

MINUTA DE REUNIÓN - (1)

Proyecto:	Order tracker			Lugar:	Fac. de Ingeniería
Fecha:	14/03/2016	Hora:	20:00	Duración:	1hs.

Clientes:	<ul style="list-style-type: none">• Maria Mercedes Madeira• Belén Sapia
Asistentes:	
	<ul style="list-style-type: none">• Guido Laghi• Damian Arias• Dario Seminara• Sergio Piano• Pablo Lucadei

Tema Principal:	Presentación y panorama general
------------------------	--

[RESUMEN]

Se presentaron y conocieron el equipo de desarrollo del proyecto y el cliente. Se establecieron los objetivos principales y lineamientos generales sobre el trabajo que se debe realizar.

El proyecto a realizar debe ser un sistema para ser utilizado por los vendedores de la empresa que sea capaz de tomar los pedidos de los clientes finales indicando los ítems y cantidades a comprar. También debe presentar una agenda con las citas de cada día y la ruta entre los distintos clientes a visitar. Al mismo tiempo, el proyecto incluye un sistema de administración, gestión y control de los diferentes elementos que involucra todo el sistema (clientes, vendedores, usuarios, productos, marcas, stock, precios).

[PUNTOS]

1. Se establece que existirán dos sistemas principales a desarrollar:
 - 1.1. Sistema para vendedores, el cual debe funcionar en una tablet con sistema operativo android. También se hizo referencia a celulares grandes.
 - 1.2. Sistema de administración, el cual debe funcionar en un navegador web.

2. Consideraciones generales:
 - 2.1. Para los precios de productos, sólo se usa una moneda: Peso Argentino.
 - 2.2. La aplicación deberá soportar los idiomas y aspectos regionales de Argentina.
 - 2.3. No se contempla el sistema de facturación.
 - 2.4. Bulto y producto son considerados lo mismo.
 - 2.5. El sistema deberá poder gestionar promociones aún por definir:
Por ejemplo: "por marca", "por fecha", "por cantidad"
 - 2.6. Se estima que la entrega de los bultos es a 2 días de hacerse el pedido.
 - 2.7. El sistema debe generar un código QR único por cliente.
 - 2.8. No es obligatorio validar que el vendedor se encuentre en el lugar a mediante GPS.
 - 2.9. Los pedidos realizados pasarán por diferentes estados aún por definir.
Ejemplo: "borrador", "pedido", "en tránsito".
 - 2.10. El administrador y vendedores tienen un horario de trabajo, no trabajan horas extras.
 - 2.11. Si el pedido no es entregado, el vendedor no podrá cobrar su comisión.
 - 2.12. El sistema debe ser agradable a la vista. "Material Design" en versión móvil.
 - 2.13. Se deberá contar con un mínimo nivel de seguridad para proteger los datos sensibles y privados.
 - 2.14. Se necesita que la autenticación de usuarios sea propia del sistema.
(no debe ser a través de redes sociales)

3. Detalles y descripción del sistema para móvil:
 - 3.1. Los vendedores pueden acceder sólo mediante el dispositivo móvil.
 - 3.2. Cada vendedor ingresa a la aplicación a través de una pantalla de login.
 - 3.3. Los vendedores tendrán una agenda diaria que listará los clientes a ser

- visitados, con la información necesaria y posición geográfica.
- 3.4. Los clientes son visitados una vez por semana, y se reitera todas las semanas a menos que haya un cambio de agenda.
 - 3.5. Visualización por mapa con todos los clientes del día y la ruta sugerida.
 - 3.6. Debe haber una secuencia en la visita a los clientes. El orden debe ser por cálculo de camino mínimo por distancia/tiempo.
 - 3.7. Para el armado se requiere mostrar un catálogo con un producto de venta y debe poder seleccionar el producto para su selección rápida.
 - 3.8. El catálogo deberá poder ser filtrado por marca del producto.
 - 3.9. Si el cliente no se encuentra en la ubicación establecida, el vendedor puede realizar un comentario indicando lo que considere necesario.
 - 3.10. El código QR le sirve al vendedor para ingresar pedidos o comentarios.
 - 3.11. El sistema deberá contar con filtros en la búsqueda de los clientes. Filtros tales como nombre y dirección.
 - 3.12. Los clientes que no pertenecen a la agenda del día, deben aparecer en la sección "fuera de ruta", la cual debe tener un buscador.
 - 3.13. La opción "fuera de ruta" muestra todos los clientes de ese vendedor sin importar o no si están programados para algún día (semana).
 - 3.14. Clientes que son asignados "fuera de ruta" deben ser mostrados en el mapa.
 - 3.15. Antes de confirmar y cerrar un pedido, se debe presentar un resumen del mismo para revisión y posible edición.
 - 3.16. Si un vendedor atiende a un cliente que será atendido en un futuro, dicho cliente pasaría a incrementar el contador verde del semáforo.
 - 3.17. Existe un acuerdo entre los vendedores y en caso de falta de alguno de ellos, existirá otro vendedor para cubrirlo.
 - 3.18. Listar pedidos y ver su estado actual para consulta.
 - 3.19. Soportar el correcto funcionamiento si el dispositivo no cuenta con internet.
4. Detalles y descripción del sistema de administración:
- 4.1. Gestión (alta, baja, modificación) de las siguientes elementos: Clientes, Vendedores, Usuarios de vendedores, Productos y Marcas.
 - 4.2. Asignación de cada cliente a un vendedor.
 - 4.3. Mover clientes de un vendedor a otro (individual o masivo)
 - 4.4. Listar pedidos, con posibilidad de cambio de estado del mismo.

- 4.5. Al momento de la creación del pedido se deberá enviar un mail automáticamente al cliente para informarle cuando se estima la entrega del mismo.
- 4.6. Los clientes que el vendedor no logró visitar ese día serán asignados a futuro por el administrador.
- 4.7. Emisión de reportes varios para análisis de ventas y vendedores. A definir los reportes que existirán.

5. Se presentará un "plan de proyecto".

Compromisos asumidos	Responsables
Plan de proyecto	Guido Laghi Sergio Piano

Temas pendientes:

Próxima reunión:
Lunes, 21 de marzo 2016, 19:00 Hs. - Fac. de Ingeniería