MINUTA DE REUNIÓN - (1)

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

|  |  |
| --- | --- |
| Clientes:  **Asistentes:** | * Maria Mercedes Madeira * Belén Sapia * 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. Sistema para vendedores, el cual debe funcionar en una tablet con sistema operativo android. También se hizo referencia a celulares grandes.
   2. Sistema de administración, el cual debe funcionar en un navegador web.
2. Consideraciones generales:
   1. Para los precios de productos, sólo se usa una moneda: Peso Argentino.
   2. La aplicación deberá soportar los idiomas y aspectos regionales de Argentina.
   3. No se contempla el sistema de facturación.
   4. Bulto y producto son considerados lo mismo.
   5. El sistema deberá poder gestionar promociones aún por definir:  
      Por ejemplo: “por marca”, “por fecha”, “por cantidad”
   6. Se estima que la entrega de los bultos es a 2 días de hacerse el pedido.
   7. El sistema debe generar un código QR único por cliente.
   8. No es obligatorio validar que el vendedor se encuentre en el lugar a mediante GPS.
   9. Los pedidos realizados pasarán por diferentes estados aún por definir.  
      Ejemplo: “borrador”, “pedido”, “en tránsito”.
   10. El administrador y vendedores tienen un horario de trabajo, no trabajan horas extras.
   11. Si el pedido no es entregado, el vendedor no podrá cobrar su comisión.
   12. El sistema debe ser agradable a la vista. “Material Design” en versión móvil.
   13. Se deberá contar con un mínimo nivel de seguridad para proteger los datos sensibles y privados.
   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:
   1. Los vendedores pueden acceder sólo mediante el dispositivo móvil.
   2. Cada vendedor ingresa a la aplicación a través de una pantalla de login.
   3. Los vendedores tendrán una agenda diaria que listará los clientes a ser visitados, con la información necesaria y posición geográfica.
   4. Los clientes son visitados una vez por semana, y se reitera todas las semanas a menos que haya un cambio de agenda.
   5. Visualización por mapa con todos los clientes del día y la ruta sugerida.
   6. Debe haber una secuencia en la visita a los clientes. El orden debe ser por cálculo de camino mínimo por distancia/tiempo.
   7. Para el armado se requiere mostrar un catálogo con un producto de venta y debe poder seleccionar el producto para su selección rápida.
   8. El catálogo deberá poder ser filtrado por marca del producto.
   9. Si el cliente no se encuentra en la ubicación establecida, el vendedor puede realizar un comentario indicando lo que considere necesario.
   10. El código QR le sirve al vendedor para ingresar pedidos o comentarios.
   11. El sistema deberá contar con filtros en la búsqueda de los clientes. Filtros tales como nombre y dirección.
   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.
   13. La opción “fuera de ruta” muestra todos los clientes de ese vendedor sin importar o no si están programados para algún día (semana).
   14. Clientes que son asignados “fuera de ruta” deben ser mostrados en el mapa.
   15. Antes de confirmar y cerrar un pedido, se debe presentar un resumen del mismo para revisión y posible edición.
   16. Si un vendedor atiende a un cliente que será atendido en un futuro, dicho cliente pasaría a incrementar el contador verde del semáforo.
   17. Existe un acuerdo entre los vendedores y en caso de falta de alguno de ellos, existirá otro vendedor para cubrirlo.
   18. Listar pedidos y ver su estado actual para consulta.
   19. Soportar el correcto funcionamiento si el dispositivo no cuenta con internet.
4. Detalles y descripción del sistema de administración:
   1. Gestión (alta, baja, modificación) de las siguientes elementos: Clientes, Vendedores, Usuarios de vendedores, Productos y Marcas.
   2. Asignación de cada cliente a un vendedor.
   3. Mover clientes de un vendedor a otro (individual o masivo)
   4. Listar pedidos, con posibilidad de cambio de estado del mismo.
   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.
   6. Los clientes que el vendedor no logró visitar ese día serán asignados a futuro por el administrador.
   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 |