. Aplikacja pobiera dane dotyczące zamówienia 4. Aplikacja prezentuje dane
Alternatywy	

Przypadek użycia:	Przeglądaj katalog
Aktor:	Klient
Opis:	Możliwość przeglądania katalogu z ofertami
Warunki wstępne:	<ul style="list-style-type: none"> - Klient zalogowany do systemu - Dostępność katalogu z ofertami
Przebieg przypadku:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klient loguje się do systemu 2. Klient wybiera opcje przeglądania katalogu 3. Aplikacja pobiera dane dotyczące ofert 4. Aplikacja prezentuje dane
Alternatywy:	Brak danych do wyświetlenia

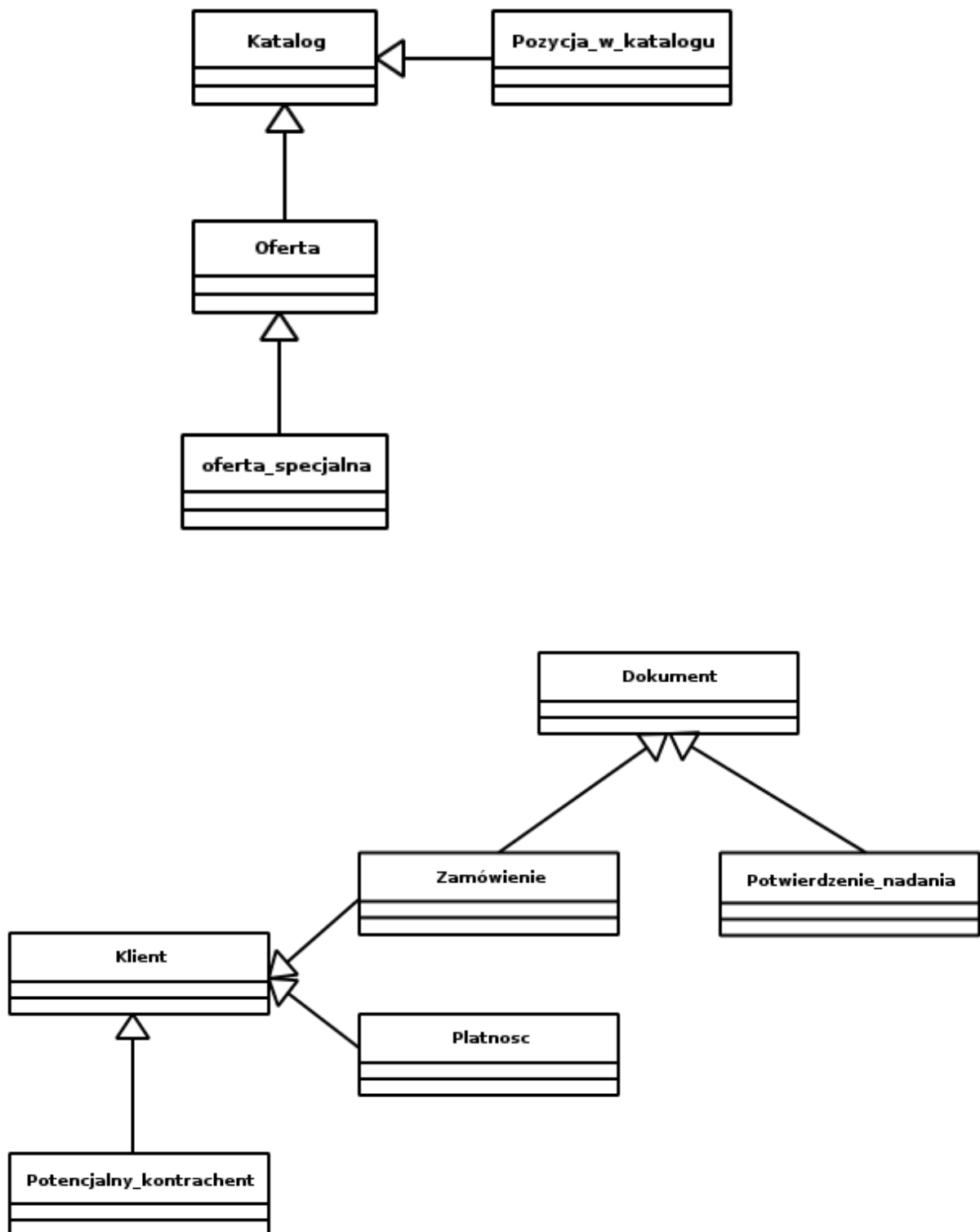
Przypadek użycia:	Pobierz cele
Aktor:	Przedstawiciel handlowy
Opis:	Przedstawiciel pobiera listę potencjalnych kontrahentów którzy mogą być zainteresowani podpisaniem umów.
Warunki wstępne	<ul style="list-style-type: none"> - Przedstawiciel handlowy zalogowany do systemu - Przedstawiciel handlowy zweryfikowany - Dostępność wybranej formy płatności
Przebieg przypadku	<ol style="list-style-type: none"> 1. Przedstawiciel loguje się do systemu 2. Następuje jego autoryzacja 3. Przedstawiciel pobiera cele 4. Przedstawiciel realizuje cele
Alternatywy	Ad 3. Brak celów do pobrania

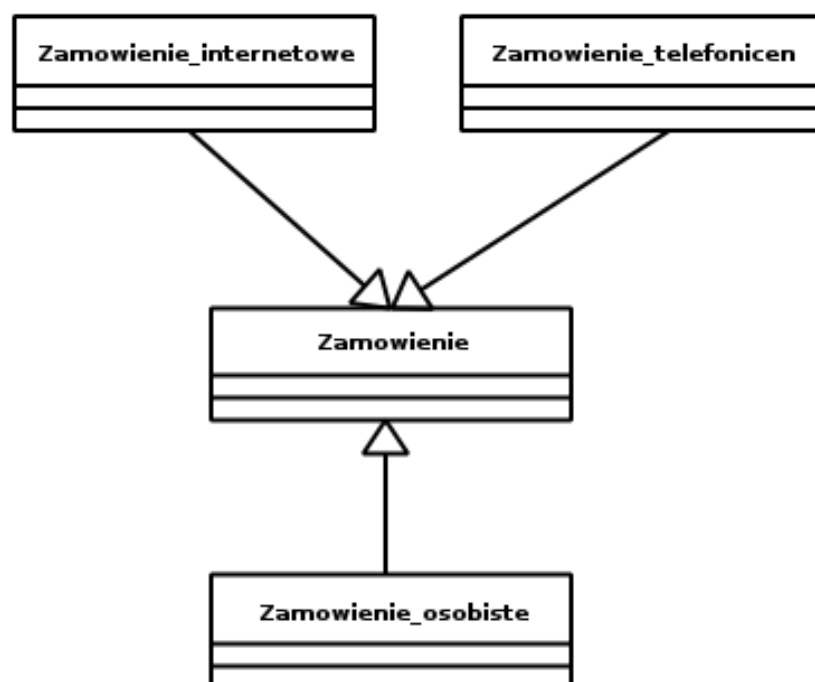
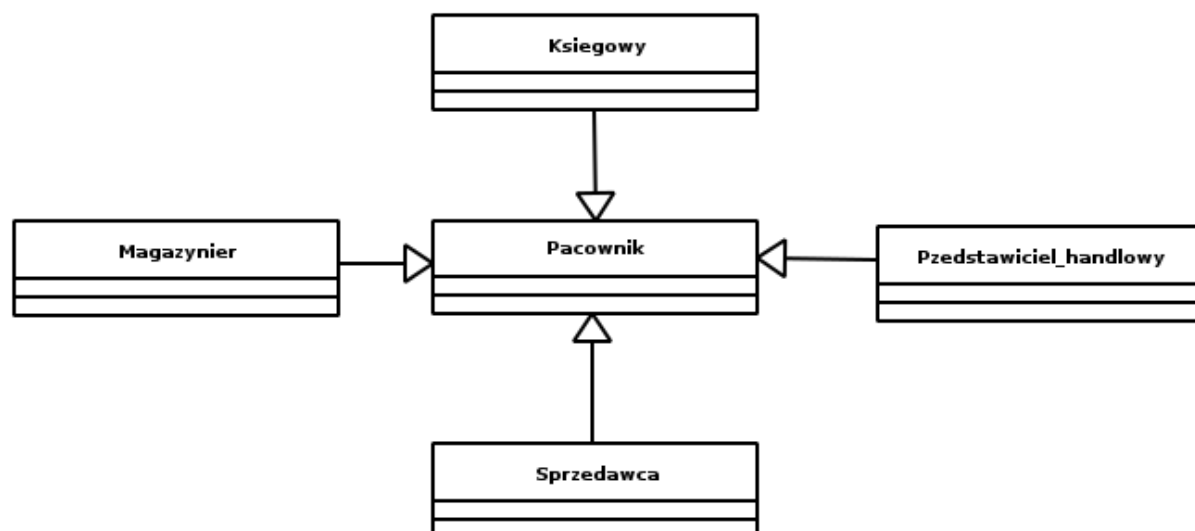
Przypadek użycia:	Zdefiniuj cele
Aktor:	Manager
Opis:	Manager tworzy listę podmiotów i osób fizycznych które mogą być zainteresowane podpisaniem umowy
Warunki wstępne	<ul style="list-style-type: none"> - Manager zalogowany do systemu - Manager zweryfikowany - Dostępność wybranej formy płatności
Przebieg przypadku	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manager loguje się do systemu 2. Manager aktualizuje bazę obecnych klientów 3. Manager przeszukuje bazę potencjalnych klientów 4. Manager tworzy cele dla przedstawicieli 5. Manager udostępnia cele przedstawicielom
Alternatywy =	Ad 3. Brak nowych wpisów w bazie Ad 3. Ręczne dodanie wpisów do bazy

5. Diagram klas

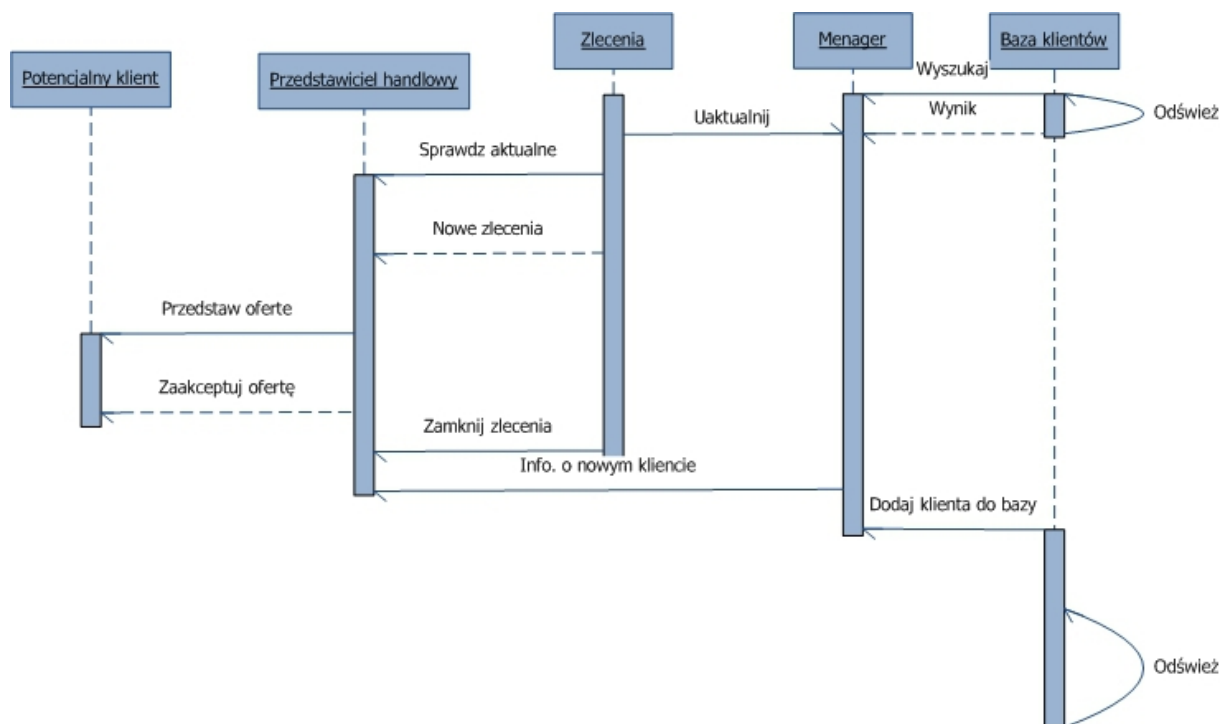
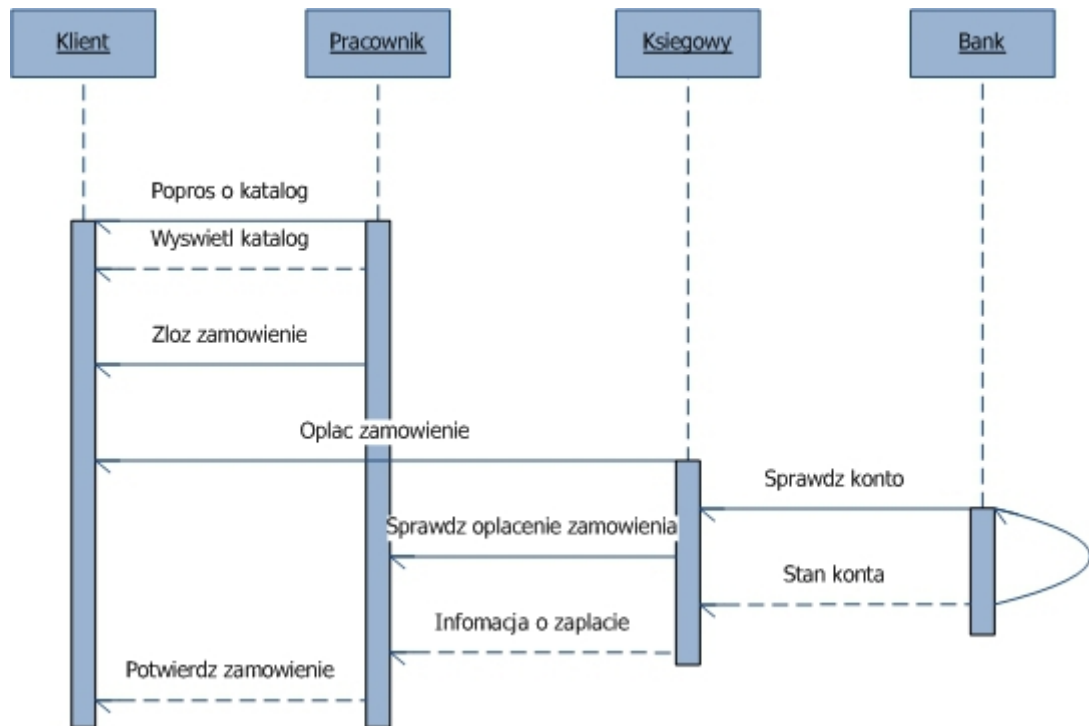


6. Diagram obiektów

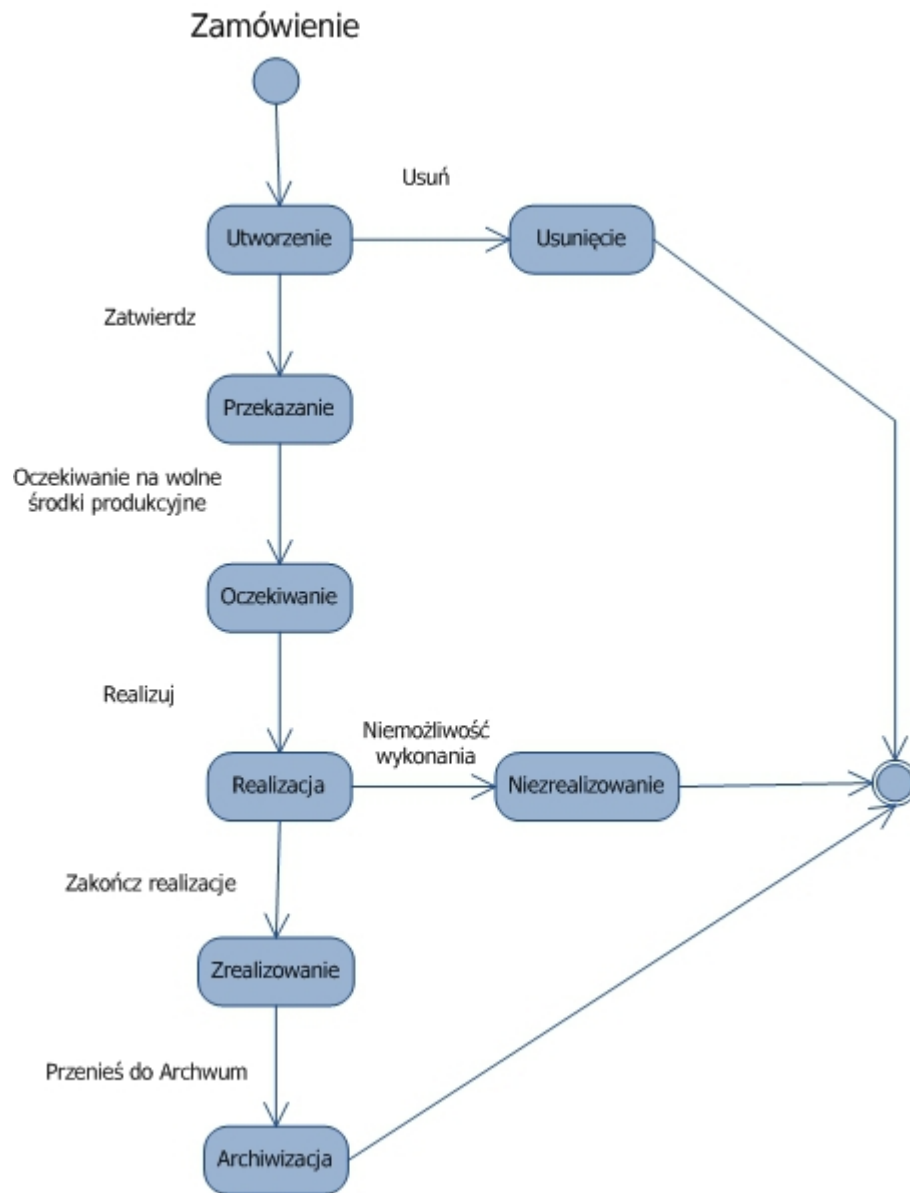




7. Diagram sekwencji



8. Diagram stanów (zamówienie)



9. Diagram aktywności

