

## 8.6 Esempio NextGen: Visione (parziale)

### *Visione*

#### Cronologia revisioni

Versione	Data	Descrizione	Autore
Bozza ideazione	10 gen. 2031	Prima bozza. Da raffinare soprattutto durante l'elaborazione.	Craig Larman

#### Introduzione

Prevediamo la realizzazione di un'applicazione point-of-sale (POS) di prossima generazione, tollerante ai guasti, chiamata NextGen POS, dotata della flessibilità per supportare le regole di business diversificate e variabili del cliente, terminali e meccanismi di interfaccia utente multipli e l'integrazione con più sistemi di supporto prodotti da terze parti.

#### Posizionamento

##### *Opportunità di business*

I prodotti POS esistenti non sono adattabili all'attività del cliente, in termini di regole di business variabili e progetto di rete (per esempio, thin client o meno; architetture a 2, 3 o 4 livelli). Inoltre non scalano bene rispetto alla crescita del numero di terminali o del volume di affari. Nessuno di essi può lavorare sia in modalità online che offline, con un adattamento dinamico in base ai fallimenti. Nessuno dei POS esistenti si integra facilmente con molti dei sistemi prodotti da terze parti. Nessuno consente l'integrazione con nuove tecnologie per i terminali, quali i tablet. Il mercato è insoddisfatto rispetto a questa situazione poco flessibile, ed emerge la richiesta di un POS che risolva il problema.

#### Formulazione del problema

I sistemi POS tradizionali sono poco flessibili, poco tolleranti ai guasti e difficili da integrare con sistemi prodotti da terze parti. Ciò provoca problemi (tra l'altro) nell'elaborazione tempestiva delle vendite, nell'istituzione di processi migliorati che non corrispondono al software, e nella precisione e nell'aggiornamento dei dati di contabilità e inventario a supporto della misurazione e della pianificazione. Questo influisce sui cassieri, i gestori del negozio, gli amministratori di sistema e il management aziendale.

#### Formulazione della posizione del prodotto

##### *Alternative e concorrenza...*

#### Descrizioni delle parti interessate

##### *Dati demografici di mercato...*

##### *Riepilogo delle parti interessate (non utenti)...*

##### *Riepilogo dell'utente...*

#### *Obiettivi e problemi fondamentali ad alto livello delle parti interessate*

Un workshop sui requisiti di un giorno con esperti del settore e altre parti interessate, nonché sondaggi presso diversi punti vendita, hanno portato all'identificazione dei seguenti obiettivi e problemi fondamentali.

Obiettivo ad alto livello	Priorità	Problemi	Soluzioni attuali
Elaborazione delle vendite rapida, robusta, integrata	Alta	Velocità ridotta all'aumentare del carico. Perdita nella capacità di elaborare le vendite se i componenti falliscono.  Mancanza di informazioni aggiornate e precise dalla contabilità e da altri sistemi a causa della mancata integrazione con i sistemi esistenti di contabilità, inventario e personale. Provoca difficoltà nella misurazione e nella pianificazione. Incapacità di personalizzare le regole di business in base a requisiti di business unici.  Difficoltà nell'aggiungere nuovi tipi di terminali o interfacce utente (per esempio tablet).	I prodotti POS esistenti forniscono un'elaborazione di base delle vendite, ma non risolvono questi problemi.

## Obiettivi a livello dell'utente

Gli utenti (e i sistemi esterni) necessitano di un sistema che soddisfi i seguenti obiettivi.

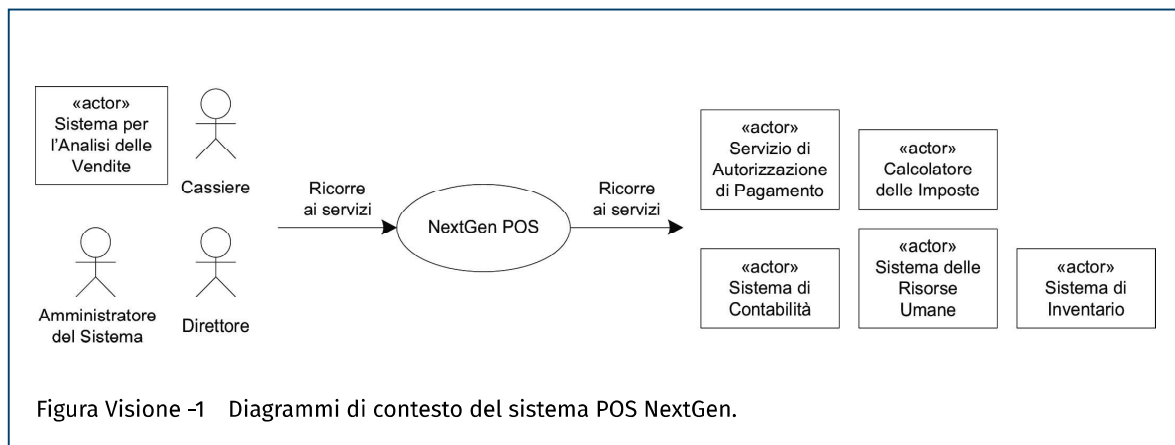
- *Cassiere*: elaborare le vendite, gestire i resi, cash in, cash out.
- *Amministratore del Sistema*: gestire gli utenti, gestire la sicurezza, gestire le tabelle di sistema.
- *Direttore*: avviare il sistema, arrestare il sistema.
- *Sistema delle attività di vendita*: analizzare i dati delle vendite.
- ...

## Ambiente dell'utente...

### Descrizione generale del prodotto

#### Punto di vista del prodotto

Il POS NextGen solitamente sarà installato presso i negozi; se sono utilizzati dei terminali mobili, saranno in stretta prossimità della rete aziendale, all'interno o nelle immediate vicinanze all'esterno. Fornirà servizi agli utenti e collaborerà con altri sistemi, come indicato nella Figura Visione -1.



## Riepilogo dei vantaggi

Caratteristica di supporto	Vantaggi per le parti interessate
A livello di funzionalità, il sistema fornirà tutti i normali servizi richiesti da un'organizzazione di vendita, tra cui l'acquisizione delle vendite, le autorizzazioni ai pagamenti, la gestione dei resi e così via.	Servizi POS rapidi e automatizzati.
Rilevamento automatico dei fallimenti, passaggio all'elaborazione locale offline per i servizi non disponibili.	L'elaborazione delle vendite non viene interrotta quando si verifica un fallimento dei componenti esterni.
Regole di business inseribili in vari punti degli scenari durante l'elaborazione delle vendite.	Configurazione flessibile della logica applicativa.
Operazioni in tempo reale con sistemi prodotti da terze parti, utilizzando dei protocolli standard.	Informazioni aggiornate e precise su vendite, contabilità e inventario, a supporto della misurazione e della pianificazione.
...	...

## Ipotesi e dipendenze...

### Costo e determinazione del prezzo...

### Licenze e installazione...

## Riepilogo delle caratteristiche del sistema

- Acquisizione delle vendite.
- Autorizzazioni ai pagamenti (carte di credito, bancomat, assegni).

- Amministrazione di sistema per utenti, sicurezza, tabelle di codici e costanti, e così via.
- Elaborazione automatica offline delle vendite in caso di fallimenti dei componenti esterni.
- Operazioni in tempo reale, basate sui protocolli standard, con sistemi di terze parti, compreso inventario, contabilità, personale, calcolatori delle imposte e servizi di autorizzazione ai pagamenti.
- Definizione ed esecuzione di regole di business personalizzate “inseribili” in punti fissi comuni degli scenari di elaborazione.
- ...

### **Altri requisiti e vincoli**

Per i vincoli di progettazione, usabilità, affidabilità, prestazioni, sostenibilità, vincoli di progettazione, documentazione e così via: vedere le Specifiche Supplementari e i Casi d’uso.