

Індивідуальне завдання.

leads

Мета: Це комплексне завдання розроблено для перевірки навичок тестування повного життєвого циклу тикетів у системі **STCRM**, враховуючи її архітектуру ізольованих орендарів (multi-tenancy) та рольову модель.

Огляд об'єкта тестування: Модуль Tickets

Тікети в STCRM — це основний інструмент взаємодії між Клієнтом та Співробітником. Кожен тикет має статус, пріоритет, категорію та історію коментарів.

Тестове середовище:

- Проект: STCRM-система
- URL (Test Server): <https://test2.stcentr.com/>, <https://test3.stcentr.com/>, <https://test4.stcentr.com/>, <https://test5.stcentr.com>
- Доступ: login: uperadmin@test.com, manager1@test.com, manager2@test.com, customer1@test.com, customer2@test.com, partner1@test.com, partner2@test.com, pass: 12345678
- STCRM Документація: <https://stcrm-test-sopyw.ondigitalocean.app/documentation>

Завдання.

1. API Тестування (Postman)

2. E2E Testing (Playwright)

3. Документація: Фіксація результатів

1. API Testing (Postman): Інтеграційний рівень та бізнес-логіка.

Мета: Перевірити повний життєвий цикл ліда через API.

Створіть колекції в спільній папці [STCRM_Leads_Exploratory](#).

Підзавдання 1: RBAC та Multi-tenancy

Мета: перевірити ізоляцію лідів і права доступу

Перевірки:

- Чи може користувач бачити:
 - ліди інших користувачів того ж tenant
 - ліди іншого tenant
- Чи можна:
 - редагувати чужі ліди
 - видаляти чужі ліди
- Перевірка ролей:
 - Admin
 - Manager
 - Customer / User

1. API Testing (Postman): Інтеграційний рівень та бізнес-логіка.

Підзавдання 2: Валідація даних (Create Lead)

Мета: перевірити валідацію полів

Тести:

- Порожні поля (required)
- Некоректний email
- Некоректний phone
- Дуже довгі рядки (overflow)

Підзавдання 3: Бізнес-логіка статусів

Мета: визначити lifecycle ліда

Дії:

- PATCH / PUT запити для зміни статусу
- Побудувати мапу переходів

Перевірити:

- Чи можна пропускати статуси
- Чи можна повернутися назад
- Чи є заборонені переходи

2. E2E Testing (Playwright): Клієнтський шлях та взаємодія.

Мета: Напишіть автоматизований сценарій, що імітує реальну роботу з лідом у відділі продажів.

Приклади сценаріїв: "Від холодного контакту до клієнта"

Сценарій 1: Створення ліда (Customer / User)

- Авторизація
- Створення нового Lead
- Заповнення полів
- Збереження
- Перевірка:
 - Lead з'явився в списку
 - Дані відображаються коректно

Сценарій 2: Обробка ліда (Manager / Agent)

Сценарій 3: Перевірка прав доступу

3. Документація: Фіксація результатів.

Мета: Описати логіку роботи модуля та забезпечити підтримку тестів у майбутньому.

Необхідні документи:

- **Test Plan (Lead Module):** Короткий опис того, *що* ми тестуємо (критичні шляхи, браузері, ролі).
- **Checklist/Test Cases** модулів які ми тестимо.
- **API Blueprint (якщо немає Swagger):** Опис полів, заголовків та статус-кодів для модуля Leads.
- **Bug Reports:** Детальні звіти у Trello (доступ пізніше надам) з вкладеними скріншотами з Playwright та JSON-відповідями з Postman.