**Clase N° 7 – Zucconi Fernando.**

**Roles**

Operadores Vendedores (cant. 5).  
Supervisores de Ventas (cant. 1).  
Secretario de Cultura (cant. 1).

**Fichas**

Operadores Vendedores:

* Como Vendedor quiero poder emitir una Entrada en no más de 6 segundos.

Nota: Solo se acepta Efectivo.  
 Debe imprimir un código de barra.  
 La Entrada debe cumplir la función de Factura.

Supervisor de Ventas:

* Como Supervisor de Ventas quiero poder emitir una Entrada en no más de 6 segundos.
* Como Supervisor de Ventas quiero poder indicar en cada noche a qué hora empieza el Festival.
* Como Supervisor de Ventas quiero poder diagramar para cada noche la actuación de cada grupo Folclórico.

Nota: Solo se acepta Efectivo.  
 La Entrada debe cumplir la función de Factura.  
 No debe quedar espacio entre la actuación de un grupo y  
 otro.  
 Los horarios de actuación de cada grupo no se pueden  
 superponer.  
 Un grupo no puede actuar más de una vez por noche.

Secretario de Cultura:

* Como Secretario de Cultura quiero poder ingresar los precios de las Entradas.
* Como Secretario de Cultura quiero poder ingresar los nombres de los grupos Folclóricos.
* Como Secretario de Cultura quiero poder ingresar los descuentos por venta anticipada de Entradas.
* Como Secretario de Cultura quiero poder ingresar las fechas de vencimientos de los beneficios de descuentos de venta anticipada.

**Pruebas de Usuario**

* Probar vender una Entrada (pasa).
* Probar vender más de una Entrada del mismo tipo (pasa).
* Probar vender más de una Entrada de distinto tipo (pasa).
* Probar vender Entradas de un único sector (pasa).
* Probar vender Entradas de más de un sector (pasa).
* Probar vender Entradas de un sector y su correspondiente butaca (pasa).
* Probar vender Entradas de un sector y su correspondiente butaca en una misma fecha que ya se ha tomado (no pasa).
* Probar la anulación de una Entrada (pasa).
* Probar la anulación de una Entrada después de 10 días del inicio del festival Folclórico (no pasa).
* Probar vender con descuento por venta anticipada (pasa).
* Probar vender con descuento por venta anticipada cuando no corresponda (no pasa).
* Probar vender sin descuento por venta anticipada (pasa).
* Probar vender ubicaciones tomadas por otro punto de venta (no pasa).
* Probar imprimir Entrada (pasa).
* Probar imprimir Entradas con la impresora apagada (no pasa).