

César A. Magalhães

Detalhamento dos Requisitos da Loja de CDs

Brasil

2016

Sumário

	Introdução	3
1	VENDER CDS - UC001	5
1.1	Breve descrição	5
1.2	Atores	5
1.3	Pré-condições	5
1.4	Fluxo de evento	5
1.4.1	Fluxo básico	5
1.4.2	Fluxo alternativo	6
1.5	Pós-condições	6
1.6	Regras de negócio	6
1.7	Estrutura de dados	7
2	VENDER CDS A PRAZO - UC002	9
3	VENDER CDS À VISTA - UC003	11
4	CADASTRAR CLIENTE - UC008	13

Introdução

Uma loja de CDs possui discos para venda. Um cliente pode comprar uma quantidade ilimitada de discos, mas para isto ele deve se dirigir à loja. Essa possui um atendente cuja função é atender os clientes durante a venda dos discos. Ela também possui um gerente cuja função é administrar o estoque para que não falem produtos. Além disso, esse é quem dá folga ao atendente, ou seja, o gerente também atende os cliente durante a venda dos discos.

A venda pode ser à vista ou a prazo. Em ambos os casos o estoque é atualizado e uma nota fiscal é entregue ao consumidor.

- No caso de uma venda à vista, cliente cadastrado que compra mais de 5 CDs de uma só vez ganha um desconto de 1% para cada ano de cadastro na loja.
- No caso de uma venda a prazo, essa pode ser parcelada em 2 pagamentos com um acréscimo de 20%. A venda a prazo pode ser paga com cartão ou boleto. Para pagamento com boleto bancário, o mesmo é gerado e entregue ao cliente, armazenando-os no sistema para lançamento posterior no caixa. Para pagamento com cartão, o cliente com mais de 10 anos de cadastro na loja ganha o mesmo desconto da compra à vista.

1 Vender CDs - UC001

1.1 Breve descrição

Atendente vende um ou mais CDs à um usuário.

1.2 Atores

1. Atendente.

1.3 Pré-condições

1. O Atendente deve estar logado no sistema.
2. O Atendente deve ter acesso à função.

1.4 Fluxo de evento

1.4.1 Fluxo básico

1. O Atendente seleciona a opção **Vender CDs**.
2. O Sistema exibe a lista de CDs.
3. O Atendente seleciona os CDs, informando as respectivas quantidades.
4. O Sistema exibe a lista de clientes.
5. O Atendente seleciona o cliente.
6. O Atendente seleciona a opção **Vender**.
7. O Sistema exibe as informações da venda: CDs, quantidades e o cliente.
8. O Atendente confirma as informações da venda.
9. O Sistema efetua a venda, verificando a regra RN1.
 - a) O Atendente seleciona o tipo de venda: **A prazo** ou **À Vista**.

- b) O Sistema deve executar o caso de uso **Vender CDs a prazo - UC002** ou o caso de uso **Vender CDs à vista - UC003**, de acordo com opção selecionada pelo Atendente no passo anterior.
 - c) O sistema atualiza o estoque de acordo com a regra RN2.
10. O sistema emite a Nota fiscal conforme à ED1.
11. O caso de uso é encerrado.

1.4.2 Fluxo alternativo

1. Alternativa ao passo 4 - Cliente não cadastrado:
 - a) O Atendente seleciona a opção **Cadastrar Cliente**.
 - b) O Sistema executa o caso de uso **Cadastrar cliente - UC008**.
 - c) O Sistema retorna ao passo 4.
2. Alternativa ao passo 8 - Informações incorretas:
 - a) O Atendente não confirma as informações de venda.
 - b) O Sistema retorna ao passo 2.
3. Alternativa ao passo 9 - A regra RN1 não é atendida:
 - a) O Sistema exibe a mensagem: **Não há produtos disponíveis em estoque**.
 - b) O caso de uso é encerrado.

1.5 Pós-condições

1. Venda efetuada, se as regras de validação forem verificadas.

1.6 Regras de negócio

1. O produto deve está disponível em estoque.
2. O sistema deve atualizar o estoque de produtos: para cada produto selecionado para venda, o sistema deve subtrair a quantidade disponível em estoque.

1.7 Estrutura de dados

1. Nota fiscal:

- a) CPF do cliente.
- b) Nome do cliente.
- c) Endereço do cliente.
- d) CNPJ da loja.
- e) Razão social da loja.
- f) Endereço da loja.
- g) Data da compra.
- h) Código dos produtos comprados.
- i) Descrição dos produtos comprados.
- j) Valores dos produtos comprados.
- k) Valor total da compra.
- l) Valor do desconto.
- m) Valor final da compra.

2 Vender CDs a prazo - UC002

3 Vender CDs à vista - UC003

4 Cadastrar cliente - UC008