

Una agencia de venta de autos opera de contado o financiado a través de planes de ahorro. Los planes pueden ser 70/30 o 60/40, o sea, financian el 70 o 60% del auto en 84 cuotas y el resto se paga al momento de retirar el vehículo.

El gerente define las políticas de venta de la empresa. Los vendedores atienden a los clientes quienes se suscriben al plan presentando toda la documentación pertinente. El cliente elige un vehículo y modelo sobre el que va a amortizar su plan.

Al momento de firmar el contrato, el cliente abona la suscripción al plan en la caja, emitiéndose el recibo correspondiente al pago. Luego, el vendedor le entrega una copia del contrato junto con el cupón de pago de la primera cuota del plan. Si la persona es casada deben figurar en el contrato (además de sus datos) los datos personales de su cónyuge y su firma, junto con la del solicitante.

En el contrato figuran los datos del número de Grupo y Orden que se le ha asignado al cliente.

Los pagos de las cuotas se realizan del 1 al 10 de c/mes en los bancos habilitados. Para obtener el cupón de las cuotas el cliente debe registrarse como usuario en el sitio web de la agencia de autos, siendo su id. Grupo+Orden, luego podrá imprimir la próxima cuota a vencer, consultar sus pagos y próximos vencimientos y la lista de números de orden que resultaron favorecidos en el sorteo (2 por mes).

Los bancos envían a la agencia un listado de los planes que se han cobrado, una vez por semana todos los viernes. Esto es entregado al personal de Tesorería que los imputa a las cuentas de los clientes para así mantener el saldo del plan.

Cuando los clientes no abonan su cuota en más de 3 meses consecutivos, se envía su legajo al Departamento Judicial, quien emitirá carta documento e iniciará luego las acciones pertinentes.

El gerente publica en el sitio web la lista mensual de vehículos que se entregarán de cada grupo, los cuales serán 2 por mes vía un sorteo, informando el número de orden favorecido.

Se pide:

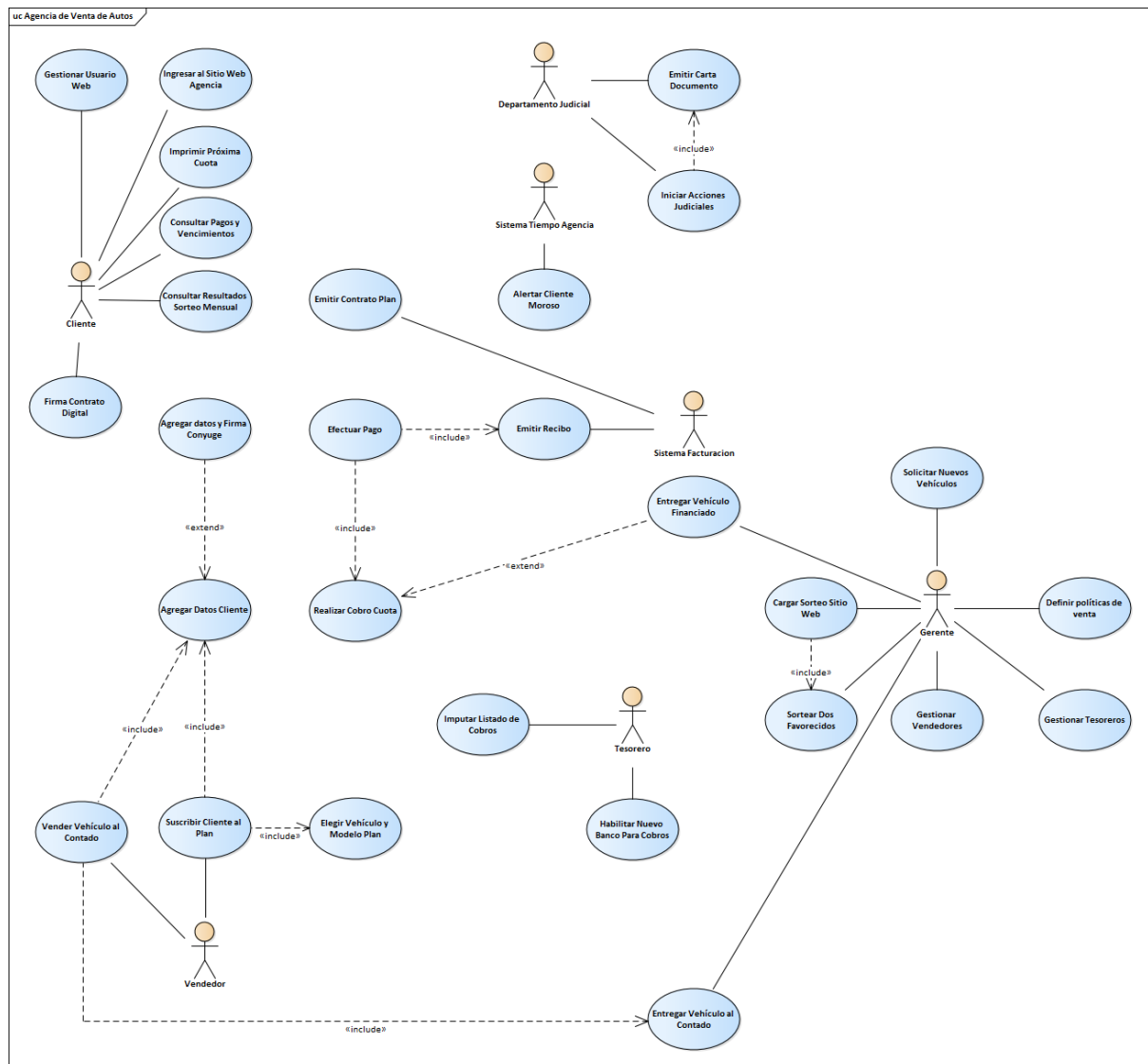
- 1) Realice el diagrama de casos de uso de la narrativa.
- 2) Desarrolle la especificación del caso de uso "Vendedor suscribe cliente al plan".
- 3) Realice el modelo conceptual de la narrativa (incluya multiplicidad y navegación).

Resolución.

1) Diagrama de Casos de Uso:

Resolución.

1) Diagrama de Casos de Uso:



2) Especificación del Caso de Uso “Suscribir Cliente al Plan”:

	Actor (Vendedor)	Sistema
Nombre Caso de Uso	RF001. Suscribir Cliente al Plan	
Actores Principales	Vendedor, Sistema Facturación, Gerente.	
Escenario Principal de Éxito.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El Vendedor accede a la opción de Suscribir Nuevo Cliente. 2. El Vendedor ingresa el vehículo y modelo que el Cliente elige, y sobre el que amortizará su plan. 3. El Vendedor debe cargar los 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El Sistema redirige al Vendedor al menú de carga de datos del nuevo Cliente. 2. El Sistema muestra los vehículos y modelos disponibles (en stock al momento de elegir). 3. El Sistema valida DNI, CUIL, y las direcciones y los datos del Banco y

	<p>siguientes datos, proporcionados por el Cliente:</p> <ol style="list-style-type: none"> Nombre (Char[30]). Apellido (Char[40]). Calle (Char[30]). Altura (Char[5]). Piso y Departamento (Char[5]). Ciudad (Char[40]). Código Postal (Char[6]). Provincia (Char[40]). DNI (Char[9]). CUIL / CUIT (Char[12]). Nombre Entidad Bancaria (Char[30]). Dirección Entidad Bancaria (mismos datos dirección que Cliente). CBU (Char[22]). Estado Civil (Char[20]). <p>4. Se procede a la emisión y firma del contrato.</p>	<p>CBU.</p> <p>4. Se guardan los datos y se envían al Sistema de Facturación para la emisión del Contrato, ver Caso de Uso “Emitir Contrato Plan”.</p>
Alternativas y Excepciones.	<p>2. El Cliente quiere un vehículo no disponible: ver Caso de Uso “Solicitar Nuevos Vehículos”.</p> <p>3.n) Si Estado Civil == “Casado” / “Casada”: Se deben cargar al contrato los datos del cónyuge (mismos datos que el Cliente, ver Caso de Uso “Agregar Datos y Firma Cónyuge”).</p>	<p>3. Si alguno de los datos no es válido, el Sistema lo informa y se solicita al Vendedor que los ingrese nuevamente.</p> <p>4. Si falla el envío de datos, se deberán enviar nuevamente.</p>
Poscondiciones	Se suscribe el plan, se asignan grupo y orden y se envían al mail para su firma.	
Observaciones.	1. Investigar tecnología empleada para la validación de direcciones y datos bancarios.	