UC7

Udarbejd tilbud

Scope

FML

Level

User goal

Primary Actor

Sælger

## Stakeholders and interests

Sælger – Sælger har interesse i at øge sit salg.

Salgschef – Salgschefen er interesseret i at tilbuddet er beregnet korrekt.

Kunde – Kunden har interesse i at det går hurtigt.

## Preconditions

Der er oprettet forbindelse til bank og RKI.

## Succes Guarantee

Tilbuddet er blevet udregnet korrekt og er blevet præsenteret for sælger.

## Main Succes Scenario

1. Sælger angiver den ønskede udbetaling.
2. Sælger angiver længden af tilbagebetalingsperioden.
3. Sælger beder systemet om at udregne tilbud.
4. Systemet tjekker den aktuelle rentesats.
5. Systemet tjekker kreditværdighed.
6. Systemet udarbejder tilbud
7. Systemet gemmer lånetilbud.

## Extensions

3a Hvis udbetaling er under 50%

1. Tilbud tillægges +1 procentpoint
2. Fortsæt fra pkt. 4

3b Hvis tilbagebetalingsperioden overskrider 3 år

1. Tilbud tillægges +1 procentpoint.
2. Forsæt fra pkt. 4

3c Hvis den angivne udbetaling og/eller tilbagebetalingsperiode er ugyldig.

1. Systemet viser en fejl.
2. Forsæt fra pkt 1.

5a Hvis kundens kreditværdighed er A.

1. Tillægges +1 procentpoint.
2. Forsæt fra pkt. 6

5b Hvis kundens kreditværdighed er B.

1. Tillægges +2 procentpoint.
2. Forsæt fra pkt. 6

5c Hvis kundens kreditværdighed er C.

1. Tillægges +3 procentpoint.
2. Forsæt fra pkt. 6

5d Hvis kundens kreditværdighed er D eller ringere.

1. Systemet oplyser Sælger at kunden har ringe kreditværdighed.
2. Systemet opretter et afvist lånetilbud.
3. Forsæt fra pkt. 7

## Special Requirements

## Technology and Data Variations List

## Frequency of Occurrence

60 gange i timen i peak.

## Miscellaneous