


Análise Orientada a Objetos


Estudo de caso: *AirBlue*




1


Tópicos Abordados

- Empresa aérea *AirBlue*
- Primeiras informações
- Concepção da solução




2


AirBlue



- A empresa aérea *AirBlue* quer começar a vender passagens aéreas pela internet, e quer saber se você pode criar este sistema
- A fase de concepção (*inception*) é iniciada



3

AirBlue: as primeiras informações


- Em contato com o CEO da empresa, ele forneceu um breve resumo por e-mail


A AirBlue é uma empresa aérea brasileira que atua há apenas 2 anos no mercado oferecendo uma experiência única em viagens internacionais a seus clientes. A empresa conta com uma frota de 12 aeronaves de grande porte, todas elas adaptadas para oferecer apenas a classe executiva em seus voos.

Atualmente, as passagens aéreas são vendidas exclusivamente por meio do telefone. Agentes de viagens da AirBlue fazem todo o processo a partir de um sistema interno, acessível apenas dentro da empresa.

O desejo da AirBlue é ter um sistema web, onde o cliente possa comprar suas passagens em um processo totalmente online. Os agentes de viagens vão continuar fazendo as vendas pelo telefone, mas a ideia é que eles passem a acessar esse novo sistema para fazer a compra para o cliente.

Infelizmente estamos com um prazo apertado, então este sistema deve estar em funcionamento em no máximo 8 meses.

4

A concepção da solução


Informações executivas

→

É possível fazer?
Continuar ou parar?

- Nesta fase alguns artefatos começam a ser preparados
 - Objetivos gerais e restrições ao projeto
 - Casos de uso
 - Glossário
 - Planos de iteração
 - Possíveis riscos e plano para gerenciá-los
 - etc.

5



6
