

Olsztyn, 12.03.2025 r.  
Olsztyn, 19.03.2025 r.

# Sprawozdanie 2

Specyfikacja wymagań.  
Diagram przypadków użycia.  
Tytuł projektu: Park rozrywki

Autorzy:  
Weronika Szulc  
Aleksandra Szypulska

#### UC 1: Sprzedaż biletów:

Atrybuty: aktor inicjujący: Klient

W przypadku rozszerzenia: aktorzy: Klient, Sprzedawca

##### Główny scenariusz:

1. Klient wchodzi na stronę by dokonać zakupu biletu.
2. Klient wybiera typ biletu.
3. Klient wypełnia formularz z danymi osobowymi umożliwiającą identyfikację.
4. Klient dokonuje płatności.
5. Rezerwacja biletu oraz dane kupującego są rejestrowane w systemie informatycznym.
6. Klient dostaje potwierdzenie zakupu wybraną drogą kontaktową.

##### Alternatywny scenariusz:

1. A. Klient decyduje się na zakup biletu fizycznie
  1. A. 1. Klient odwiedza wyznaczony punkt zakupu
  1. A. 2. Klient wybiera typ biletu.
  1. A. 3. Klient dokonuje płatności.
  1. A. 4. Sprzedawca wydaje bilet i potwierdzenie zakupu w postaci rachunku.
4. A. Płatność zostaje odrzucona
  4. A. 1. System prosi o ponowne uregulowanie opłaty (powrót do 4).

#### UC 2: Sprzedaż towaru w sklepie z pamiątkami:

Atrybuty: aktorzy: Klient, Sprzedawca

##### Główny scenariusz:

1. Klient wybiera produkty.
  2. Sprzedawca skanuje produkty.
  3. Klient dokonuje płatności.
  4. Zmiana w zaopatrzeniu zostaje zarejestrowana w systemie.
  5. Sprzedawca wydaje opłacony towar oraz potwierdzenie zakupu.
3. A. Płatność zostaje odrzucona
    3. A. 1. System prosi o ponowne uregulowanie opłaty (powrót do 3).

#### UC 3: Sprzedaż wyrobów spożywczych:

Atrybuty: aktorzy: Klient, Sprzedawca

##### Główny scenariusz:

1. Klient dokonuje wyboru produktu spożywczego.
  2. Sprzedawca wprowadza do systemu odpowiednie dane.
  3. Klient dokonuje płatności.
  4. Sprzedawca wydaje potwierdzenie zakupu.
  5. Sprzedawca przygotowuje zakupione danie.
  6. Sprzedawca wydaje klientowi jego produkt.
3. A. Płatność zostaje odrzucona
    3. A. 1. System prosi o ponowne uregulowanie opłaty (powrót do 3).

#### UC 4: Dokonywanie zakupu zaopatrzenia:

Atrybuty: aktorzy: Hurtownia, Kierownik Sprzedaży, Księgowy

##### Główny scenariusz:

1. Kierownik Sprzedaży składa zamówienie w Hurtowni.
2. Hurtownia dokonuje dostawy towaru.
3. Hurtownia wystawia fakturę.
4. Kierownik Sprzedaży zleca Księgowemu opłatę faktury.

##### Alternatywny scenariusz:

2. A. Hurtownia nie wystawia faktury
  2. A. 1. Kierownik Sprzedaży kontaktuje się z przedstawicielem handlowym Hurtowni (powrót do 2).

#### UC 5: Zakup atrakcji i ich instalacja:

Atrybuty: aktorzy: Firma zajmująca się tworzeniem atrakcji, Kierownik Sprzedaży, Księgowy, Właściciele

Główny scenariusz:

1. Na zlecenie Właścicieli, Kierownik Sprzedaży składa zamówienie w Firmie.
2. Firma zajmuje się przywozem atrakcji, ich instalacją i testami.
3. Firma wystawia zaświadczenie o sprawności sprzętu i gwarancję.
4. Właściciele odbierają zainstalowane atrakcje i potwierdzają to pismem.
5. Firma wystawia fakturę.
6. Kierownik Sprzedaży zleca Księgowemu opłatę faktury.

Alternatywny scenariusz:

3. A. Firma nie wystawia zaświadczenia o sprawności sprzętu i gwarancji.
  3. A. 1. Kierownik Sprzedaży kontaktuje się z przedstawicielem Firmy i zgłasza potrzebę wydania odpowiedniego dokumentu (powrót do 3).
5. A. Firma nie wystawia faktury
  5. A. 1. Kierownik Sprzedaży kontaktuje się z przedstawicielem handlowym Firmy (powrót do 5).

UC 6: Opłata faktury.

Atrybuty: aktorzy: Księgowy.

Główny scenariusz:

1. Księgowy wchodzi do systemu z pomocą którego opłaca się faktury.
2. Księgowy wybiera odpowiednią fakturę.
3. Księgowy uzupełnia odpowiednie informacje o wpłacie.
4. Księgowy dokonuje przelewu za pomocą aplikacji bankowej.
5. Księgowy odnotowuje opłacenie faktury.

Słownik:

- Klient – osoba dokonująca zakupu produktu lub usługi w firmie.
- Właściciel – podmiot prawny, w którego posiadaniu znajduje się firma.
- Sprzedawca – pracownik zajmujący się specyficznym sprzedażą dóbr oferowanych przez firmę.
- Kierownik Sprzedaży – pracownik odpowiadający za finansowe sprawy firmy.
- Księgowy – pracownik odpowiedzialny za rozliczanie wszelkich płatności firmy oraz utrzymywanie porządku w finansach przedsiębiorstwa.
- Bilet – dokument uprawniający Klienta do wstępu na teren przedsiębiorstwa i korzystanie z atrakcji.

