

Maciej Talecki WCY21KY1S1

Opisać temat:

a) Opis dotychczasowego sposobu działania firmy

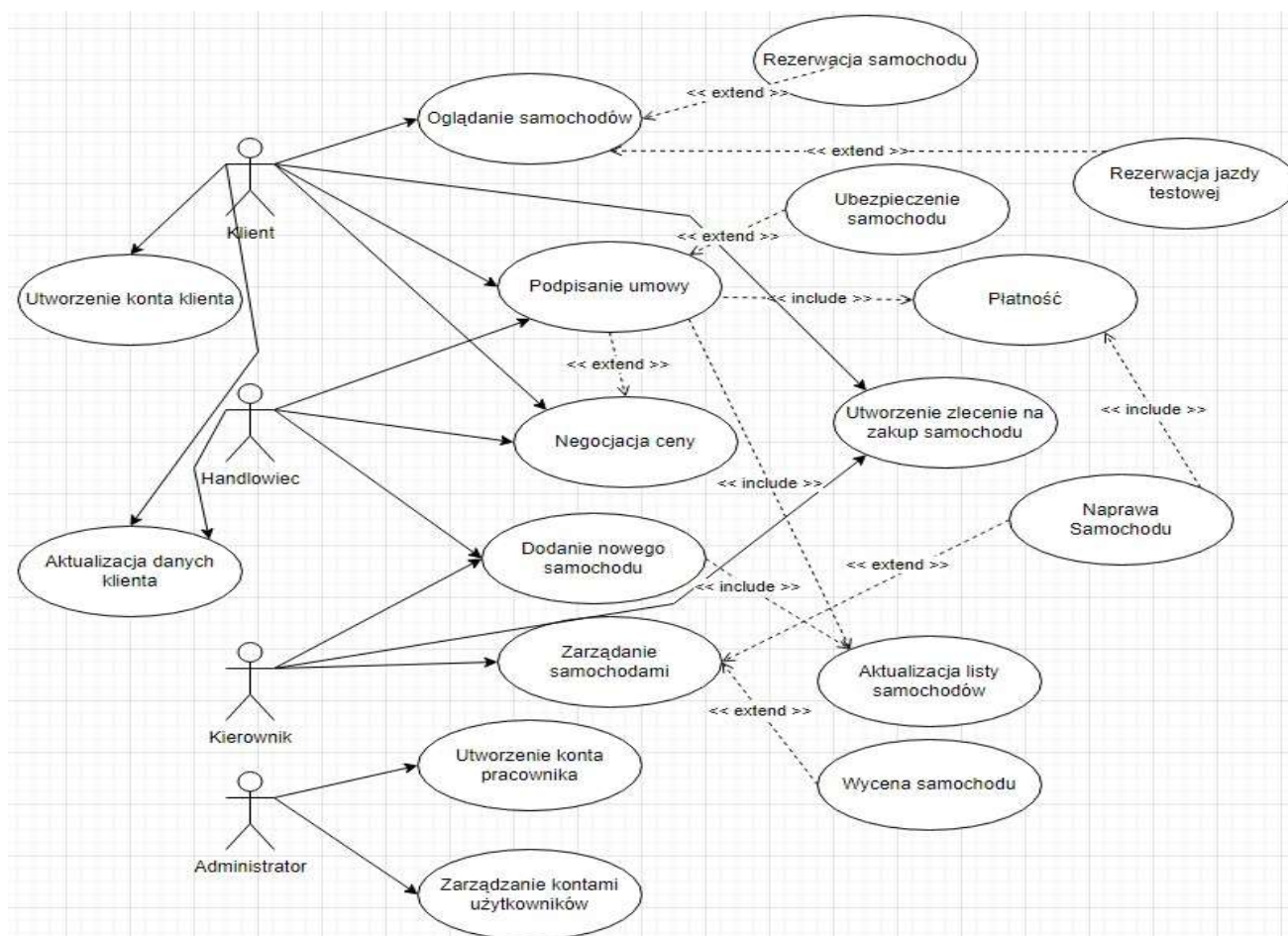
Komis samochodowy to firma zajmująca się sprzedażą samochodów używanych. Przed informatyzacją, działanie takiego komisju polegało na ręcznym prowadzeniu rejestrów samochodów, dokumentacji transakcyjnej oraz inwentaryzacji. Sprzedawcy wprowadzali informacje o dostępnych samochodach do arkuszy papierowych lub kartotek, a następnie aktualizowali je ręcznie, gdy samochód był sprzedany lub przekazywany na inny oddział.

b) Opis usprawnień uzyskanych dzięki systemowi informatycznemu

Wraz z informatyzacją, możliwe stało się wprowadzenie nowoczesnego oprogramowania, które usprawnia i ułatwia zarządzanie sprzedażą samochodów. System informatyczny pozwala na automatyczne prowadzenie inwentaryzacji, kontrolę ruchu magazynowego, zarządzanie dokumentacją, a także monitorowanie działalności komisju. Przy pomocy takiego systemu można też prowadzić statystyki sprzedaży, analizować trendy rynkowe, a także katalogować klientów i dostawców.

Informatyzacja komisju samochodowego umożliwia również stworzenie stron internetowych, na których można publikować oferty sprzedaży samochodów. Klienci mogą łatwo przeglądać dostępne samochody, a także składać zapytania i umawiać się na spotkania z przedstawicielem komisju. W ten sposób, informatyzacja pozwala na zwiększenie sprzedaży i poprawienie komunikacji z klientami.

Diagram przypadków użycia:



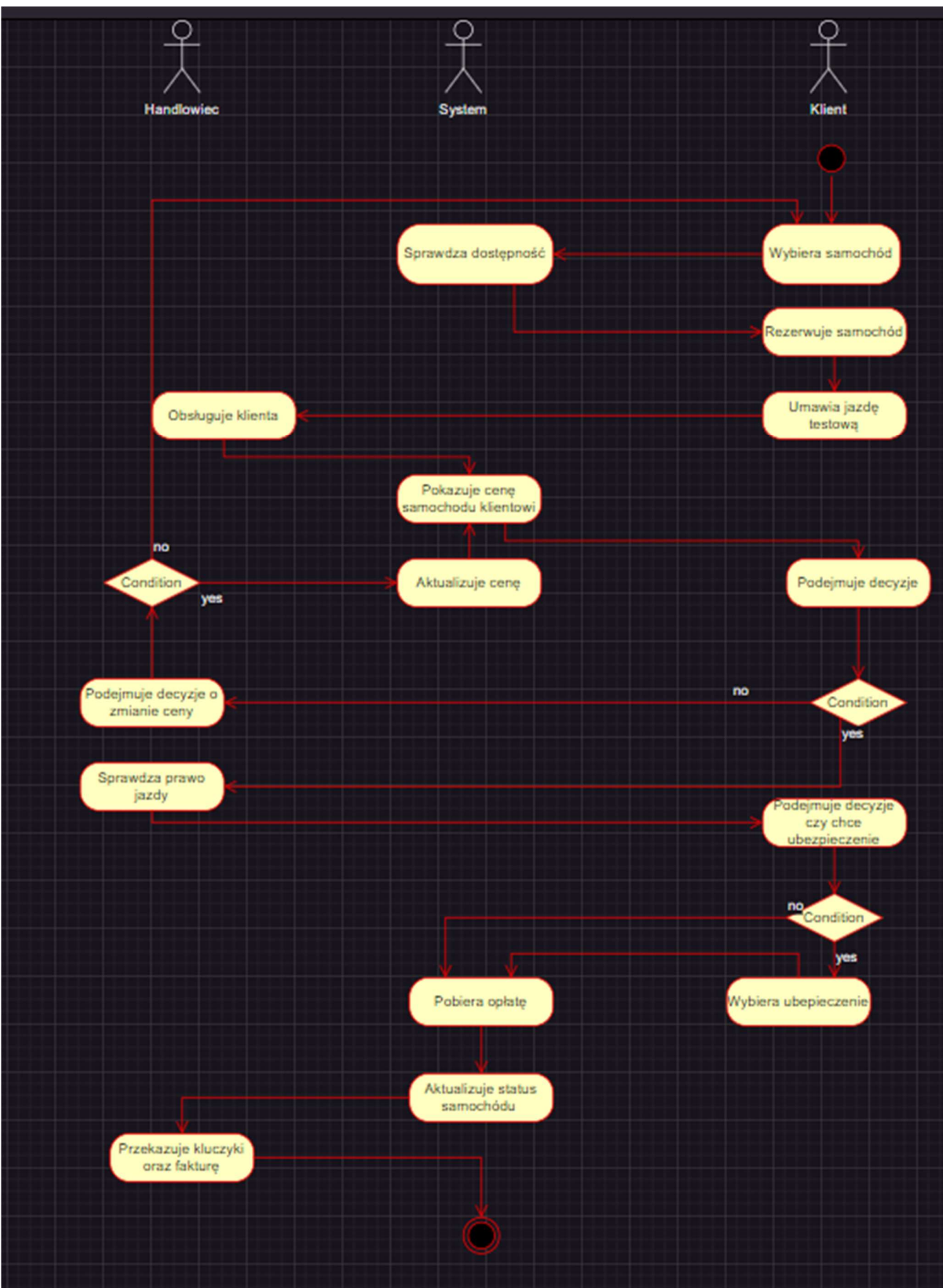
Opis scenariusza użycia:

Lp.	Nazwa scenariusza	Klient	Handlowiec	Kierownik	Administrator	System
1	Kupno samochodu przez klienta	Podpisanie umowy	Podpisanie umowy			Aktualizacja dostępności samochodu
		Płatność				Aktualizacja statystyk
2	Sprzedaż samochodu przez klienta	Podpisanie umowy	Zlecenie sprawdzenia stanu samochodu			Dodanie samochodu do listy
			Podpisanie umowy			Aktualizacja statystyk
3	Negocjacja ceny	Podanie oferty	Podjęcie decyzji			Powiadomienie handlowca o ofercie
			Ewentualną informacją zwrotną o swojej ofercie			Wysłanie informacji zwrotnej do klienta
4	Utworzenie konta pracownika				Podanie danych	Wysłanie powiadomienia o utworzonym koncie
					Ustawienie uprawnień	
5	Utworzenie konta klienta	Podanie danych	Podanie danych klienta			Wysłanie powiadomienia o utworzonym koncie
6	Jazda próbna	Wybór samochodu	Kontrola jazdy próbnej klienta			Powiadomienie handlowca o jeździe próbnej
		Umówieniem się na spotkanie				Aktualizacja terminów w planie handlowca i samochodu
7	Rezerwacja samochodu	Wybór samochodu				Aktualizacja dostępności samochodu
		Rezerwacja				
8	Naprawa samochodu			Wysłanie samochodu do naprawy		Aktualizacja dostępności samochodu
9	Utworzenie zlecenia kupna	Utworzenie zlecenia na samochód				Sprawdzenie dostępności samochodu
						Wysłanie informacji o zleceniu do handlowca
						Wysłanie informacji zwrotnej do klienta
10	Dodanie samochodu		Wypełnienie informacji na temat samochodu	Wypełnienie informacji na temat samochodu		Aktualizacja listy samochodów

[illegible]

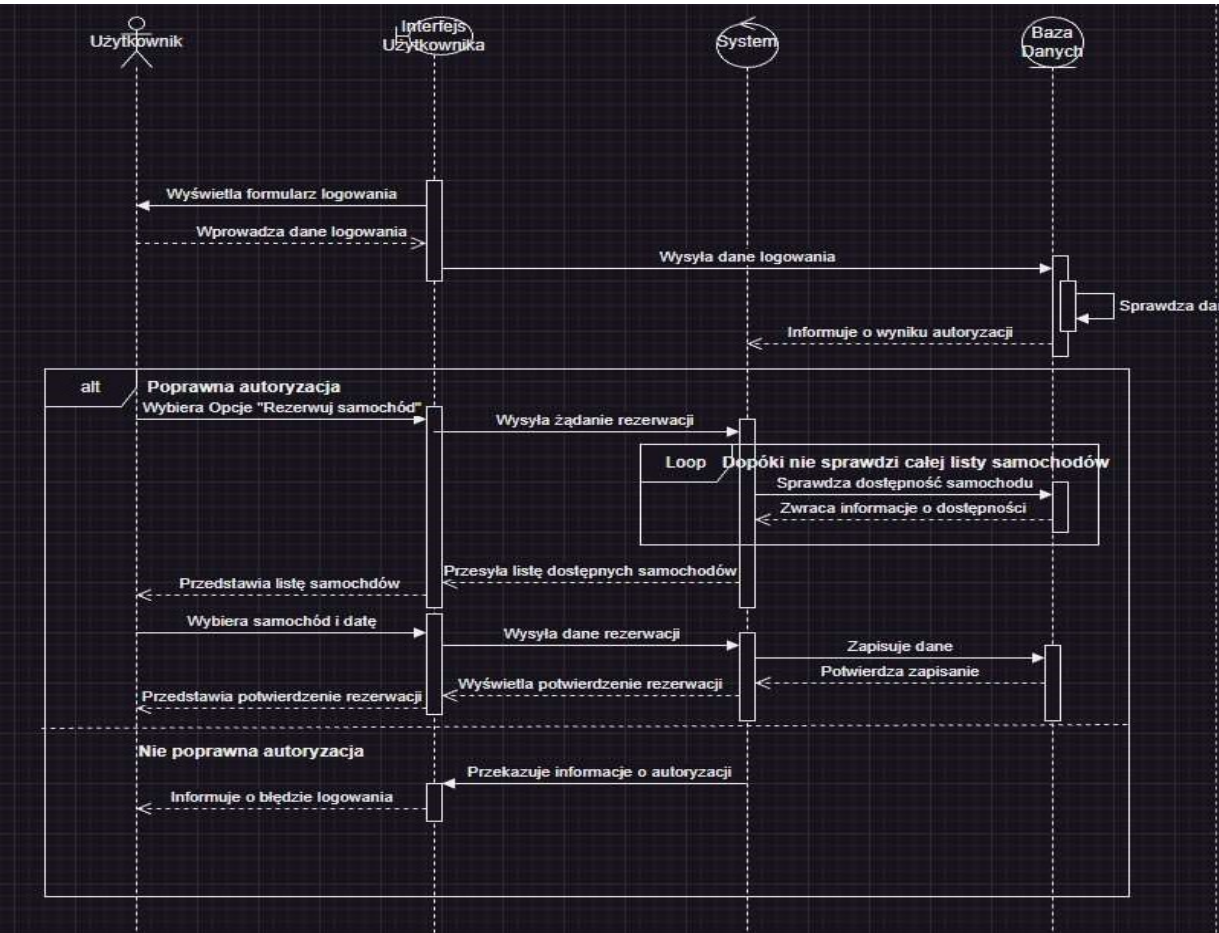
Diagram Aktywności

(Opisuje sekwencję działań w systemie komisu samochodowego)



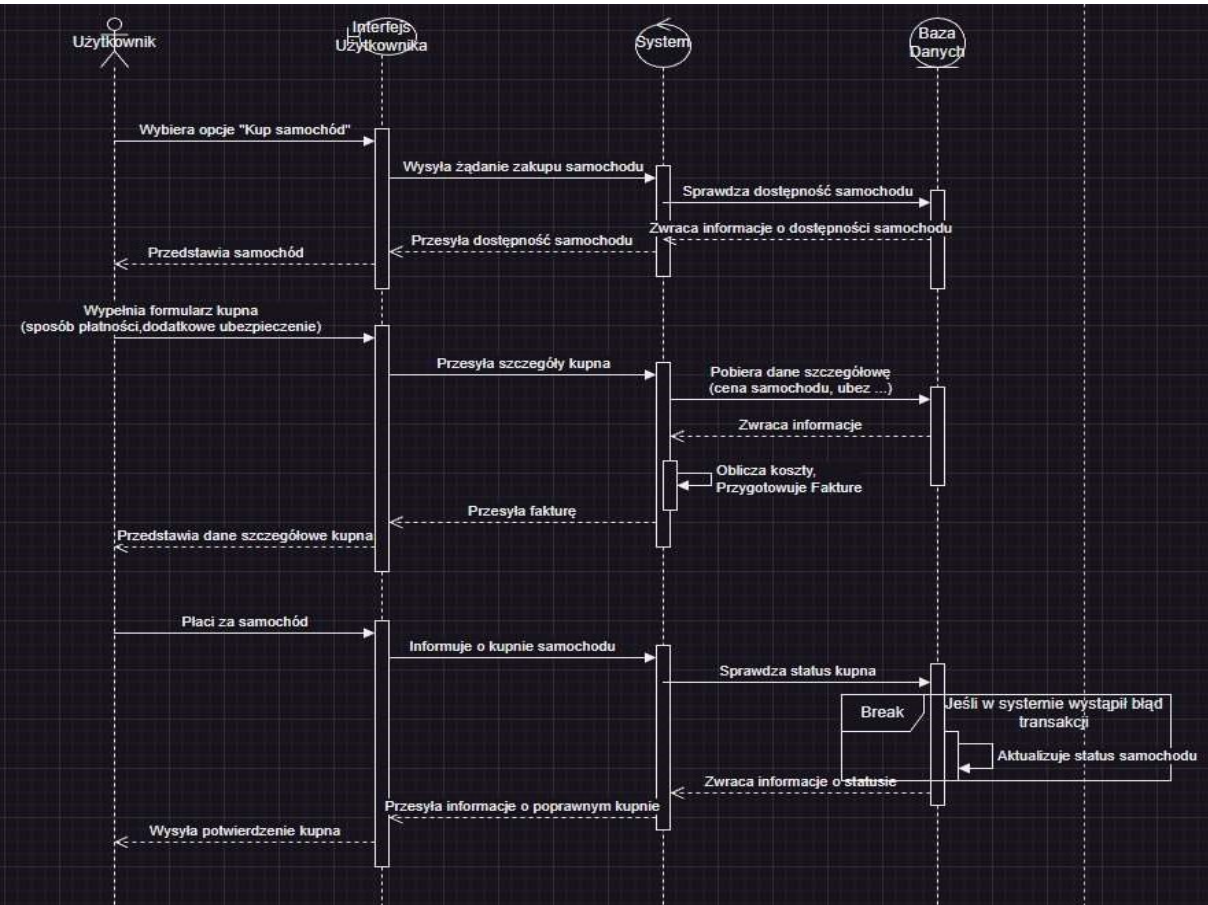
Sekwencyjny diagram Rezerwacji samochodu

(Przedstawia interakcje między obiektami i aktorami w systemie podczas przeprowadzania rezerwacji samochodu przez klienta)



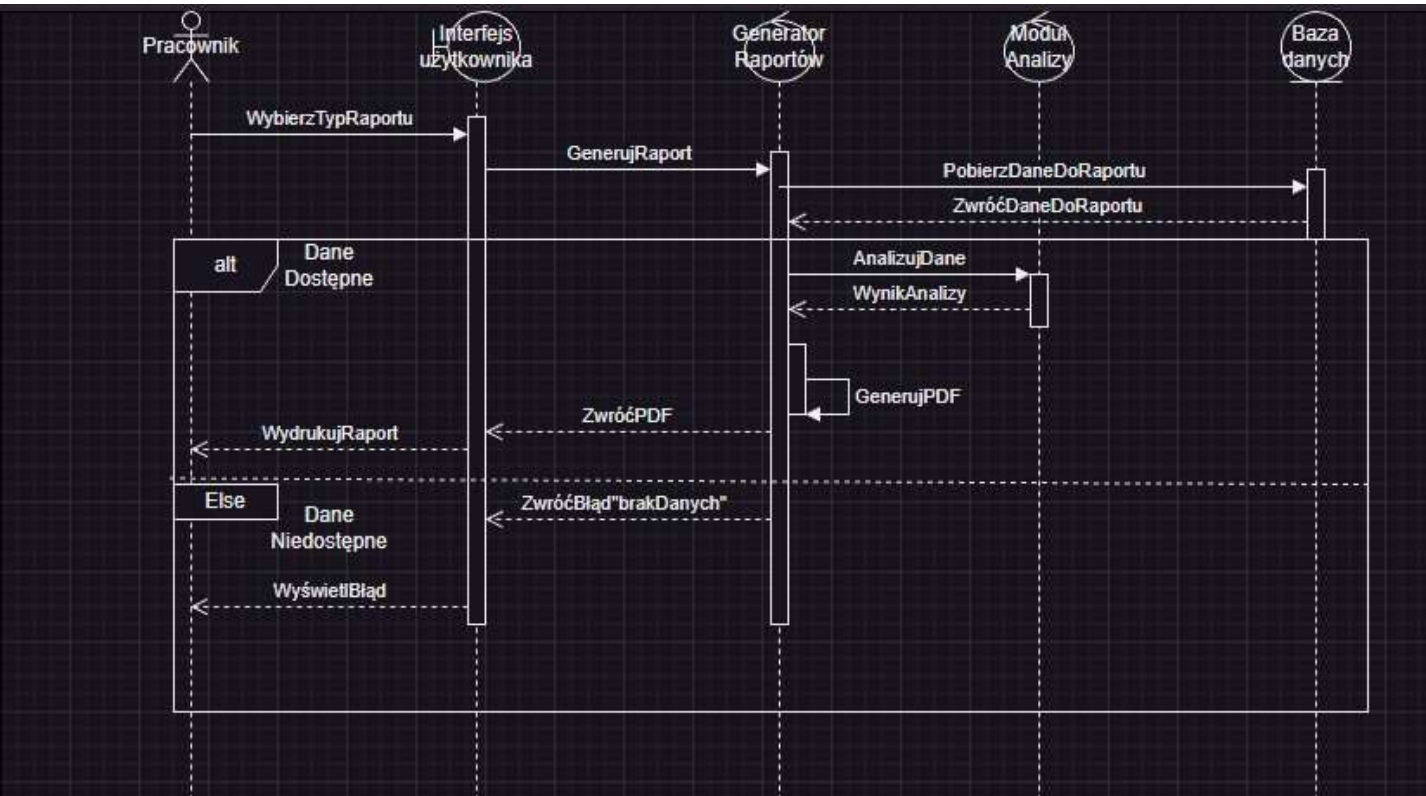
Sekwencyjny diagram Kupna samochodu

(Przedstawia interakcje między obiektami i aktorami w systemie podczas przeprowadzania kupna samochodu przez klienta)



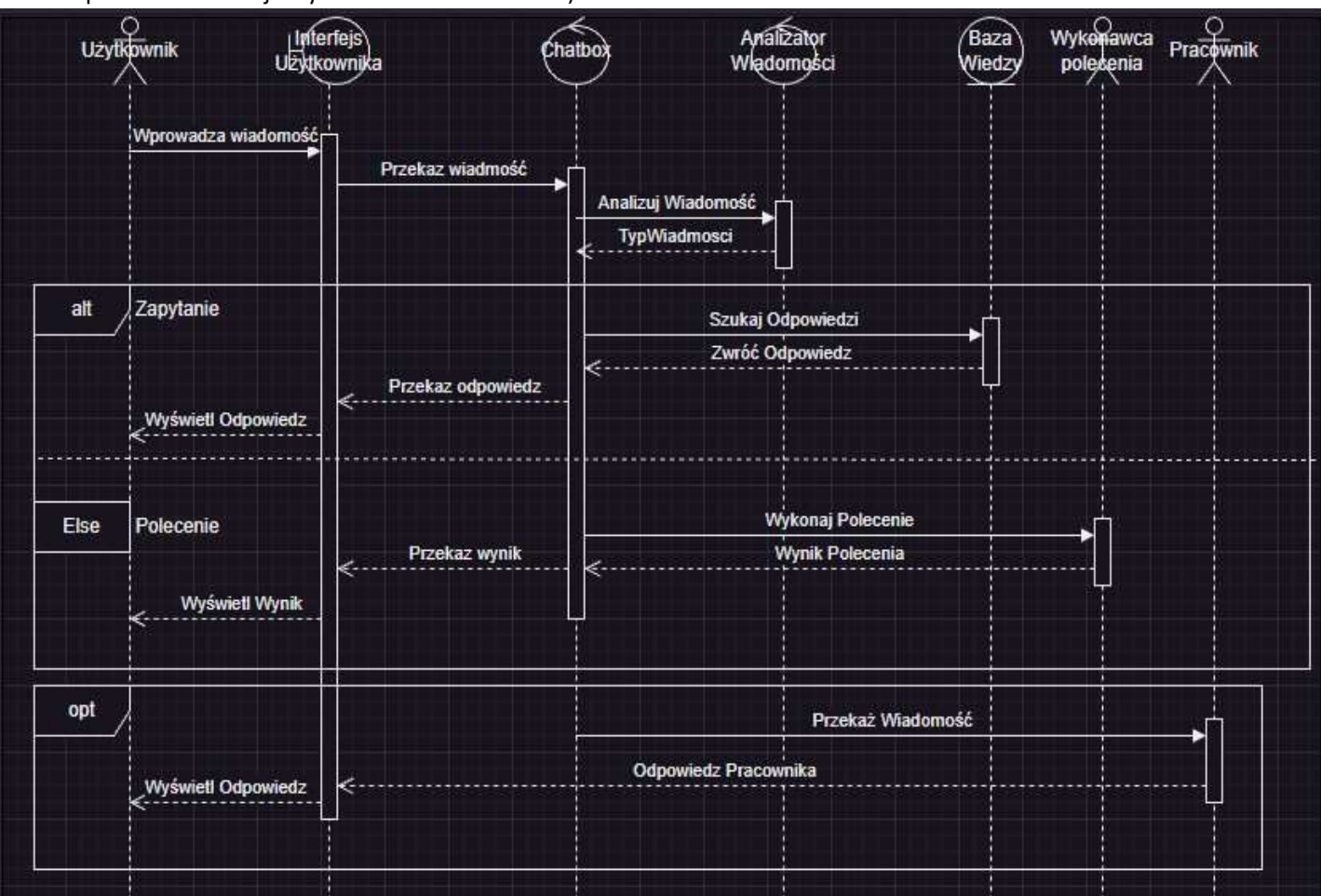
Sekwencyjny diagram Generowania Raportu

(Przedstawia interakcje między obiektami i aktorami w systemie podczas generowania raportu przez pracownika)



Sekwencyjny diagram Chatbox'u

(Przedstawia interakcje między obiektami i aktorami w systemie podczas interakcji użytkownika z Chatbox'em)



Wykonawca polecenia jest to np. System rezerwacji samochodu

Diagram stanów samochodu (Przedstawia stany samochodu oraz przejścia między nimi)

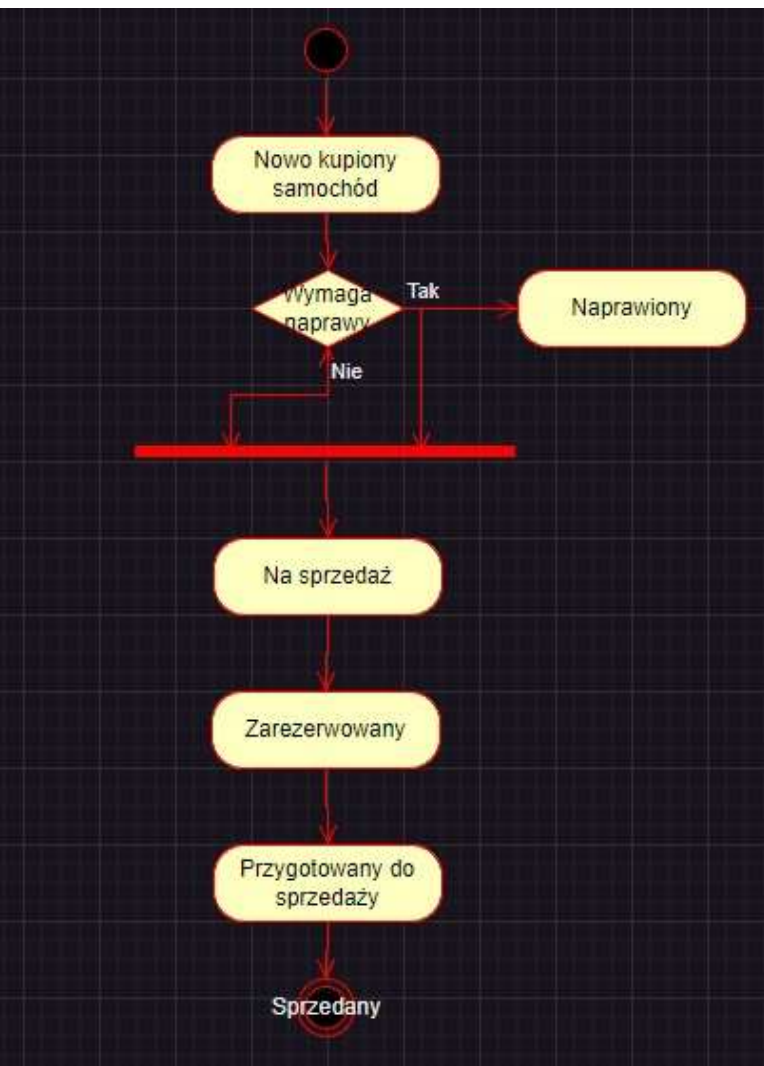
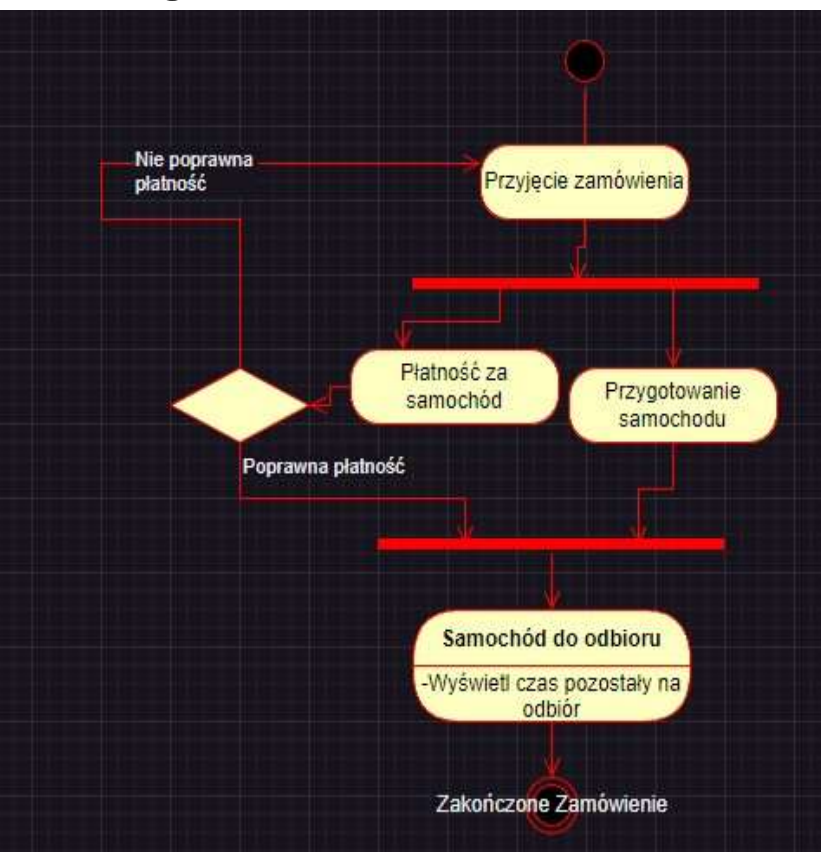


Diagram stanów zamówienia (Przedstawia stany zamówienia oraz przejścia między nimi)



Scenariusze testowe:

Nazwa testu	Akcje użytkownika / dane wejściowe	Oczekiwane rezultaty	Wynik testu
Rejestracja nowego klienta	-Wprowadzenie danych osobowych nowego klienta, takich jak imię, nazwisko, adres, numer telefonu, adres e-mail. -Kliknięcie przycisku "Zarejestruj".	-Wyświetlenie komunikatu potwierdzającego rejestrację nowego klienta. -Dodanie nowego klienta do bazy danych.	Sukces
Logowanie (błędne dane)	-Wpisanie niepoprawnego adresu e-mail i hasła w pola logowania. -Kliknięcie przycisku "Zaloguj się".	-Wyświetlenie komunikatu o błędnych danych logowania. -Brak dostępu do zasobów zalogowanego użytkownika.	Niepowodzenie
Wyszukiwanie samochodu	-Wpisanie marki samochodu w polu wyszukiwania. -Kliknięcie przycisku "Szukaj".	-Wyświetlenie listy samochodów pasujących do podanej marki. -Poprawne filtrowanie samochodów na podstawie wprowadzonego kryterium wyszukiwania.	Sukces
Dodawanie samochodu do listy na sprzedaż	-Wybór samochodu z listy dostępnych samochodów. -Wprowadzenie informacji o cenie sprzedaży, roczniku, przebiegu itp. -Kliknięcie przycisku "Dodaj do listy na sprzedaż".	-Wyświetlenie komunikatu potwierdzającego dodanie samochodu do listy na sprzedaż. -Aktualizacja listy samochodów dostępnych na sprzedaż.	Sukces
Dodawanie samochodu do listy na sprzedaż (dublowany)	-Wybór samochodu, który chcemy dodać do listy na sprzedaż. -Kliknięcie przycisku "Dodaj do listy na sprzedaż".	- Wyświetlenie komunikatu o błędnym dodaniu samochodu na listę sprzedaży.	Błąd
Tworzenie rezerwacji samochodu	-Wybór samochodu z listy dostępnych samochodów. -Wprowadzenie danych dotyczących rezerwacji, takich jak data rozpoczęcia i zakończenia rezerwacji, dane kontaktowe itp. -Kliknięcie przycisku "Zarezerwuj".	-Wyświetlenie potwierdzenia rezerwacji. -Zablokowanie samochodu na określony czas w systemie.	Sukces
Dodawanie ubezpieczenia do samochodu	-Wybór samochodu, do którego chcemy dodać ubezpieczenie. -Wprowadzenie danych dotyczących ubezpieczenia, takich jak rodzaj ubezpieczenia, okres ubezpieczenia itp. -Kliknięcie przycisku "Dodaj ubezpieczenie".	-Wyświetlenie potwierdzenia dodania ubezpieczenia do samochodu. -Aktualizacja informacji o ubezpieczeniu dla danego samochodu.	Sukces
Wykonanie naprawy samochodu	-Wybór samochodu, który wymaga naprawy. -Wprowadzenie danych dotyczących naprawy, takich jak opis problemu, koszt naprawy itp. -Kliknięcie przycisku "Dodaj naprawę".	-Wyświetlenie potwierdzenia dodania naprawy do samochodu. -Aktualizacja informacji o naprawie dla danego samochodu.	Sukces
Tworzenie umowy kupna samochodu	-Wybór samochodu, który zostanie sprzedany. -Wprowadzenie danych dotyczących umowy, takich jak dane kupującego, cena, forma płatności itp. -Kliknięcie przycisku "Generuj umowę".	-Wygenerowanie umowy kupna samochodu w formie dokumentu. -Wyświetlenie umowy do pobrania lub druku.	Sukces
Komunikacja z chatbotem	-Wprowadzenie pytania lub prośby w oknie czatu z chatbotem. -Oczekiwanie na odpowiedź od chatbota.	-Otrzymanie odpowiedzi na pytanie lub spełnienie prośby przez chatbota. -Wyświetlenie informacji lub instrukcji udzielonych przez chatbota.	Sukces