

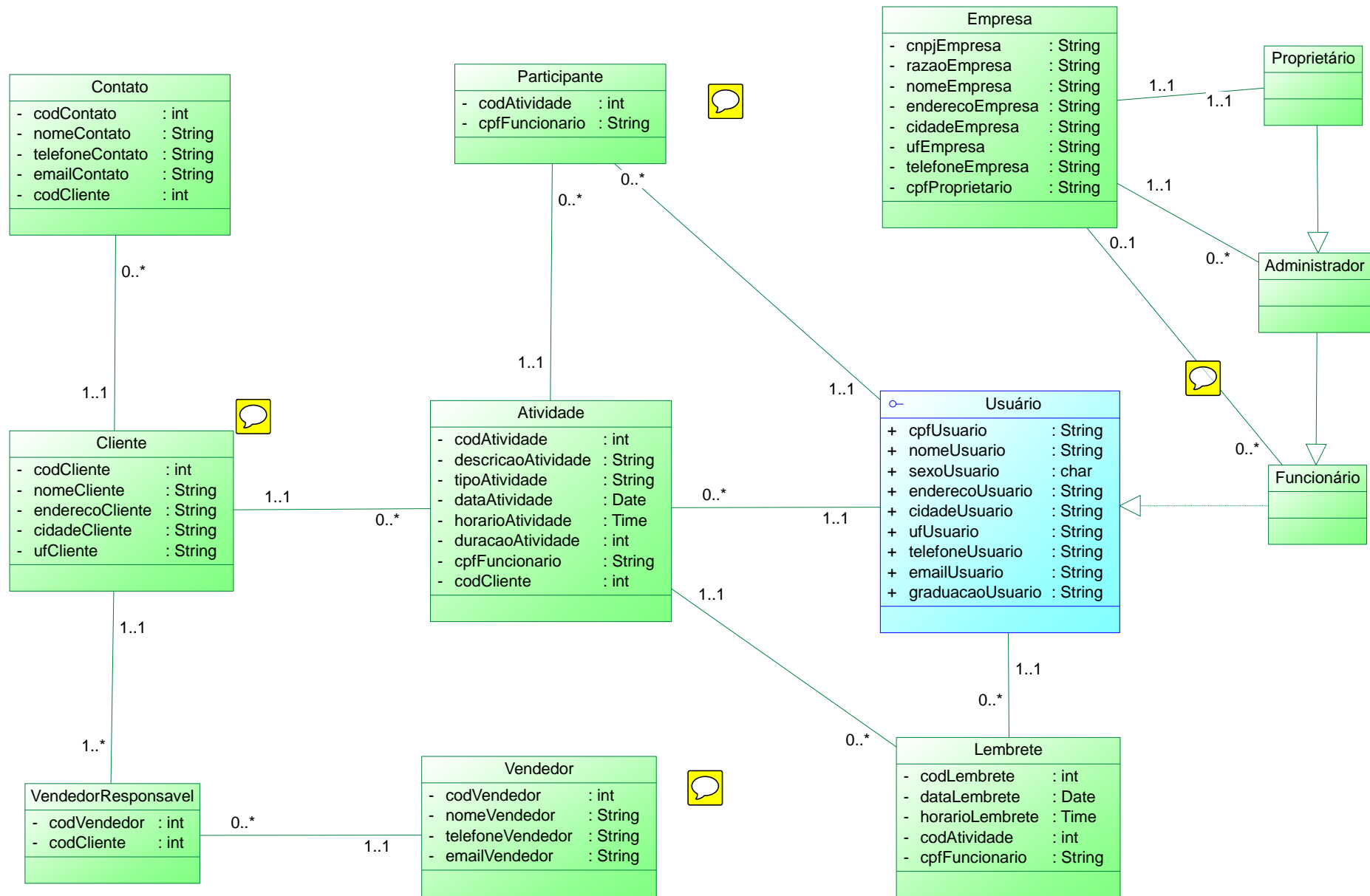
PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Sistemas de Informação – 6º Período

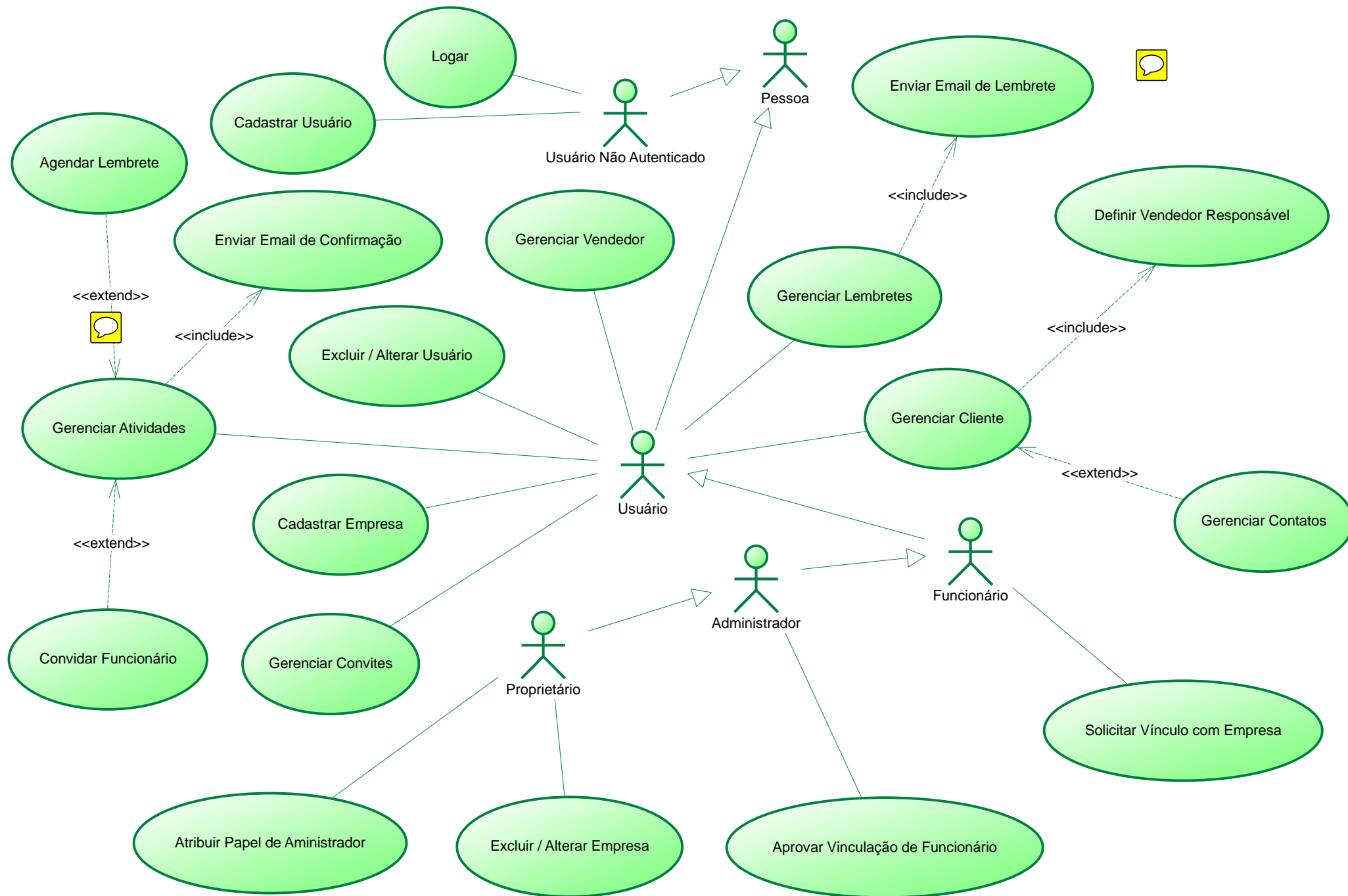
TRABALHO PRÁTICO - 1ª ENTREGA
Laboratório de Desenvolvimento de Sistemas

Israel de Almeida Mello
Rômulo de Oliveira Jorge
Túlio Henrique Café Carvalhais
Wander Maia da Silva

Belo Horizonte

2012





1. Caso de Uso “Gerenciar convites”

1.1. Pré condições:

O usuário deve estar autenticado no sistema através de usuário e senha.

1.2. Fluxo principal:

1. O ator seleciona o comando “Gerenciar convites” no menu.
2. O CRM irá apresentar um formulário (tela) e o ator informa o contato que deseja pesquisar.
3. O CRM devolve a informação se o contato existe no seu banco de dados e do contrário o sistema informa que o usuário não foi encontrado.



1.3. Fluxo alternativo “Inserir contato”:

1. O ator pressiona o botão “Novo Contato”.
2. O CRM apresenta a tela “Novo contato” contendo campos que devem ser preenchidos para a inserção deste novo contato.
3. O ator preenche os campos obrigatórios (será informado na tela através de asteriscos os campos obrigatórios) e pressiona o botão enviar.
4. O CRM valida os dados e caso positivo grava os mesmos em seu banco de dados.
5. O sistema apresenta um feedback informando que os dados foram gravados com sucesso ou com a informação que os dados não foram gravados e informa o motivo de não ter salvo os dados em seu banco.

1.4. Fluxo alternativo “Alterar Contato”:

1. O ator seleciona o contato que deseja alterar e pressiona o comando “Editar Contato”.
2. O CRM apresenta a interface com os dados preenchidos do contato selecionado.
3. O ator altera os campos desejados e pressiona o botão gravar.
4. O sistema grava informações no banco e apresenta uma tela de feedback informando o status da operação e retorna a tela “Gerenciar Convites” com os dados atualizados.

1.5. Fluxo alternativo “Excluir contato”

1. O ator seleciona o contato que deseja excluir e pressiona o comando “Excluir Contato”.
2. O CRM apresenta uma interface para a confirmação de exclusão do(s) contato(s) selecionado(s).
3. O ator pressiona “Sim” para a confirmação e “Não” para cancelar o processo.
4. Se houver a confirmação, o CRM exclui os registros da base de dados e apresenta uma mensagem de confirmação e retorna a tela “Gerenciar Convites” com os dados atualizados.

2. Caso de Uso “Cadastrar empresa”

2.1. Pré condições:

O usuário deve estar autenticado no sistema através de usuário e senha.

2.2. Fluxo principal:

1. O ator seleciona o comando “Cadastrar empresa” no menu.
2. O CRM irá apresentar um formulário (tela) e o ator informa a empresa que deseja pesquisar.

3. O CRM devolve a informação se a empresa existe no seu banco de dados e do contrario o sistema informa que a empresa não foi encontrada.

2.3. Fluxo alternativo “Inserir empresa”:

1. O ator pressiona o botão “Nova empresa”.
2. O CRM apresenta a tela “Nova empresa” contendo campos que devem ser preenchidos para a inserção desta nova empresa.
3. O ator preenche os campos obrigatórios (será informado na tela através de asteriscos os campos obrigatórios) e pressiona o botão enviar.
4. O CRM valida os dados e caso positivo grava os mesmos em seu banco de dados.
5. O sistema apresenta um feedback informando que os dados foram gravados com sucesso ou com a informação que os dados não foram gravados e informa o motivo de não ter salvo os dados em seu banco.

2.4. Fluxo alternativo “Alterar Empresa”:

1. O ator seleciona a empresa que deseja alterar e pressiona o comando “Editar Empresa”.
2. O CRM apresenta a interface com os dados preenchidos da empresa selecionada.
3. O ator altera os campos desejados e pressiona o botão gravar.
4. O sistema grava informações no banco e apresenta uma tela de feedback informando o status da operação e retorna a tela “Gerenciar Empresas” com os dados atualizados.

2.5. Fluxo alternativo “Excluir Empresa”

1. O ator seleciona empresa que deseja excluir e pressiona o comando “Excluir Empresa”.
2. O CRM apresenta uma interface para a confirmação de exclusão da(s) empresa(s) selecionada(s).
3. O ator pressiona “Sim” para a confirmação e “Não” para cancelar o processo.
4. Se houver a confirmação, o CRM exclui os registros da base de dados e apresenta uma mensagem de confirmação e retorna a tela “Gerenciar Empresas” com os dados atualizados.

3. Caso de Uso “Gerenciar Vendedor”

3.1. Pré condições:

O usuário deve estar autenticado no sistema através de usuário e senha.

3.2. Fluxo principal:

1. O ator seleciona o comando “Cadastrar vendedor” no menu.
2. O CRM irá apresentar um formulário (tela) e o ator informa o vendedor que deseja pesquisar.
3. O CRM devolve a informação se o vendedor existe no seu banco de dados e do contrario o sistema informa que o vendedor não foi encontrado.

3.3. Fluxo alternativo “Inserir empresa”:

1. O ator pressiona o botão “Novo vendedor”.
2. O CRM apresenta a tela “Novo vendedor” contendo campos que devem ser preenchidos para a inserção deste novo vendedor.

3. O ator preenche os campos obrigatórios (será informado na tela através de asteriscos os campos obrigatórios) e pressiona o botão enviar.
 4. O CRM valida os dados e caso positivo grava os mesmos em seu banco de dados.
 5. O sistema apresenta um feedback informando que os dados foram gravados com sucesso ou com a informação que os dados não foram gravados e informa o motivo de não ter salvo os dados em seu banco.
- 3.4. Fluxo alternativo “Alterar Vendedor”:
1. O ator seleciona o vendedor que deseja alterar e pressiona o comando “Editar Vendedor”.
 2. O CRM apresenta a interface com os dados preenchidos do vendedor selecionado.
 3. O ator altera os campos desejados e pressiona o botão gravar.
 4. O sistema grava informações no banco e apresenta uma tela de feedback informando o status da operação e retorna a tela “Gerenciar Vendedor” com os dados atualizados.
- 3.5. Fluxo alternativo “Excluir Vendedor”
1. O ator seleciona o(s) vendedor(es) que deseja excluir e pressiona o comando “Excluir Vendedor”.
 2. O CRM apresenta uma interface para a confirmação de exclusão do(s) vendedor(es) selecionado(s).
 3. O ator pressiona “Sim” para a confirmação e “Não” para cancelar o processo.
 4. Se houver a confirmação, o CRM exclui os registros da base de dados e apresenta uma mensagem de confirmação e retorna a tela “Gerenciar Vendedor” com os dados atualizados.
4. Caso de Uso “Gerenciar Lembretes”
- 4.1. Pré condições:
- O usuário deve estar autenticado no sistema através de usuário e senha.
- 4.2. Fluxo principal:
1. O ator seleciona o comando “Gerenciar Lembretes” no menu.
 2. O CRM irá apresentar um formulário (tela) contendo o(s) lembrete(s) existentes.
 3. O ator seleciona o lembrete desejado.
 4. É aberto uma nova tela contendo os dados do lembrete selecionado.
- 4.3. Fluxo alternativo “Inserir lembrete”:
1. O ator pressiona o botão “Novo Lembrete”.
 2. O CRM apresenta a tela “Novo Lembrete” contendo campos que devem ser preenchidos para a inserção deste novo lembrete.
 3. O ator preenche os campos obrigatórios (será informado na tela através de asteriscos os campos obrigatórios) e pressiona o botão enviar.
 4. O CRM valida os dados e caso positivo grava os mesmos em seu banco de dados.
 5. O sistema apresenta um feedback informando que os dados foram gravados com sucesso ou com a informação que os dados não foram gravados e informa o motivo de não ter salvo os dados em seu banco.

4.4. Fluxo alternativo “Excluir Lembretes”

1. O ator seleciona o(s) lembrete(s) que deseja excluir e pressiona o comando “Excluir Lembrete”.
2. O CRM apresenta uma interface para a confirmação de exclusão do(s) lembrete(s) selecionado(s).
3. O ator pressiona “Sim” para a confirmação e “Não” para cancelar o processo.
4. Se houver a confirmação, o CRM exclui os registros da base de dados e apresenta uma mensagem de confirmação e retorna a tela “Gerenciar Lembretes” com os dados atualizados.

5. Caso de Uso “Gerenciar Cliente”

5.1. Pré condições:

O usuário deve estar autenticado no sistema através de usuário e senha.

5.2. Fluxo principal:

1. O ator seleciona o comando “Cadastrar Cliente” no menu.
2. O CRM irá apresentar um formulário (tela) e o ator informa o cliente que deseja pesquisar.
3. O CRM devolve a informação se o cliente existe no seu banco de dados e do contrario o sistema informa que o cliente não foi encontrado.

5.3. Fluxo alternativo “Inserir Cliente”:

1. O ator pressiona o botão “Novo Cliente”.
2. O CRM apresenta a tela “Novo Cliente” contendo campos que devem ser preenchidos para a inserção deste novo cliente.
3. O ator preenche os campos obrigatórios (será informado na tela através de asteriscos os campos obrigatórios) e pressiona o botão enviar.
4. O CRM valida os dados e caso positivo grava os mesmos em seu banco de dados.
5. O sistema apresenta um feedback informando que os dados foram gravados com sucesso ou com a informação que os dados não foram gravados e informa o motivo de não ter salvo os dados em seu banco.

5.4. Fluxo alternativo “Alterar Cliente”:

1. O ator seleciona o usuário que deseja alterar e pressiona o comando “Editar Cliente”.
2. O CRM apresenta a interface com os dados preenchidos do cliente selecionado.
3. O ator altera os campos desejados e pressiona o botão gravar.
4. O sistema grava informações no banco e apresenta uma tela de feedback informando o status da operação e retorna a tela “Gerenciar Cliente” com os dados atualizados.

5.5. Fluxo alternativo “Excluir Cliente”

1. O ator seleciona o(s) cliente(s) que deseja excluir e pressiona o comando “Excluir Cliente”.
2. O CRM apresenta uma interface para a confirmação de exclusão do(s) cliente(s) selecionado(s).
3. O ator pressiona “Sim” para a confirmação e “Não” para cancelar o processo.

4. Se houver a confirmação, o CRM exclui os registros da base de dados e apresenta uma mensagem de confirmação e retorna a tela “Gerenciar Cliente” com os dados atualizados.
6. Caso de Uso “Gerenciar Usuário”
 - 6.1. Pré condições:

O usuário deve estar autenticado no sistema através de usuário e senha.
 - 6.2. Fluxo principal:
 1. O ator seleciona o comando “Cadastrar Usuário” no menu.
 2. O CRM irá apresentar um formulário (tela) e o ator informa o usuário que deseja pesquisar.
 3. O CRM devolve a informação se o usuário existe no seu banco de dados e do contrário o sistema informa que o usuário não foi encontrado.
 - 6.3. Fluxo alternativo “Inserir Usuário”:
 1. O ator pressiona o botão “Novo Usuário”.
 2. O CRM apresenta a tela “Novo Usuário” contendo campos que devem ser preenchidos para a inserção deste novo usuário.
 3. O ator preenche os campos obrigatórios (será informado na tela através de asteriscos os campos obrigatórios) e pressiona o botão enviar.
 4. O CRM valida os dados e caso positivo grava os mesmos em seu banco de dados.
 5. O sistema apresenta um feedback informando que os dados foram gravados com sucesso ou com a informação que os dados não foram gravados e informa o motivo de não ter salvo os dados em seu banco.
 - 6.4. Fluxo alternativo “Alterar Usuário”:
 1. O ator seleciona o usuário que deseja alterar e pressiona o comando “Editar Usuário”.
 2. O CRM apresenta a interface com os dados preenchidos do usuário selecionado.
 3. O ator altera os campos desejados e pressiona o botão gravar.
 4. O sistema grava informações no banco e apresenta uma tela de feedback informando o status da operação e retorna a tela “Gerenciar Cliente” com os dados atualizados.
 - 6.5. Fluxo alternativo “Excluir Usuário”
 1. O ator seleciona o(s) usuário(s) que deseja excluir e pressiona o comando “Excluir Usuário”.
 2. O CRM apresenta uma interface para a confirmação de exclusão do(s) usuário(s) selecionado(s).
 3. O ator pressiona “Sim” para a confirmação e “Não” para cancelar o processo.
 4. Se houver a confirmação, o CRM exclui os registros da base de dados e apresenta uma mensagem de confirmação e retorna a tela “Gerenciar Usuário” com os dados atualizados.