3.2.6 Use case “Xử lý khuyến mãi”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tên Use Case | Xử lí khuyến mãi | Mã số: UCNV-06 |
| Tham chiếu: [BRS-2]  Quy trình khuyến mãi |
| Mô tả | UC bắt đầu khi nhà phân phối yêu cầu nhận hàng khuyến mãi | |
| Dòng cơ bản | 1. Nhà phân phối xuất trình phiếu khuyến mãi và đơn đặt hàng 2. Nhân viên kiểm tra hạn khuyến mãi 3. Nhân viên kiểm tra còn đủ hàng khuyến mãi hay khônng 4. Nhân viên gom hàng khuyến mãi giao cho nhà phân phối 5. Nhà phân phối kiểm tra hàng khuyến mãi 6. Nhân viên ghi nhận thông tin khuyến mãi của nhà phân phối (ngày nhận, tên nhà phân phối, chương trình khuyến mãi,…) 7. Nhân viên thu lại phiếu khuyến mãi từ nhà phân phối | |
| Dòng thay thế | Trường hợp bước 2, nếu khuyến mãi đã hết hạn, nhân viên thông báo với nhà phân phối không thể nhận hàng khuyến mãi và không thực hiện các bước còn lại  Trường hợp bước 4, nếu số lượng hàng khuyến mãi hiện có không đủ đáp ứng thì nhân viên hẹn ngày giao cho khách và không thực hiện các bước còn lại | |

3.2.7 Use case “Giao hàng”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tên Use Case | Giao hàng | Mã số: UCNV-07 |
| Tham chiếu: [BRS-2]  Quy trình giao hàng |
| Mô tả | UC bắt đầu quá trình giao hàng | |
| Dòng cơ bản | 1. Nhân viên kho lập các đơn giao hàng của đợt giao hàng 2. Nhân viên kho giao hàng cùng các sản phẩm khuyến mãi cho nhân viên giao hàng 3. Nhân viên giao hàng kiểm kê các sản phẩm trong phiếu giao và các sản phẩm mà nhân viên kho giao 4. Nhân viên giao hàng cho nhà phân phối 5. Nhà phân phối xác nhận và ký vào phiếu giao 6. Nhà phân phối thanh toán tiền cho nhân viên 7. Nhân viên lập hóa đơn ghi nhận số tiền nhà phân phối đã thanh toán và số tiền nhà phân phối chưa trả hết của đợt này 8. Nhân viên và nhà phân phối thoả thuận ngày nhà phân phối sẽ trả công nợ 9. Nhân viên hỏi nhà phân phối về việc thanh toán công nợ đợt trước 10. Ghi nhận số tiền nợ nhà phân phối đã thanh toán 11. Nhà phân phối ký vào phiếu công nợ | |
| Dòng thay thế | Trường hợp bước 3, nhân viên giao hàng kiểm tra sản phẩm không đúng với phiếu giao thì báo lại cho kho và không thực hiện các bước còn lại  Trường hợp bước 4:  4.1: Nếu nhà phân phối không xác nhận giao hàng thì nhân viên giao hàng ghi nhận lại thông tin, lý do và mang hàng về kho. Và không thực hiện các bước còn lại  4.2: Nếu nhà phân phối có phiếu khuyến mãi thì thực hiện use case “Khuyến mãi”  Trường hợp bước 9, nếu nhà phân phối không có công nợ thì bỏ qua bước 10, 11 | |

Mục 3.3.6 Use case “Xử lý khuyến mãi”

|  |  |
| --- | --- |
| Use case | Báo cáo |
| Mã số | [HTUCNV-06] |
| Tham chiếu | [UCNV-06] |
| Mô tả |  |

Mục 3.3.7 Use case “Giao hàng”

|  |  |
| --- | --- |
| Use case | Báo cáo |
| Mã số | [HTUCNV-07] |
| Tham chiếu | [UCNV-07] |
| Mô tả |  |