Перший рівень

| Назва тестової документації | № | Основні характеристики | Переваги | Недоліки |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тест-кейс | 1 | Це такий опис перевірки роботи системи, який може виконати **будь-** яка людина з команди, чи то тестувальник, розробник, аналітик чи навіть бізнес-замовник. | Тест-кейси можна довірити виконувати новачкові або покликаному на допомогу колезі з іншого відділу, який нічого про проект не знає. Додаткових питань з його боку буде щонайменше — все й так зрозуміло | 1. *Важко підтримувати.*  Уявіть, що вкладку "Мешканці" перейменували на "Замовники". Щоб актуалізувати тест-кейси, треба внести зміни до сотень сценаріїв, що стомлює навіть у режимі " *Ctrl+C, Ctrl+V* ". 2. *Неактуальний стан.* Тест-кейси копіпастяться один від одного, і часто в них залишаються неактуальні частини вихідного кейсу, які забули змінити. |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| Чек-ліст | .. | Це список речей, які мають бути зроблені та відзначені. Вони допомагають організувати час та виконати всі необхідні дії. | 1 Створення чек-листа допомагає депомпозувати велике завдання та оцінити реальний обсяг роботи над нею.  2 Інформація зафіксована письмово, тож складно забути про необхідні справи.  3 Відразу стає зрозуміло, що й у порядку треба зробити.  4 Виконання справ та розставлення позначок «готово» робить прогрес у роботі наочним і відчутним.  Загалом чек-лист допомагає виконати складне завдання «маленькими кроками» і не проґавити важливі деталі. | 1 Складання чек-листа може бути формою прокрастинації, коли замість виконання простого завдання люди витрачають час на надмірно детальне планування.  2 Інші люди, зокрема колеги та підлеглі, можуть саботувати роботу за списком. Часті аргументи: «Тут і так все зрозуміло» та «Раніше чудово працювали, а тепер час на це витрачати». Використання вимагає ретельної роботи з усіма, хто використовуватиме інструмент.  3 Після впровадження типових чек-листів співробітники швидше сліпо рухатимуться за готовим алгоритмом, ніж привноситимуть щось нове у процес роботи. |
| Користувацький сценарій | .. | Це схема, яка дозволяє визначити, чому покупці опиняються на сайті та як реалізують свої плани за допомогою вашого продукту. | 1 Сценарії показують реальні і зрозумілі приклади використання продукту (на відміну великих чек-листів, де сенс окремих пунктів може губитися).  2 Сценарії зрозумілі кінцевим користувачам і добре підходять для обговорення та спільного покращення.  3 Сценарії та його частини легше оцінювати з погляду важливості, ніж окремі пункти (особливо низькорівневих) вимог.  4 Сценарії відмінно показують недоробки у вимогах (якщо стає незрозуміло, що робити в тому чи іншому пункті сценарію, — з вимогами щось не те).  5 У граничному випадку (брак часу та інші форс-мажори) сценарії можна навіть не прописувати докладно, а просто називати - і саме найменування вже підкаже досвідченому фахівцю, що робити. | 1Людський фактор. Частина помилок продукту може бути пропущена, а деякі результати перевірки можуть бути суб'єктивними.  2Трудовитрати та тривалість. Серія автоматизованих тестів дозволяє протестувати програмне забезпечення значно швидше.  3Відсутність можливості моделювання великого навантаження. При ручному тестуванні неможливо змоделювати велику кількість користувачів. |

2. excel (<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Os2QQYAobU2iWuZXstbZCdrGOE33rCiVEWD1rXyVxSw/edit?usp=sharing> )

3.+

Другий рівень

**5 позитивних тест-кейсів**

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Registration on the website | Open the registration form | Form open  All fields are empty by default  Required fields are marked - \*  The "Register" button is not active |
|  | Fill in the form fields:  Email: vmvmom@gmail.com  Name = Ivan  Contact phone = +7-916-111-11-11 | Fields are filled  The "Registration" button is active |
|  | Click the "Register" button | The system says "Successfully registered"  The main page of the site opens automatically |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Product search | In the header of the site we find a search field | The field is empty  The transparent gray inscription "I want to buy on Shafa..." at the end of the magnifying glass field  The field is active |
|  | In the search query, write "children's dress" | The field is filled  The search button is active |
|  | Press the search button | The main page changes to a page on request  A filter appears on the left |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Filter selection | In the header of the site we find a search field | The field is empty  The transparent gray inscription "I want to buy on Shafa..." at the end of the magnifying glass field  The field is active |
|  | In the search query, write "children's dress" | The field is filled  The search button is active |
|  | Press the search button | The main page changes to a page on request  A filter appears on the left |
|  | Select the price filter | Price selection with active icons is presented  Below are two fields for entering your price |
|  | Enter "0" in the "From" field, "500" in the "To" field, press enter | The page has been updated  The presented product is in the price category 0-500 |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Sending a message through the feedback form on the "Feedback" page | In the top menu of the site, click on the link "Feedback" | The page "Feedback" has opened |
|  | Enter the value in the field "Your name" consisting of Latin letters, Cyrillic | The entered name is displayed in the "Your name" field |
|  | Enter the correct e-mail in the "Your e-mail" field | The entered email is displayed in the "Your e-mail" field |
|  | Enter a value consisting of Latin letters, Cyrillic, special characters and numbers in the "Subject" field | The entered text is displayed in the "Subject" field |
|  | Enter the required captcha value in the captcha field | The entered value is displayed in the captcha field |
|  | Click on the "Send" button under the filled-in form | The text "Thank you" appeared under the "Send" button. Your message has been sent.”  All filled fields are cleared. |
|  | Check the mail of the site administrator | I received a message sent from the site through the feedback form and containing the data entered in steps 1-5 in the body of the message. |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Selling | After activating the profile, go to "Add product" in the site header to the right of the search bar | The "Add product" icon is active, changes color from black to green  The cursor changes when hovering  By clicking, we get to the product sale page |
|  | We fill in all the positions and necessarily have a photo in all the specified positions | After filling all the fields correctly, we have the "Add item" button, which is highlighted in blue, it is active, the goods are displayed |

**5 негативних тест- кейсів**

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Registration on the website | Open the registration form | Form open  All fields are empty by default  Required fields are marked - \*  The "Register" button is not active |
|  | Email address: "№;%:;;:@gmail.com  Name = ????  Contact phone = +29594-916-111-11-11 | Fields are filled  The "Registration" button is not active  Incorrectly filled fields are highlighted in red |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Product search | In the header of the site we find a search field | The field is empty  The transparent gray inscription "I want to buy on Shafa..." at the end of the magnifying glass field  The field is active |
|  | In the search query,  In the search query, write "₴"№;%:??\*\*:;" | The field is filled  The search button is active |
|  | Press the search button | The main page is changing  On the updated "Catalog - 0 items" page  Below "Recommended products" |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Filter selection | In the header of the site we find a search field | The field is empty  The transparent gray inscription "I want to buy on Shafa..." at the end of the magnifying glass field  The field is active |
|  | In the search query, write "children's dress" | The field is filled  The search button is active |
|  | Press the search button | The main page changes to a page on request  A filter appears on the left |
|  | Select the price filter | Price selection with active icons is presented  Below are two fields for entering your price |
|  | Enter "0" in the "From" field, "1" in the "To" field, press enter | The page has been updated  At the top of the page is the inscription "Catalog - 0 items"  Below is the filter we chose |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Selling | After activating the profile, go to "Add product" in the site header to the right of the search bar | The "Add product" icon is active, changes color from black to green  The cursor changes when hovering  By clicking, we get to the product sale page |
|  | We fill in all the positions except for the photo | The "Add product" button is highlighted, active, but when pressed, it returns us to the photo section and the product is not displayed |

|  | Action | Expected result |
| --- | --- | --- |
| Sending a message through the feedback form on the "Feedback" page | In the top menu of the site, click on the link "Feedback" | The page "Feedback" has opened |
|  | Do not enter a value in the "Your name" field consisting of Latin letters, Cyrillic | The name does not appear in the "Your name" field. |
|  | Do not enter an e-mail in the "Your e-mail" field. | email is not displayed in the "Your e-mail" field. |
|  | Enter a value consisting of Latin letters, Cyrillic, special characters and numbers in the "Subject" field | The entered text is displayed in the "Subject" field |
|  | Enter the required captcha value in the captcha field | The entered value is displayed in the captcha field |
|  | Click on the "Send" button under the filled-in form | The button is not active, the email and name fields are highlighted in red |