

Casi d'Uso Dettagliati

Falbo Andrea

Nome: Richiedi Trainer Personale

Portata: Palestra

Livello: Obiettivo Utente

Attore Primario: Cliente VIP

Parti Interessate:

- Cliente VIP: Vuole essere seguito da un Trainer Personale

- Trainer: Vuole seguire un Cliente VIP

Pre-condizioni: Nessuna

Garanzia di successo: Un Trainer viene assegnato al Cliente VIP

Scenario Principale di Successo:

1. Il caso d'uso inizia quando un Cliente VIP seleziona "Richiedi Trainer Personale"
2. Il Sistema mostra i Trainer disponibili
3. Il Cliente VIP seleziona il Trainer personale

Estensioni:

- 2a. Il Sistema non ha Trainer disponibili al momento

1. Il Sistema comunica che non sono stati trovati Trainer disponibili e di riprovare più tardi

Requisiti Speciali: Il sistema dovrà fornire la possibilità di filtrare i Trainer in base alle attività in cui sono specializzati (Usabilità)

Elenco delle variabili tecnologiche e dei dati: Il Sistema fornirà uno strumento di messaggistica online tra il Cliente e il Trainer per questioni organizzative

Frequenza di ripetizione: Potenzialmente uno per ogni Cliente VIP

Varie: Il Sistema dovrebbe permettere ad un Cliente VIP di poter essere seguito da più Trainer, uno per ciascuna attività svolta

Broccoletti Andrea

Nome: Iscrizione Evento Speciale

Portata: Palestra

Livello: Obiettivo Utente

Attore Primario: Cliente Fedele

Parti Interessate:

-Cliente Fedele: il Cliente Fedele vuole iscriversi a un Evento Speciale

Pre-condizioni: Nessuna

Garanzia di successo: la prenotazione del Cliente Fedele viene registrata correttamente

Scenario Principale di Successo:

1. Il caso d'uso inizia quando un Cliente Fedele seleziona "Iscrizione Evento Speciale"
2. Il Sistema fornisce la lista di eventi speciali disponibili
3. Il Cliente Fedele seleziona un evento a cui desidera partecipare
4. Il Sistema calcola il prezzo dell'evento
5. Il Cliente Fedele effettua il pagamento
6. Il Sistema notifica l'avvenuto successo della prenotazione

Estensioni:

4a. Se il Cliente Fedele è VIP allora il costo dell'evento è pari a 0€

5b. Il pagamento non va a buon fine

1. Il Sistema chiede al Cliente Fedele se vuole tentare nuovamente il pagamento o tornare alla lista degli eventi speciali disponibili

Requisiti Speciali: La sessione di prenotazione scade dopo 10 minuti (Prestazionali)

Elenco delle variabili tecnologiche e dei dati: Il Sistema invia una email al Cliente Fedele con luogo, data e ora dell'evento speciale

Frequenza di ripetizione: Potenzialmente uno per ogni Evento Speciale

Varie: Il Sistema dovrebbe notificare il Cliente Fedele il giorno prima dell'Evento Speciale

Lesinigo Simone

Nome: Visualizza Storico Prenotazioni

Portata: Palestra

Livello: Obiettivo Utente

Attore Primario: Amministratore

Parti Interessate:

-Amministratore: vuole visualizzare lo storico delle prenotazioni

Pre-condizioni: Nessuna

Garanzia di successo: Nessuna

Scenario Principale di Successo:

1. Il caso d'uso inizia quando l'Amministratore seleziona "Visualizza Storico Prenotazioni"
2. Il Sistema chiede all'Amministratore se vuole inserire filtri per data, tipologia di Cliente, tipo di Abbonamento e/o carnet di ingressi per la visualizzazione dello storico delle prenotazioni
3. L'Amministratore inserisce i filtri desiderati
4. Il Sistema mostra lo storico delle prenotazioni in base ai filtri scelti

Estensioni:

- 3a. L'Amministratore decide di produrre i grafici e/o di esportare i dati

Requisiti Speciali: Il Sistema dovrà fornire la possibilità di filtrare i dati(Usabilità)

Elenco delle variabili tecnologiche e dei dati:

- Ogni grafico può essere scaricato come PDF o PNG o XLS
- I dati vengono esportati in un file XLS

Frequenza di ripetizione: Potenzialmente infinita

Varie: Nessuna

Brini Luca

Nome: Rinnovo Abbonamento

Portata: Palestra

Livello: Obiettivo utente

Attore Primario: Cliente

Parti Interessate:

- Cliente: vuole rinnovare il proprio l'abbonamento per la palestra

Pre-condizioni:

- Il Cliente deve avere l'ultimo abbonamento attivo oppure scaduto da meno di 7 giorni

Garanzia di successo: il cliente rinnova l'abbonamento

Scenario Principale di Successo:

1. Il caso d'uso inizia quando il Cliente seleziona "Rinnova Abbonamento"
2. Il Sistema chiede il numero della tessera associata al Cliente
3. Il Cliente inserisce il proprio numero di tessera
4. Il Sistema chiede la tipologia di abbonamento da rinnovare
5. Il Cliente seleziona la tipologia di abbonamento da rinnovare
6. Il Sistema calcola il prezzo del rinnovo dell'abbonamento
7. Il Cliente effettua il pagamento
8. Il Sistema carica il nuovo abbonamento sulla tessera del Cliente
9. Il Cliente viene notificato dell'avvenuto acquisto

Estensioni:

- 3a. Il Cliente inserisce il numero di tessera non valido
 1. Il sistema ritorna errore e chiede di riprovare
- 6a. L'abbonamento selezionato è annuale
 1. Viene applicato uno sconto del 5%
- 6b. L'abbonamento selezionato è biennale
 1. Viene applicato uno sconto del 10%
- 6c. L'abbonamento selezionato ha limite di utilizzo fino alle ore 17.00
 1. Viene applicato uno sconto del 30%
- 6d. L'abbonamento è rinnovato nel periodo Giugno-Agosto
 1. Viene applicato uno sconto del 20%

Requisiti Speciali: Nessuno

Elenco delle variabili tecnologiche e dei dati: Il Sistema offre la possibilità di rinnovo automatico dell'abbonamento

Frequenza di ripetizione: Potenzialmente infinito

Varie: Il Sistema potrebbe fornire un servizio di link affiliati per ottenere vantaggi

Karzal Youness

Nome: Acquista Merchandising (cliente)

Portata: Palestra

Livello: Obiettivo Utente

Attore Primario: Cliente

Parti Interessate:

- Cliente: il Cliente vuole acquistare dei prodotti

Pre-condizioni: Nessuna

Garanzia di successo: viene creato un nuovo ordine dei prodotti acquistati

Scenario Principale di Successo:

1. Il caso d'uso inizia quando un Cliente seleziona "Acquista Merchandising"
2. Il Sistema mostra la lista dei prodotti disponibili
3. Il Cliente aggiunge i prodotti che vuole acquistare al carrello
4. Il Cliente procede all'acquisto
5. Il Sistema chiede l'indirizzo di spedizione del cliente
6. Il Cliente inserisce i dettagli di spedizione
7. Il Sistema calcola il prezzo dei prodotti
8. Il Cliente effettua il pagamento
9. Il Sistema notifica il gestore dei prodotti del nuovo ordine
10. Il Sistema aggiorna il numero di prodotti disponibili
11. Il Sistema crea l'ordine dei prodotti acquistati e genera un resoconto dell'ordine

Estensioni:

7a. Il Cliente è Cliente Fedele

1. Viene applicato uno sconto del 30%

7b. Il Cliente è Cliente VIP

1. Viene applicato uno sconto del 45%

8a. Il pagamento non va a buon fine

1. Il Sistema chiede al Cliente se vuole tentare nuovamente il pagamento o tornare alla lista dei prodotti disponibili

I 2. Il Cliente effettua la scelta

Requisiti Speciali: il Sistema dovrà fornire la possibilità di filtrare i prodotti per prezzo e per tipo (Usabilità)

Elenco delle variabili tecnologiche e dei dati: Il Cliente potrà visualizzare lo stato del proprio ordine tramite un sistema di tracciamento nella propria area personale

Frequenza di ripetizione: Potenzialmente infinito

Varie:

- Il Sistema dovrebbe fornire una chat per il supporto sui propri ordini
- Il Sistema dovrebbe offrire la presenza di appositi locker all'interno della palestra come punti di spedizione alternativi