

# Práctica 2 (segunda parte)

## INGENIERÍA DE REQUISITOS

### Modelo de casos de uso

#### Temporización

Comienzo de la práctica	Duración
Semana del 11-abril-2016	1 semana

Después de un detallado análisis del dominio del problema y de varias entrevistas con los clientes se ha planteado un primer modelo de casos de uso del problema a abordar. En las entrevistas con el cliente han aparecido nuevos requerimientos, en concreto el cliente quiere incorporar el concepto de comunidad para que los usuarios puedan crear grupos de personas con gustos o preferencias parecidas.

#### Actividades a realizar

A partir de la solución propuesta para el sistema “BuenProvecho” (ver diagramas al final de este guión), en esta práctica se deben realizar las siguientes actividades:

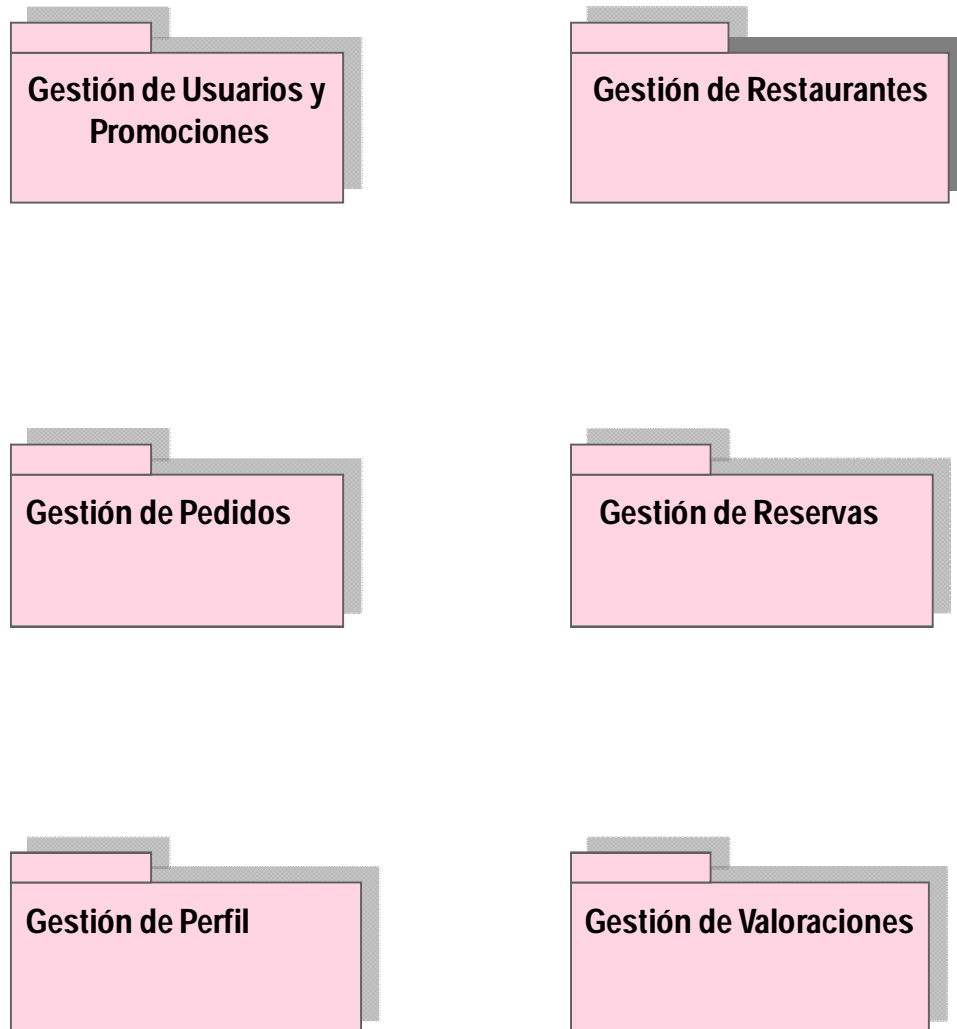
1. Descripción de todos los casos de uso utilizando la plantilla extendida.
2. Extensión del glosario de términos.

#### Entrega de los documentos generados

Documentación a aportar (Tipo de entrega)	Fecha de entrega
<ul style="list-style-type: none"><li>• Descripción de casos de uso utilizando la plantilla extendida (a repartir entre los integrantes del grupo, indicando el nombre del estudiante que ha realizado cada plantilla)</li><li>• Glosario de términos extendido (Grupal)</li></ul>	18-abril-2016

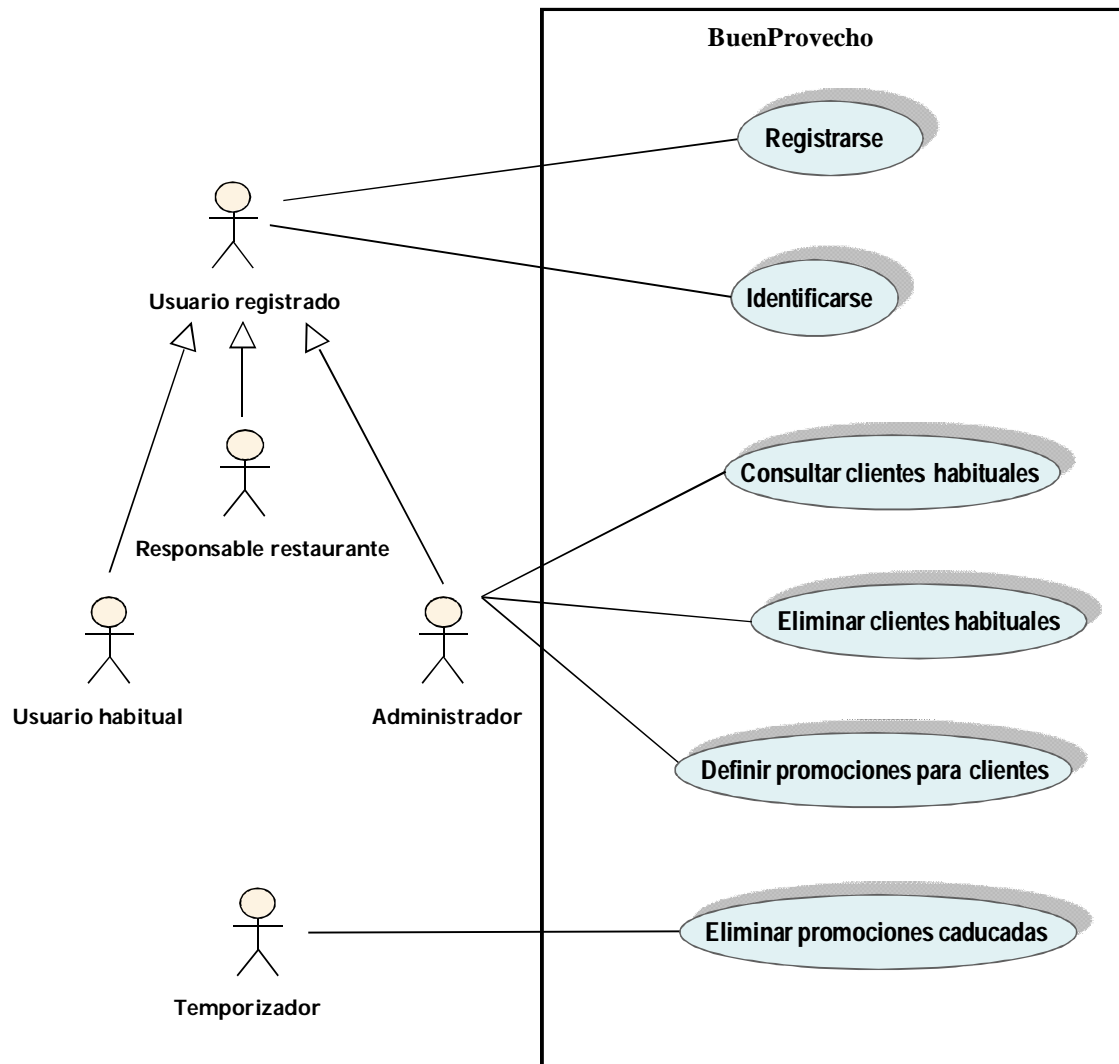
## Solución propuesta

### Diagrama de paquetes



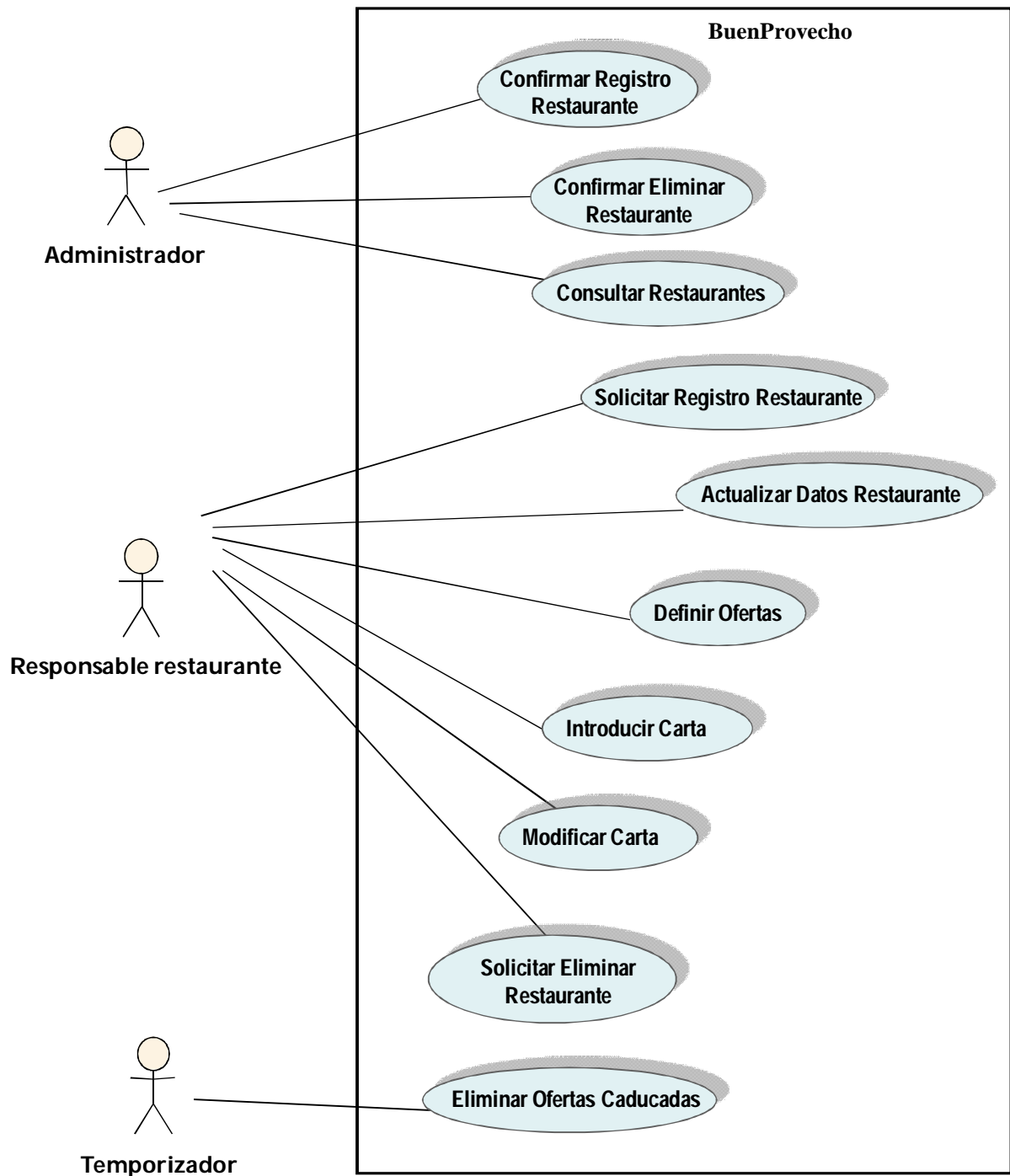
## Diagramas de casos de uso

### Gestión de usuarios y promociones



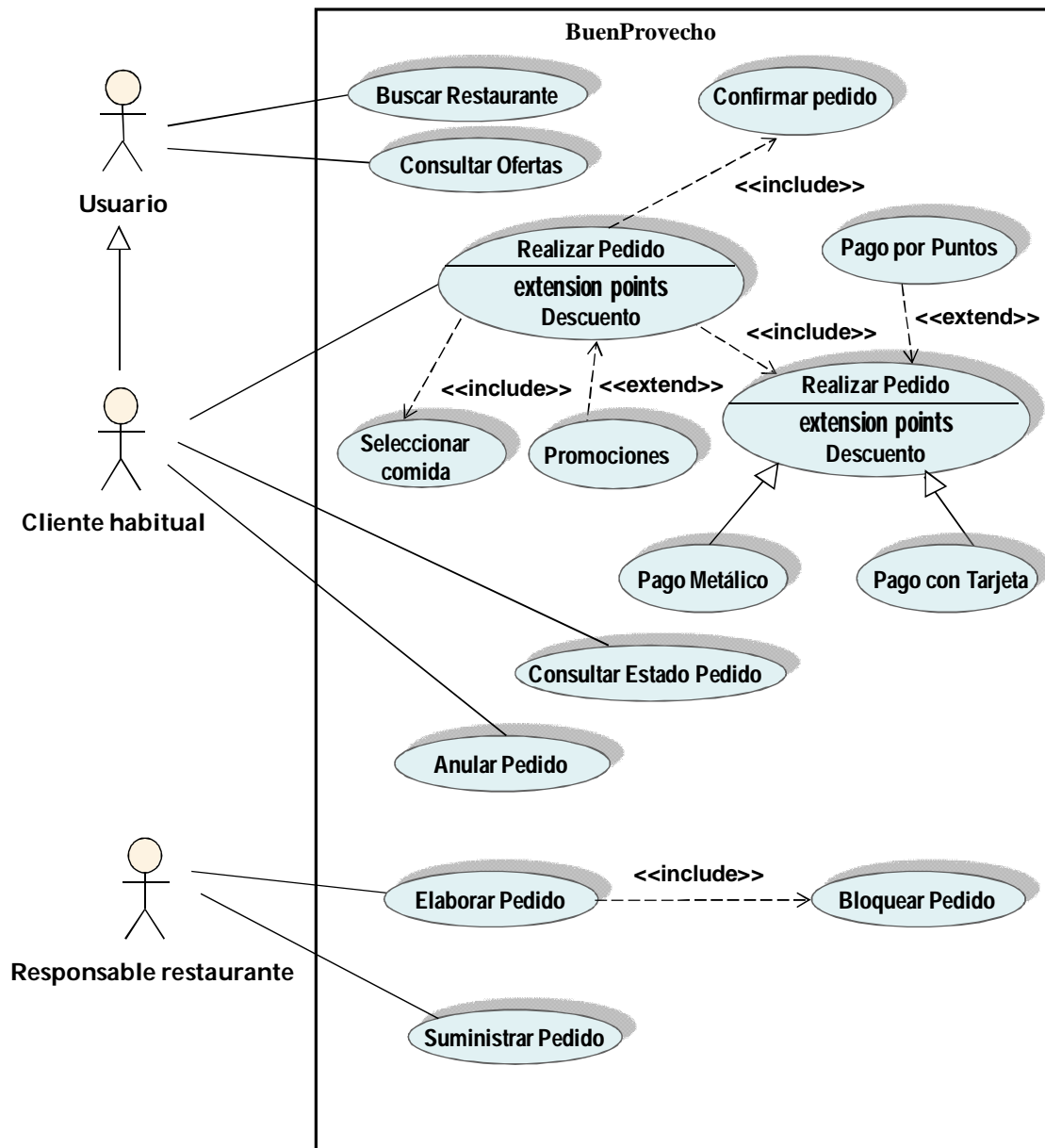
- Se considera que un usuario cuando toma la decisión de registrarse ya es un usuario registrado y es él el que interactúa con el caso de uso **Registrarse**.
- Usuario registrado es un actor abstracto.
- **Registrarse**: Obtener y comprobar datos de registro y registrar en el sistema a un usuario, hay que decidir qué datos forman parte del registro.
- **Identificarse**: Proporcionar datos de identificación y comprobar validez de identificación. Incluir posibilidad de olvido de clave.
- **Consultar clientes habituales**: Decidir qué información se debe mostrar de cada Cliente habitual. El objetivo del Responsable restaurante es detectar clientes habituales que presenten problemas para el sistema.
- **Definir promociones para clientes**: Determinar qué acciones del Cliente habitual le proporcionan puntos.
- **Eliminar promociones caducadas**: Las promociones se definen para un determinado periodo de tiempo. Una vez transcurrido éste se deben eliminar. El Temporizador actúa en un momento determinado del día.

## Gestión de restaurantes



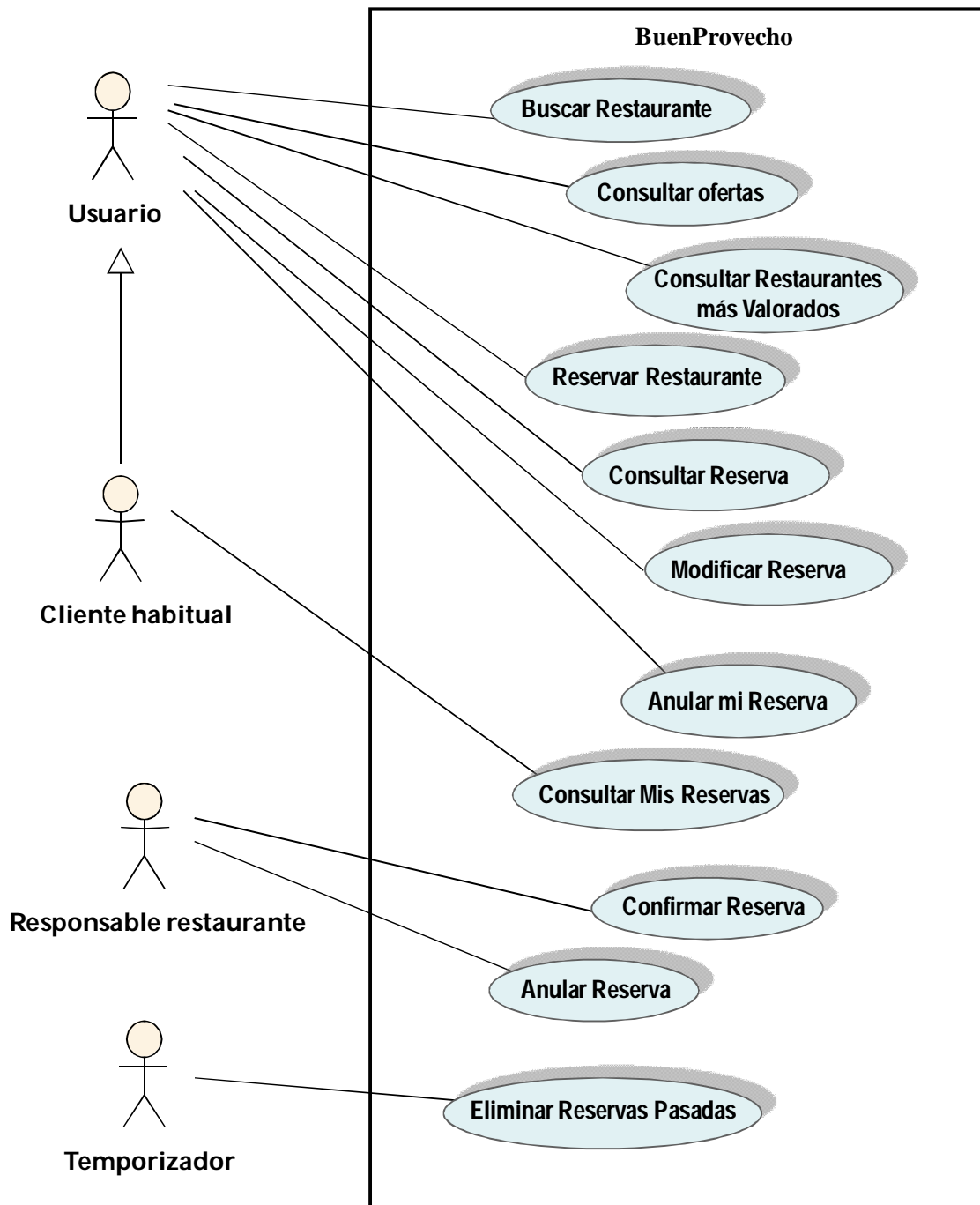
- **Solicitar Registro Restaurante:** El Responsable restaurante, que previamente se ha registrado como tal, solicita que se incluya un restaurante en el sistema. En el caso de uso **Confirmar Registro Restaurante**, será el Administrador el que acepte o rechace la solicitud tras realizar ciertas verificaciones.
- **Definir Ofertas:** Definir las ofertas de un restaurante por un período de tiempo. Hay que hacer un estudio de los tipos de ofertas que pueden hacer los restaurantes.
- **Eliminar Ofertas Caducadas:** Igual que **Eliminar promociones caducadas**.

## Gestión de pedidos



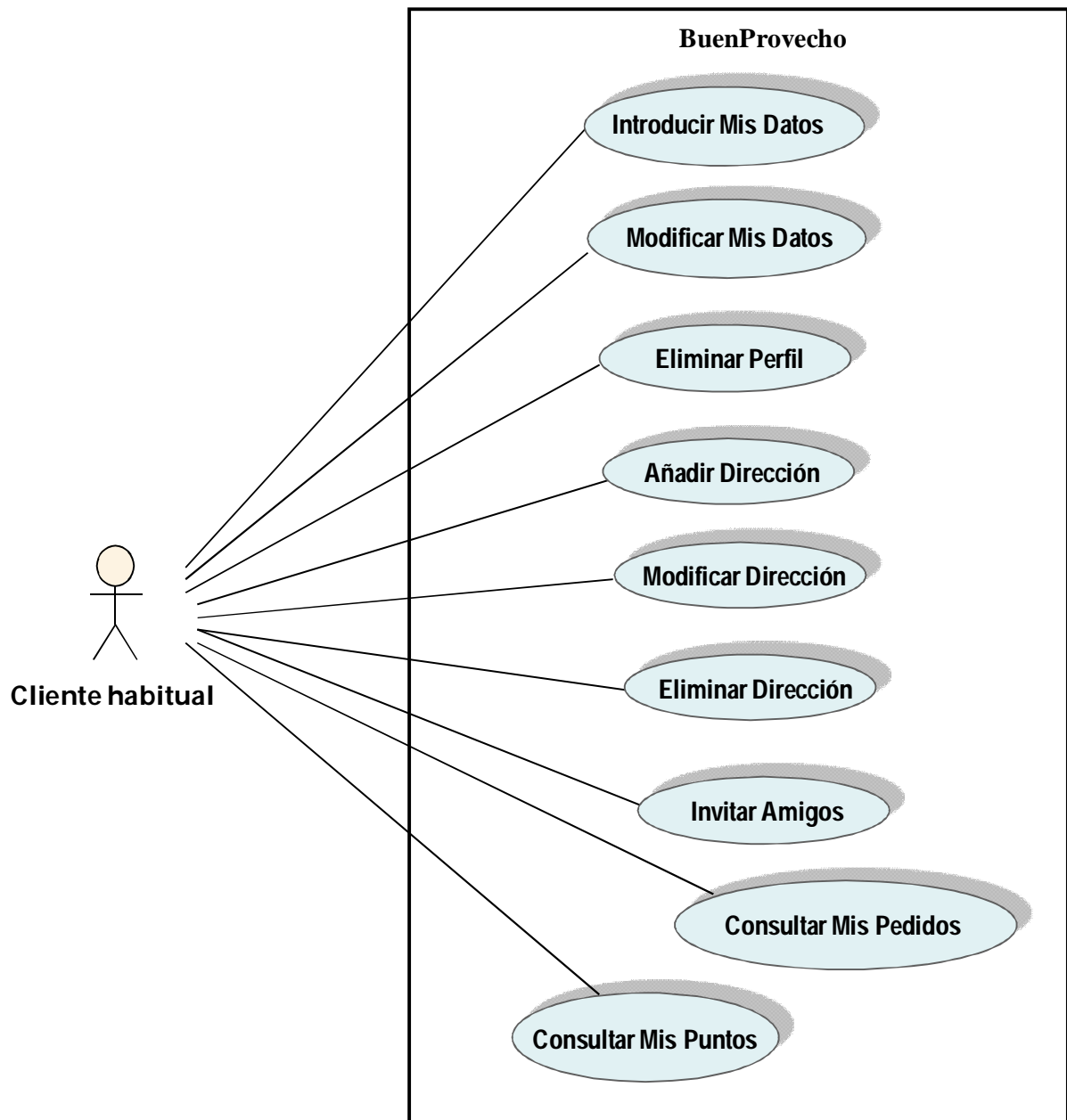
- **Buscar Restaurante:** Buscar restaurantes cercanos a la ubicación del cliente teniendo en cuenta los criterios especificados por este. Los criterios deben especificarse en el caso de uso.
- **Consultar Ofertas:** Consultar las ofertas que pueden existir en los restaurantes en los que el cliente puede hacer pedidos.
- **Realizar Pedido:** Caso de uso central del diagrama, de ahí la cantidad de casos de uso con los que se relaciona. En este modelo se ha optado por dos formas de pago diferentes. Con las relaciones de inclusión y extensión que tiene el caso de uso está suficientemente claro qué es lo que describe.
- **Consultar Estado Pedido:** Consultar el estado en el que se encuentran los pedidos de un Cliente habitual.
- **Anular Pedido:** Cancelar un pedido en curso siempre y cuando no haya sido bloqueado por el Responsable restaurante debido a que ya se esté elaborando.

## Gestión de reservas



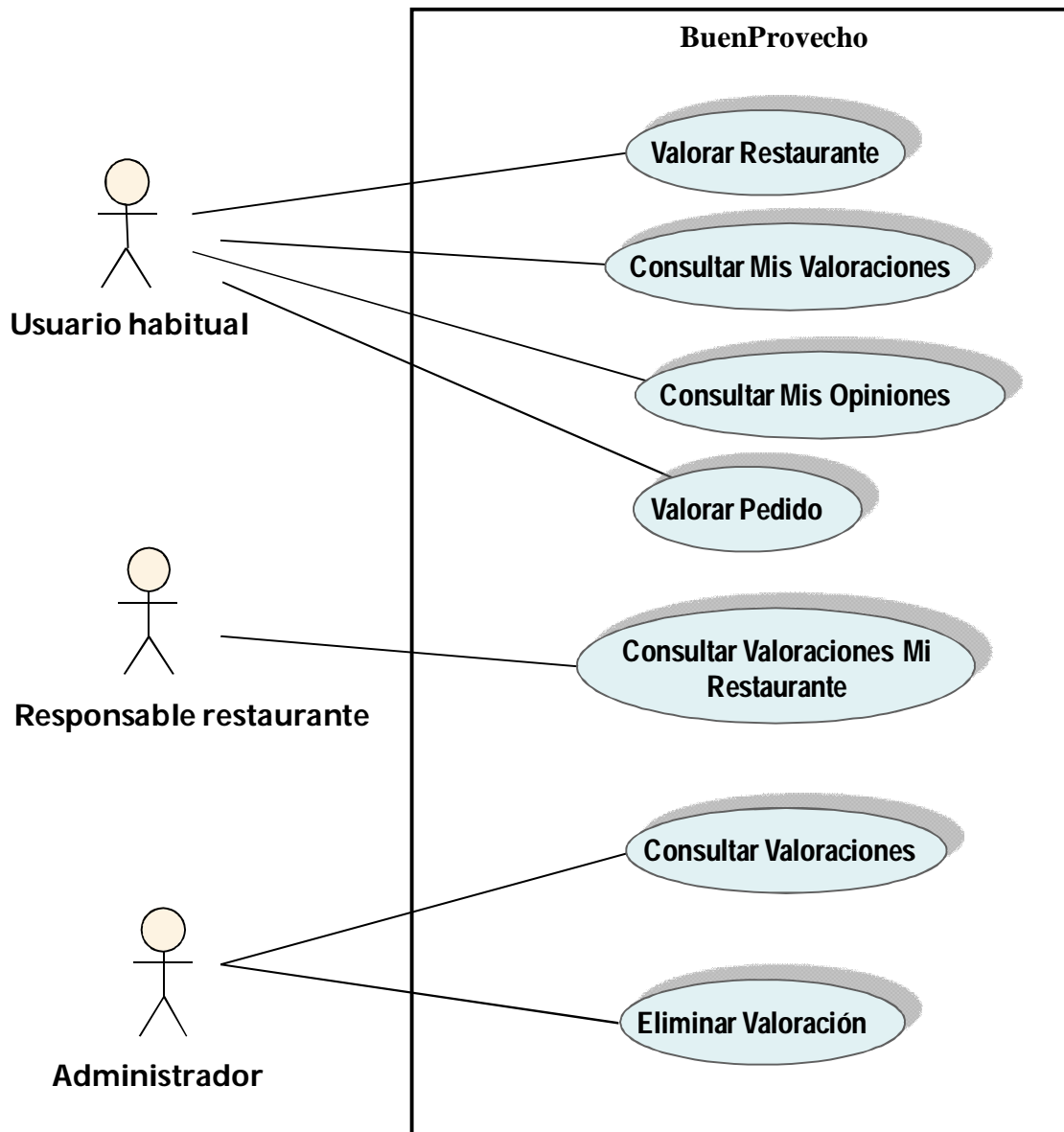
- **Confirmar reserva:** Una reserva no es efectiva hasta que es confirmada por el Responsable restaurante.
- **Consultar Reserva:** Consultar la reserva en curso de un Usuario.
- **Consultar Mis Reservas:** Consultar todas las reservas, pasadas, presentes o futuras, realizados por el Cliente habitual. Las reservas de un Cliente habitual no las elimina el Temporizador.
- **Eliminar Reservas Pasadas:** Elimina todas las reservas pasadas de los usuarios no habituales

## Gestión de perfil



- Tener en cuenta que el Cliente habitual puede tener más de una dirección.
- **Consultar Mis Pedidos:** Consulta de todos los pedidos realizados por el Cliente habitual, estén o no activos.
- **Invitar Amigos:** Cursar invitación a un amigo a través del correo. Cuando alguien se registra en el sistema hay que tener en cuenta si ha sido invitado por un Cliente habitual para asignarle los puntos correspondientes.

## Gestión de valoraciones



- El Administrador consulta las valoraciones para detectar aquellas que no sean adecuadas y de esa manera poder eliminarlas.
- **Valorar Restaurante:** Además de dar puntuación al restaurante, teniendo en cuenta los distintos parámetros que se evalúan, también se encarga de incluir la opinión sobre dicho restaurante.
- **Valorar Pedido:** Además de dar una puntuación al pedido, teniendo en cuenta los distintos parámetros que se evalúan, también se encarga de incluir la opinión sobre el servicio del pedido.