

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

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

**Versão 1.0**

**Natalia Pitanga Xavier**

**Data: 03/05/2022**



**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 Venda registrada no sistema 3

1.3.2 Nome do funcionário responsável vinculado a venda 3

1.3.3 [Gerente/Funcionário Logado no Sistema](https://docs.google.com/document/d/1vd0sMfasItnyzCo19RowcM4k-ewXCzqu/edit#heading=h.35nkun2) 3

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

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

[2.2](#_heading=h.2jxsxqh) Fluxos Alternativos 3

[2.2.1](#_heading=h.z337ya) Já foi paga comissão naquela semana. (Regra de negócio 3) 3  
2.2.2 O valor da venda ainda não foi pago. [(Regra de negócio 4)](#_heading=h.z337ya) 4

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

[3.1](#_heading=h.1y810tw) Registro da comissão 4

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

**Caso de Uso: 04 - Cálculo de Comissão.**

1. **INTRODUÇÃO**
   1. **Sumário**

A venda é registrada pelo sistema junto com o nome do funcionário responsável, então a comissão é registrada automaticamente no nome dele.

* 1. **Atores**

Gerente e funcionário

* 1. **Pré-Condições**

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

* + 1. **Venda registrada no sistema**

Para que seja possível gerar a comissão uma venda tem que ter sido registrada no sistema previamente

* + 1. **Nome do funcionário responsável vinculado a venda**

Para que seja possível gerar a comissão para um determinado funcionário, o nome dele tem que ter sido registrado no ato da venda.

* + 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 gerente deseja consultar e pagar a comissão do funcionário. 2. O gerente seleciona o funcionário 3. Sistema exibe o código do funcionário 4. O gerente seleciona a data de início e de término da comissão 5. O sistema lista as comissões para o funcionário selecionado 6. O sistema exibe o valor total das comissões no período selecionado 7. O gerente aprova a comissão 8. O sistema verifica se já foi feito pagamento naquela semana 9. O funcionário recebe a comissão 10. O sistema dá baixa na comissão recebida 11. O sistema registra a data que que uma comissão foi paga 12. O gerente confirma o pagamento da comissão |
| --- |

* 1. **Fluxos Alternativos**

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

* + 1. **Uma** [**comissão já foi paga naquela semana (Regra de negócio 3)**](#_heading=h.z337ya)

| 10a: Uma comissão já foi paga naquela semana   1. O gerente informa que uma comissão já foi paga naquela semana Retorna ao passo 11 do caso de uso |
| --- |

* + 1. **O valor da venda ainda não foi pago** [**pelo cliente (Regra de negócio 4)**](#_heading=h.z337ya)

| 11a: O pagamento ainda não foi feito pelo cliente   1. O gerente informa que o pagamento ainda não foi feito para aquela venda 2. O gerente confere os dados mostrados no sistema Retorna ao passo 12 do caso de uso |
| --- |

1. **PÓS-CONDIÇÕES**

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

* 1. **Registro da Comissão**

A comissão é registrada no sistema. A comissão é vinculada ao funcionário que realizou a venda. O gerente aprova o pagamento para o funcionário responsável pela venda. O sistema dá baixa na comissão.

1. **REGRAS DE NEGÓCIO**
2. Verificar quanto o funcionário vendeu no período selecionado.
3. Verificar a taxa de comissão equivalente a quantidade de vendas.
4. Não permitir que um funcionário receba mais de uma comissão em uma semana.
5. A comissão só poderá ser paga se o valor da venda já tiver sido recebido.