

## DESCRIÇÃO DE CASOS DE USO

<b>Identificação e Nome:</b> UC001 – Consultar o preço	
<b>Atores:</b> Cliente	<b>Prioridade:</b> Primeira
<b>Pré-condições:</b> O Cliente deve ir pessoalmente ver a consulta de automóveis. Ou se preferir, pode realizar a consulta nas aplicações web.	
<b>Pós-condições:</b> O Cliente requisita informações sobre automóveis a seu interesse.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC002 - Preço fixo do veículo	
<b>Atores:</b> Vendedor	<b>Prioridade:</b> Segunda
<b>Pré-condições:</b> O Cliente deve apresentar interesse em saber o valor ou perguntar sobre especificações do veículo.	
<b>Pós-condições:</b> O Vendedor anuncia o valor do veículo.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC003 - Pedido do veículo	
<b>Atores:</b> Cliente	<b>Prioridade:</b> Terceira
<b>Pré-condições:</b> O Cliente realiza a escolha do veículo.	
<b>Pós-condições:</b> O Cliente realiza o pedido do veículo via web ou presente na revendedora.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC004 - Checagem de disponibilidade	
<b>Atores:</b> Vendedor	<b>Prioridade:</b> Quarta
<b>Pré-condições:</b> O Vendedor deve utilizar um dispositivo móvel para a checagem de disponibilidade no estoque de automóveis da revendedora.	
<b>Pós-condições:</b> O vendedor acessa com seu dispositivo os sistemas web. o sistema acessa o banco de dados do estoque e informa se está disponível ou não.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC005 – Fornecimento de descontos	
<b>Atores:</b> Vendedor	<b>Prioridade:</b> Quinta
<b>Pré-condições:</b> O vendedor ter recebido autorização do Gerente de vendas para o fornecimento de descontos.	
<b>Pós-condições:</b> O Cliente utiliza o desconto na hora da compra do veículo em sua revendedora.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é válido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é válido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC006 - Validação de descontos de revenda	
<b>Atores:</b> Gerente de vendas	<b>Prioridade:</b> Sexta
<b>Pré-condições:</b> O Cliente após receber o desconto do Vendedor deve ir ao Gerente de vendas para a validação.	
<b>Pós-condições:</b> O Gerente de vendas deve aprovar ou não a validação.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC007 – Preço fixo do serviço	
<b>Atores:</b> Mecânico passa o preço fixo do serviço ao cliente.	<b>Prioridade:</b> Sétima
<b>Pré-condições:</b> O Cliente deve estar interessado em pedir algum serviço	
<b>Pós-condições:</b> O Mecânico informa todos os serviços disponíveis ao cliente.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	



<b>Identificação e Nome:</b> UC008 - Solicitação de serviços	
<b>Atores:</b> Cliente	<b>Prioridade:</b> Oitava
<b>Pré-condições:</b> O Mecânico ter solicitado no sistema os tipos de serviços disponíveis.	
<b>Pós-condições:</b> O mecânico demonstra os serviços disponíveis pelo sistema.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC009 – Emissão de ordem de serviços	
<b>Atores:</b> Mecânico	<b>Prioridade:</b> Nona
<b>Pré-condições:</b> O Cliente deve ter escolhido que tipo de serviço deseja.	
<b>Pós-condições:</b> O mecânico deve emitir o tipo de serviço que irá realizar.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC0010 – Valor da prestação de serviços	
<b>Atores:</b> Mecânico	<b>Prioridade:</b> Decima
<b>Pré-condições:</b> O Mecânico deve ter concluído o serviço escolhido pelo Cliente.	
<b>Pós-condições:</b> O mecânico deve determinar o valor dos serviços prestados ao Cliente.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos voltados a serviços mecânicos com a autorização de um Gerente responsável pela gestão mecânica da empresa.
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC0011 – Fornecimento de descontos	
<b>Atores:</b> Mecânico	<b>Prioridade:</b> Decima primeira
<b>Pré-condições:</b> O Mecânico deve pedir a autorização do Gere	
<b>Pós-condições:</b> O Gerente Mecânico ou o Mecânico fornece desconto ao cliente	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos com a autorização de um dos Gerentes Mecânicos
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC0012 - Validação de descontos em serviços	
<b>Atores:</b> Mecânico	<b>Prioridade:</b> Decima Segunda
<b>Pré-condições:</b> O Gerente Mecânico ou o Mecânico ter fornecido desconto(s) ao cliente.	
<b>Pós-condições:</b> O Gerente Mecânico valida ou não o desconto cedido.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos com a autorização de um dos Gerentes Mecânicos
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC0013 - Contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.	
<b>Atores:</b> Dono da empresa de revenda	<b>Prioridade:</b> Decima Terceira
<b>Pré-condições:</b> O Cliente deve apresentar seus documentos.	
<b>Pós-condições:</b> O Dono checa a documentação e assina o contrato de venda.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos com a autorização de um dos Gerentes Mecânicos
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	

<b>Identificação e Nome:</b> UC0014 – Retirada do veículo.	
<b>Atores:</b> Cliente	<b>Prioridade:</b> Decima Quarta
<b>Pré-condições:</b> O Dono ter assinado a documentação de venda legal do veículo.	
<b>Pós-condições:</b> O Cliente recebera a chave do veículo.	
<b>Sequência de eventos</b>	
<b>ATOR</b>	<b>SISTEMA</b>
1. O Cliente requisita informações sobre o veículo e o preço.	2. O vendedor passa preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.
3. O cliente realiza o pedido.	
8. O Cliente vai solicitar serviços.	4. O vendedor checa no sistema se o modelo está disponível em estoque para a revenda.
14. O Cliente recebe a chave e a documentação do veículo e pode retirar o veículo.	5. O vendedor com a autorização de um gerente fornece descontos ao cliente.
	6. O gerente de vendas irá determinar se o desconto é valido ou não.
	7. O mecânico passa preço fixo do serviço e concede informações sobre serviços disponíveis.
	9. O mecânico vai emitir ordem de serviços.
	10. O mecânico irá determinar o valor de serviços.
	11. O Mecânico irá fornecer descontos com a autorização de um dos Gerentes Mecânicos
	12. O Gerente Mecânico irá determinar se o desconto é valido ou não.
	13. O Dono checa a documentação do Cliente e assina contrato de revenda e entrega a documentação do veículo.
<b>Sequência alternativa</b>	
<b>2ª</b> - O vendedor não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado no veículo, mas passa informações do veículo.	
<b>4ª</b> - O vendedor não faz a revenda.	
I - Não tem o modelo que o cliente quer em estoque. II - O cliente não se interessar pelo veículo.	
<b>5ª</b> - O vendedor não fornecer descontos.	
I - O Gerente de vendas não autoriza o desconto.	
<b>7ª</b> - Gerente Mecânico não passar preço fixo do veículo e concede informações características e de performance do veículo.	
I - Cliente não aparenta estar interessado em fazer serviços mecânicos.	
<b>10ª</b> - O Mecânico não determine o valor de serviços.	
I - O Cliente cancela o serviço antes do Mecânico já ter iniciado os serviços escolhidos.	
<b>11ª</b> - O Mecânico não fornece descontos ou brindes.	
I - O Gerente Mecânico não autoriza o desconto.	