BUSINESS CASE  
Il progetto proposto consiste nella realizzazione di un sistema informativo per la gestione di un (Mercatino dell'usato).

Il cliente-proprietario arrivato al negozio dovrà registrarsi, gli verrà fornito un codice cliente, in caso non sia già stata effettuata la registrazione precedentemente, fornendo i propri dati personali, la propria e-mail e la password scelta. A registrazione effettuata, il sistema invierà una e-mail di registrazione effettuata con successo, dove verranno indicati i rispettivi dati di registrazione.

Solo se già registrato, il cliente-proprietario consegnerà l'oggetto destinato alla vendita, al cassiere(amministratore), il quale provvederà ad inserirlo nel sistema, compilando i dati dell'oggetto (codice categoria, codice cliente, data di registrazione) e il prezzo iniziale che verrà concordato da ambo le parti (il cassiere e il cliente-proprietario).

L'oggetto rimarrà in vendita per un massimo di 5 mesi:  
- Al secondo mese dalla data di registrazione il prezzo iniziale del prodotto subirà un decremento del 30%.  
- Al terzo mese dalla data di registrazione il prezzo iniziale del prodotto subirà un decremento del 40%.  
- Al quarto mese dalla data di registrazione il prezzo iniziale del prodotto subirà un decremento del 50%.  
- Al quinto mese dalla data di registrazione il prodotto verrà eliminato dalla lista di oggetti disponibili.

Il cliente-acquirente, non sarà vincolato dalla registrazione, potrà visualizzare l'intera lista di prodotti disponibili ed avrà a disposizione strumenti per effettuare filtraggio in base alle proprie preferenze (categoria, prezzo, prodotti scontati, data).

Al momento della vendita l’amministratore effettuerà la ricerca dell’oggetto nel sistema effettua la vendita indicando il codice dell’oggetto e il prezzo di vendita. La data e ora di vendita viene aquisita automaticamente se non indicata. L’oggetto venuto viene rimosso dalla lista degli oggetti disponibili e viene archiviato. Inoltre verrà inoltrata un e-mail per notificare la vendita del prodotto al corrispettivo cliente-proprietario.

L’amministratore avrà a disposizione degli strumenti per effettuare delle statistiche sui prodotti venduti e sul numero di clienti avendo modo così di analizzare l’andamento della propria attività commerciale.

Il sistema effettuerà giornalmente un backup dei dati, che consisterà nel copiare tutte le tabelle che  
costituiscono il database, sul disco, al fine di riparare a eventuali perdite di dati o anomalie.

­­