

## **Opis scenarija 2 – analiza**

<b>Opis</b>	Za svako poslovanje je bitan pregled ostvarnog rezultata, statistike po mjesecima i godinama što može dati dobre indikacije za buduće poslovanje
<b>Vezani zahtjevi</b>	Samo regularne kupovine dolaze u obzir. Preveliki zahtjevi za kupovinu, miješanje veleprodajnih podataka sa maloprodajnim i slično može dovesti do matematički tačnih ali logički pogrešnih zaključaka
<b>Preduvjeti</b>	Kupovina mora biti završena
<b>Posljedice – uspješan završetak</b>	Poslovnica može praviti planove za buduće poslovanje
<b>Posljedice – neuspješan završetak</b>	Potrebno izvršiti provjeru sistema
<b>Primarni akteri</b>	Uposlenik, vlasnik
<b>Ostali akteri</b>	Kupac
<b>Glavni tok</b>	Kupac izvrši kupovinu Registracija kupovine u sistem Izdavanje privilegija kupcu ukoliko postoje
<b>Proširenja/Alternative</b>	Vlasnik osim što odobrava popust može redovno da vrši i pregled financijskog stanja poslovnice, pregled uspješnosti na mjesečnom novou, pregled uspješnosti na godišnjem nivou itd.