Ako testovať predaj zájazdov (termíny, kapacita, last minute)

**Príklad**  
Predstav si klientku, ktorá si na webe vyberie zájazd do Turecka. Počas rezervácie vidí posledné 2 voľné miesta, zaplatí, dostane potvrdenie — no o pár minút prichádza e-mail, že kapacita je už obsadená.  
V praxi ide o zlyhanie v synchronizácii termínov a dostupnosti medzi systémom cestovnej kancelárie a partnermi (hotel, dopravca). Takéto chyby nielen frustrujú klientov, ale aj narúšajú dôveru v značku.  
Predaj zájazdov preto patrí medzi komplexné testovacie scenáre, kde treba preveriť celý reťazec – od ponuky po potvrdenie.

# Ako otestovať

1. **Zobrazenie ponúk a termínov**

* Over, že dátumy odchodov a návratov sa zobrazujú podľa správneho kalendára (vrátane prechodov mesiacov).
* Testuj vyhľadávanie podľa termínu, dĺžky pobytu a destinácie – musí vrátiť len reálne dostupné zájazdy.
* Otestuj, či sa last minute zájazdy správne odlišujú (napr. zľavou alebo ikonou).

1. **Kapacita a dostupnosť**

* Simuluj súbežné rezervácie viacerých klientov na posledné miesto – over konflikt a správne blokovanie kapacity.
* Po zrušení objednávky musí byť miesto opäť uvoľnené pre ďalšieho klienta.
* Sleduj synchronizáciu s hotelovým a dopravným systémom – údaje sa musia aktualizovať v reálnom čase.

1. **Cenotvorba a zľavy**

* Otestuj správne uplatnenie cien podľa sezóny, typu izby a počtu osôb.
* Validuj zľavy: *first minute*, *last minute*, vernostné a promo kódy – nesmú sa navzájom vylučovať bez dôvodu.
* Kontroluj zaokrúhľovanie cien a prepočet pri zmene meny.

1. **Rezervačný proces**

* Prejdi kompletný proces výberu zájazdu, vrátane doplnkov (poistenie, transfer).
* Sleduj dynamické zmeny cien po výbere osoby, dátumu alebo služby.
* Testuj zobrazenie chybových hlásení (napr. „kapacita vyčerpaná“) a ich preklad do iných jazykov.

1. **Last minute a časové limity**

* Over, že po uplynutí času *do odletu* sa zájazd automaticky stiahne z ponuky.
* Testuj správanie pri rezervácii po termíne – systém musí zablokovať kúpu.
* Sleduj aktualizáciu cien v krátkych intervaloch (napr. každých 15 minút).

1. **Potvrdenie a dokumenty**

* Po dokončení objednávky musí prísť e-mail alebo voucher s presným termínom, destináciou a cenou.
* Otestuj viacjazyčné verzie potvrdení a správne údaje o cestovateľoch.
* Validuj formát PDF a správne načítanie dátumov a mien z databázy.

1. **Integrácie a logovanie**

* Sleduj API komunikáciu medzi systémom cestovky, hotelom a dopravcom (statusy *confirmed*, *cancelled*, *error*).
* Testuj reakcie na chyby – chýbajúce potvrdenie partnera, timeout, výpadok siete.
* Over, že sa všetky chyby logujú a zobrazujú v prehľade pre support.

1. **Používateľská skúsenosť**

* Skontroluj, že web jasne zobrazuje stav objednávky a dostupnosť (napr. „posledné 2 miesta“).
* Testuj notifikácie: e-maily, SMS a push správy pri potvrdení alebo zmene.
* Over, že používateľ vidí zrozumiteľné informácie o cene, dátume a službách.

**#testing #qa #traveltech #automation #ux #lastminute**