

## Estudo de Caso – Ingressos - SA

A empresa Ingressos-SA vende ingressos para *shows* e eventos. Ela pretende informatizar suas atividades e disponibilizá-la via web e dispositivos móveis. Frente a isso, contrata seus serviços como analista de sistemas para fazer a análise de venda de ingressos.

Inicialmente, ela explica o funcionamento desejado do sistema, devendo permitir que produtores, também conhecidos como *promoters*, cadastrem os eventos. Estes possuem data, local, valor e quantidade de ingressos disponíveis. Durante o cadastro, o produtor pode colocar uma descrição do evento para impulsionar as vendas.

Quem quiser comprar ingressos, deve se cadastrar no sistema com seus dados básicos (nome, CPF, telefone, endereço e *e-mail*). Por questões de segurança, os clientes devem confirmar o cadastro por *e-mail* ou através de código enviado por SMS. Durante a realização do pedido, o cliente pode escolher a quantidade de ingressos e ir para o carrinho de compras, sendo também possível adquirir ingressos de outros eventos antes de finalizar a solicitação. O cliente pode efetuar o pagamento por meio de cartão de crédito ou boleto e, após a confirmação, o sistema disponibilizará o ingresso via *e-mail*.

