### Caso de Uso Extendido.

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU00 |
| **Nombre** | Captar Prospectos |
| **Actores** | Vendedor. |
| **Objetivo** | Registrar la información de posibles futuros clientes |
| **Resumen** | El vendedor debe poder Guardar la información de un posible futuro cliente, listarlos, agendar una visita e imprimir los datos de las personas |
| **Tipo** | Primario y Esencial. |
| **Pre-condición** | 1. Conexión con la Base de datos para validar Credenciales. 2. Haber iniciado el sistema VeriSafe. 3. Debe haber una sesión con credenciales de vendedor iniciada. 4. El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1. Guardar un registro de un prospecto 2. Ver los prospectos registrados 3. Agendar una visita a los prospectos 4. Imprimir el detalle de los prospectos |
| **Frecuencia de Uso** | 5 veces por día |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-002,RQ-004, RQ-025,RQ-036 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a captar una persona | 02 | Presenta una interfaz para captar personas |
| 03 | El vendedor puede seleccionar:   1. crear prospecto(envía a flujo crear prospecto) 2. ver prospectos(envía a flujo crear prospecto)   Si el vendedor no selecciona ninguna opción aquí termina el caso de uso. | 04 | . |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A)Flujo crear prospecto** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a crear un prospecto. | 02 | Presenta una interfaz para crear prospecto. |
| 03 | El vendedor debe llenar los datos del prospecto: rut, nombre, apellido, teléfono, dirección, tipo de servicio que está interesado, lugar a proteger, canal de captación. | 04 | El sistema valida los datos, si alguno de los campos está vacío o el tipo de dato no corresponde al del campo entonces envía un mensaje de error y devuelve al vendedor al paso 3.  En el caso que los datos sean válidos, guarda el prospecto en la base de datos y aquí termina el caso de flujo. |
| 06 |  | 05 |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **B)Flujo ver prospectos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a ver prospectos. | 02 | Presenta una interfaz en la que puede ver los prospectos guardados en la base de datos y un searchbox en el que los puede filtrar por: rut, nombre, apellido, teléfono, dirección, tipo de servicio que está interesado, lugar a proteger, canal de captación. Puede filtrarlos. |
| 03 | El vendedor debe escribir en el searchbox el campo o los campos de los prospectos por el que desea filtrar los resultados. | 04 | El sistema verifica que el dato escrito se encuentre en alguno de los campos, en el caso que no se encuentre lo devuelve al paso 3.  En el caso que los datos sean válidos muestra los prospectos y en la parte de derecha de cada prospecto le aparecerá dos botones, uno para agendar visita y otro para imprimir los datos del prospecto. |
| 06 | El vendedor en cada prospecto puede seleccionar:   1. agendar visita. 2. imprimir.   Si no selecciona ninguna opción acá termina el caso de uso. | 05 | Si selecciona agendar visita muestra un pequeño calendario dentro de la misma pantalla.  Si selecciona imprimir le mostrará un PDF en una nueva ventana |
| 07 | El vendedor puede agendar una visita seleccionando una fecha del calendario o imprimir la información del prospecto.  Aquí termina el caso de flujo ver prospectos |  |  |