

Caso de uso Livraria Resolve 1

Caso de uso: Efetuar cadastro

Escopo: Sistema, caixa preta

Nível de Abstração: Objetivo do usuário

Ator principal: Cliente da Livraria Resolve

Ator secundário: Proprietário e Diretor

Outras Partes Interessadas: Gerente de TI (Exige que os dados sejam compatíveis com o banco MySQL do ERP) e Vendedores (Precisam de dados precisos para contato e envio - endereço)

Pré-condições: Cliente não possui cadastro no sistema de vendas

Pós-condições: Pedido de cadastro é registrado no sistema - status "em processamento"

Gatilho: Cliente seleciona "não tenho cadastro"

Dados: Informações de cadastro

- nome
- endereço completo
- telefone fixo
- telefone celular
- telefone profissional
- email

Caso de uso incluído: Aprovar cadastro

Cenário principal:

1. Sistema de vendas redireciona para a página de cadastro
2. Cliente preenche suas informações de cadastro
3. Cliente seleciona enviar cadastro
4. Sistema de vendas mostra a tela de "cadastro em processamento"
5. Sistema de vendas salva pedido de cadastro no banco de dados
6. Cliente seleciona "voltar para a tela inicial"
7. Cliente sai do sistema

Alternativas:

4.a) Cliente não preenche um campo obrigatório

1. Sistema de vendas mostra tela de "não preencheu um campo obrigatório"
2. Cliente seleciona "voltar para a tela de cadastro"
3. Volta ao passo 2

Requisitos Especiais: O sistema deve ser muito simples de usar, sem muitas opções, devido ao perfil de alguns clientes mais velhos.

Variações de Tecnologia: Essa função deve funcionar em navegadores web e celulares.

Caso de uso Livraria Resolve 2

Caso de uso: Aprovar cadastro

Escopo: Sistema, caixa preta

Nível de Abstração: Objetivo do usuário

Ator(es) principal(is): Proprietário e Diretor

Ator(es) secundário(s): Cliente da Livraria Resolve

Outras Partes Interessadas: Gerente Geral (deseja classificar o cliente em tipos de livro)

Pré-condições:

- Cliente solicitou um cadastro no sistema de vendas
- Proprietário ou Diretor já está logado

Pós-condições: Cliente recebe registro de acesso e seu cadastro passa a ter status “ativo”

Gatilho: Sistema de vendas notifica “necessidade de aprovação de cadastro”

Dados: Informações de cadastro

- nome
- endereço completo
- telefone fixo
- telefone celular
- telefone profissional
- email

Cenário principal:

1. Proprietário ou Diretor seleciona “ir para página de aprovação de cadastro”
2. Sistema de vendas exibe tela de “aprovação de cadastro”
3. Proprietário ou Diretor seleciona um cadastro pendente
4. Sistema de vendas exibe Informações de cadastro pendente
5. Proprietário ou Diretor seleciona “aprovar cadastro”
6. Sistema altera status do cadastro pendente para “ativo” no banco de dados
7. Sistema de vendas exibe tela de cadastro aprovado
8. Sistema de vendas envia notificação de aprovação do cadastro ao cliente com registro e senha
9. Sistema remove o cadastro pendente da lista de cadastros pendentes
10. Proprietário ou Diretor seleciona "voltar ao menu inicial"
11. Sistema de vendas exibe tela inicial
12. Proprietário ou Diretor faz logout
13. Proprietário ou Diretor fecha o sistema de vendas

Alternativas:

5.a) Proprietário ou Diretor decide reprovar o cadastro

1. Proprietário ou Diretor seleciona “reprovar cadastro”
2. Sistema altera status do cadastro pendente para “reprovado” no banco de dados
3. Sistema de vendas exibe tela de cadastro reprovado
4. Sistema de vendas envia notificação de reprovação do cadastro ao cliente

5. Proprietário ou Diretor seleciona “voltar a tela de aprovação de cadastro”
6. Volta ao passo 2
- 5.b) Proprietário ou Diretor decide ignorar o cadastro
 1. Proprietário ou Diretor seleciona "voltar a tela de aprovação de cadastro”
 2. Volta ao passo 2
- 8.a) Proprietário ou Diretor decide avaliar mais cadastros
 1. Proprietário ou Diretor seleciona "voltar a tela de aprovação de cadastro”
 2. Volta ao passo 2
- 10.a) Proprietário ou Diretor decide avaliar mais cadastros
 1. Volta ao passo 1

Variações de Tecnologia: O sistema deve rodar em nuvem e ser acessível via navegador web, sem instalação local.