

***SCC - Sistema de Controle de Concessionária*  
Cliente: *Honda Estrela H***

**DOCUMENTO DE CASO DE USO: DCU 01**

**Versão 1.0**

**Elaborado por: *Ruan Pezzin Miniguite***

**Data: *03/04/2022***



**IFES**

Campus Cachoeiro do Itapemirim

**http://www.ci.ifes.br**

**Índice**

[**1.**](#_heading=h.gjdgxs) **INTRODUÇÃO 3**

[1.1](#_heading=h.30j0zll) Sumário 3

[1.2](#_heading=h.3znysh7) Atores 3

[1.3](#_heading=h.lnxbz9) Pré-Condições 3

[*1.3.1*](#_heading=h.35nkun2) *Tipo de Moto Cadastrada* 3

[*1.3.2*](#_heading=h.35nkun2) *Funcionário Cadastrado* 3

[*1.3.3*](#_heading=h.35nkun2) *Cliente Cadastrado* 3

[*1.3.4*](#_heading=h.35nkun2) *Gerente/Funcionário Logado no Sistema* 3

[**2.**](#_heading=h.1ksv4uv) **FLUXOS DE EXECUÇÃO 3**

[2.1](#_heading=h.44sinio) Fluxo Principal 3

[2.2](#_heading=h.2jxsxqh) Fluxos Alternativos 4

[*2.2.1*](#_heading=h.z337ya) *O Cliente possui débito na concessionária (Regra de Negócio 1)* 4

[*2.2.2*](#_heading=h.z337ya) *Não possui tipo da moto em estoque (Regra de Negócio 2)* 4

[*2.2.3*](#_heading=h.z337ya) *Desconto para funcionário (Regra de Negócio 3)* 4

[*2.2.4*](#_heading=h.z337ya) *Desconto para Cliente já realizou uma compra (Regra de Negócio 4)* 4

[**3.**](#_heading=h.3j2qqm3) **PÓS-CONDIÇÕES 4**

[3.1](#_heading=h.1y810tw) Registro da Venda 5

[**4.**](#_heading=h.26in1rg) **REGRAS DE NEGÓCIO 5**

**Caso de Uso: 01 - Venda.**

1. **INTRODUÇÃO**
   1. **Sumário**

Um funcionário solicita a venda de uma moto para um cliente. Após identificar-se e identificar as motos ele pode realizar a venda,

* 1. **Atores**

Gerente e Funcionário.

* 1. **Pré-Condições**

Esta seção descreve um estado ou ação anterior necessária para execução do caso de uso.

* + 1. **Tipo de Moto Cadastrada**

As Motos a serem vendida estão devidamente cadastradas no sistema

* + 1. **Funcionário Cadastrado**

O Funcionário deve estar devidamente cadastrado no sistema.

* + 1. **Cliente Cadastrado**

O Cliente deve estar devidamente cadastrado no sistema.

* + 1. **Gerente/Funcionário Logado no Sistema**

O Gerente/Funcionário deve estar previamente logado no sistema.

1. **FLUXOS DE EXECUÇÃO**

Esta seção contém uma descrição do fluxo de execução que o caso de uso representa.

* 1. **Fluxo Principal**

Este é o fluxo para o caso de sucesso. Não são considerados neste fluxo os erros ou desvios passíveis de acontecer.

| 1. O Cliente chega na concessionária e solicita a compra de uma moto. 2. O Cliente informa seu nome. 3. O Funcionário escolhe a opção de venda de moto. 4. O Sistema exibe a lista de todos os Clientes cadastrados no Sistema. 5. O Sistema exibe a lista de todos os Funcionários cadastrados no Sistema. 6. O Sistema exibe a lista de todos as Motos cadastrados no Sistema. 7. O Funcionário escolhe um Cliente dentre todos os Clientes cadastrados. 8. O Sistema exibe o código do cliente selecionado. 9. O Funcionário escolhe um Funcionário dentre uma lista de Funcionários. 10. O Sistema exibe o código do Funcionário selecionado. 11. O Funcionário preenche a data de venda. 12. **Enquanto existirem Motos:**     1. O Funcionário escolhe uma moto e seleciona no botão adicionar (+).     2. O Sistema lista na tabela as motos selecionadas (Nome da moto e Código). 13. O Sistema exibe o valor total da venda. 14. O Sistema exibe o valor do desconto da venda. 15. O Sistema exibe o código da venda. 16. O Funcionário marca se a venda foi paga. 17. O Funcionário confirma a realização da venda. |
| --- |

* 1. **Fluxos Alternativos**

Este é o fluxo para o caso de desvio do fluxo ótimo.

* + 1. **O Cliente possui débito na concessionária (Regra de Negócio 1)**

| 7a: O Cliente possui débito   1. O Cliente informa que irá pagar a multa. 2. O Funcionário executa o caso de uso ‘Alterar Venda’.   Retorna ao passo 3 do fluxo principal do atual caso de uso. |
| --- |

* + 1. **Não possui tipo da moto em estoque (Regra de Negócio 2)**

| 12a: A tipo moto selecionado não tem disponível   1. O Funcionário informa ao cliente que a moto selecionada não tem disponível 2. **Se o cliente escolher uma outra moto disponível (Caso contrário Finaliza)**   Retorna ao passo 13 do fluxo principal do atual caso de uso. |
| --- |

* + 1. **Desconto para funcionário (Regra de Negócio 3)**

| 7a: Sistema Verifica que o cliente é igual a funcionário   1. Sistema aplica 10% de desconto para a venda da moto |
| --- |

* + 1. **Desconto para Cliente já realizou uma compra (Regra de Negócio 4)**

| 7a: Sistema Verifica se o cliente já realizou uma compra de moto anteriormente.   1. Sistema aplica 5% de desconto para a venda da moto |
| --- |

1. **PÓS-CONDIÇÕES**

As pós-condições especificam a situação (ou ação) final do negócio após o fluxo de trabalho ótimo.

* 1. **Registro da Venda**

O cliente ficou de posse das motos. O registro da venda das motos para o cliente foi feito. O cliente foi informado do valor da venda. O status da moto deve ser alterado para vendida.

1. **REGRAS DE NEGÓCIO**
2. Para que a venda seja realizada o cliente não pode estar em débito com a concessionária.
3. Para que a venda seja efetuada é preciso que o estoque esteja acima de zero.
4. Se o cliente já realizou uma compra recebe um desconto de 5%.
5. Se o cliente é funcionário o desconto é de 10%.