

## DIAGRAMA CASO DE USOS



caso de uso	ventas	
actores	asesor	
objetivos asociados	ventas del producto	
descripción	la funcionalidad principal del asesor es hacer una venta del producto que sea atractiva para ofrecer al cliente	
precondición	el asesor debe estar autenticado	
	paso	acción

<b>secuencia normal</b>		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1	asesor debe registrar cada venta realizada	confirma dicha información subida por el asesor
<b>escenario alternativo</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1.1	asesor debe llevar un control aparte de las ventas en el biométrico	pedirle a su líder colaboración con la información subida de la venta
<b>postcondiciones caso de uso</b>	control de ventas del producto		
<b>extend</b>	cancelación de venta		

<b>caso de uso</b>	<b>ventas</b>		
<b>actores</b>	<b>asesor</b>		
<b>objetivos asociados</b>	<b>promociones de los productos</b>		
<b>descripción</b>	<b>la idea es que haya promociones de los productos para su mayor venta</b>		
<b>precondición</b>	<b>el asesor debe estar activo en el sistema</b>		
<b>secuencia normal</b>	<b>1</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
		asesor realiza perifoneo de varias propuestas de sus productos dando a conocer sus ofertas y garantías	lleva un control sistematizado de las promociones
<b>escenario alternativo</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1.1	se muestra publicidad para llamar la atención así lograr su objetivo	muestra las fechas de las promociones de cada producto
<b>postcondiciones caso de uso</b>	se lleva un control de inventario de las promociones del producto vendido		

<b>caso de uso</b>	<b>ventas</b>		
<b>actores</b>	<b>asesor</b>		
<b>objetivos asociados</b>	<b>comisión por venta del producto</b>		
<b>descripción</b>	<b>se puede evidenciar que cada venta de producto que hace el asesor tiene una comisión muy bien pagada</b>		
<b>precondición</b>	<b>asesor tenga un usuario</b>		
<b>secuencia normal</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1	a partir de haberse realizado la venta se genera la comisión	verifica la aprobación de la venta
<b>escenario alternativo</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1.1	se verifica la venta donde se obtendrá unos días hábiles para pagar la comisión del asesor	muestra el valor de la comisión a pagar de la venta del producto vendido
<b>postcondiciones caso de uso</b>	se tendrá porcentaje de comisión por venta realizada		
<b>include</b>	aprobación de venta del producto		

<b>caso de uso</b>	<b>ventas</b>		
<b>actores</b>	<b>cliente</b>		
<b>objetivos asociados</b>	<b>suministra datos</b>		
<b>descripción</b>	<b>el cliente debe brindar sus datos personales para realizar cualquier tipo de actividad en la venta</b>		
<b>precondición</b>	<b>el cliente acepta la validación de datos</b>		
<b>secuencia normal</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1	el cliente presenta su documento original para comenzar hacer el tramite	validar documentó para ver si es acto para la venta del producto
<b>escenario alternativo</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1.1	dará su número de identificación para saber si es aprobado para obtener el producto	dara todos sus datos requeridos
<b>postcondiciones caso de uso</b>	se hace contrato de venta de producto		

<b>caso de uso</b>	<b>ventas</b>		
<b>actores</b>	<b>cliente</b>		
<b>objetivos asociados</b>	<b>firma de contrato</b>		
<b>descripción</b>	<b>Acá se procede realizar un documento de contratación donde se especificara la entrega del producto.</b>		
<b>precondición</b>	<b>obteniendo la validación de los datos y aprobación para adquirir el producto</b>		
<b>secuencia normal</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1	una vez la aprobación sea efectiva se procederá a entrega de un documento donde se firma que adquirió un producto	el sistema se encargara de generar la información pertinente de la documentación
<b>escenario alternativo</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1.1	ya firmado el documento se procede a utilizar el producto	se verifica la información del contrato
<b>postcondiciones caso de uso</b>	se le hará la instalación del producto vendido		

<b>caso de uso</b>	<b>ventas</b>		
<b>actores</b>	<b>cliente</b>		
<b>objetivos asociados</b>	<b>adquiere el producto</b>		
<b>descripción</b>	<b>acá ya se hace la instalación de producto al cliente</b>		
<b>precondición</b>	<b>obteniendo la validación de los datos para ir a instalar el producto</b>		
<b>secuencia normal</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1	cliente deberá dar la dirección de la casa para debido instalación del producto	el sistema programa la cita de instalación de producto
		<b>acción</b>	

<b>escenario alternativo</b>	<b>paso</b>	<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1.1	se deberá acordar una cita para que el cliente adquiere su producto	notifica que la entrega del producto fue efectiva
<b>postcondiciones caso de uso</b>	se muestra una venta exitosa del producto		
<b>include</b>	a: aprobación de venta del producto		
	b: paga producto		

<b>caso de uso</b>	<b>ventas</b>		
<b>actores</b>	<b>cliente</b>		
<b>objetivos asociados</b>	<b>paga producto</b>		
<b>descripción</b>	<b>el cliente recibe la información de los pagos a realizar por la adquirir el producto</b>		
<b>precondición</b>	<b>el cliente adquiere el producto con su respectiva documentación</b>		
<b>secuencia normal</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1	se establece una fecha de pago	genera fecha de corte
<b>escenario alternativo</b>	<b>paso</b>	<b>acción</b>	
		<b>actor</b>	<b>sistema</b>
	1.1	se realiza pago correspondiente al día	genera la factura de pago
<b>postcondiciones de caso de uso</b>	cada mes genera una factura de pago con su fecha de corte		
<b>include</b>	a: aprobación de venta de producto		
	b:adquiere producto		



<b>Caso de uso</b>	<b>Actividad laboral</b>		
<b>Actores</b>	<b>líder</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	Crear encuestas		
<b>Descripción</b>	<b>El líder realiza una serie de encuestas donde se verifica el cumplimiento de las actividades laborales diarias</b>		
<b>Precondición</b>	<b>La encuesta se realiza diariamente</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>
	1	El líder realiza las encuestas diarias	El líder programa la encuesta en el sistema para que el asesor llene su respectivo formulario
	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>

<b>Escenario Alternativo</b>	1.1	Se llena la encuesta vía telefónica	El líder colabora con llenar los datos de registro del asesor
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Control del cuestionario que se realiza diariamente		
<b>extends</b>	Realiza encuesta		

<b>Caso de uso</b>	<b>Actividad laboral</b>		
<b>Actores</b>	<b>Líder</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Asignación de ruta</b>		
<b>Descripción</b>	<b>El líder diariamente realiza una estrategia de ruta para que el asesor realice su respectivo recorrido con la finalidad de obtener ventas exitosas</b>		
<b>Precondición</b>	<b>El líder tiene un estudio de recorrido para el beneficio del asesor</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>
	1	El líder programa una ruta que debe realizar el asesor	Para cada asesor el sistema tiene programado un rutero
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>
	1.1	Se realiza una estrategia de trabajo anticipada	En el sistema está la ruta correspondiente de toda la semana
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Lleva control de ruta donde se establezca el cumplimiento en su totalidad		

<b>Caso de uso</b>	<b>Actividad laboral</b>		
<b>Actores</b>	<b>líder</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Balance de venta semanal</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Al final de cada semana se realiza un estudio de las ventas obtenidas</b>		
<b>Precondición</b>	<b>Se lleva un control de venta</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>
	1	El líder realiza un balance donde lleva el control diario de las ventas	El sistema arroja la información compartida por cada asesor de su venta

	Paso	Acción	
		Actor	Sistema
<b>Escenario Alternativo</b>	1.1	Lleva un control de inventarios de las ventas realizadas que llevan los asesores	El sistema recolecta toda información respectiva a las distintas ventas
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Muestra la efectividad de ventas al final de la semana		
<b>includes</b>	Ventas realizadas		

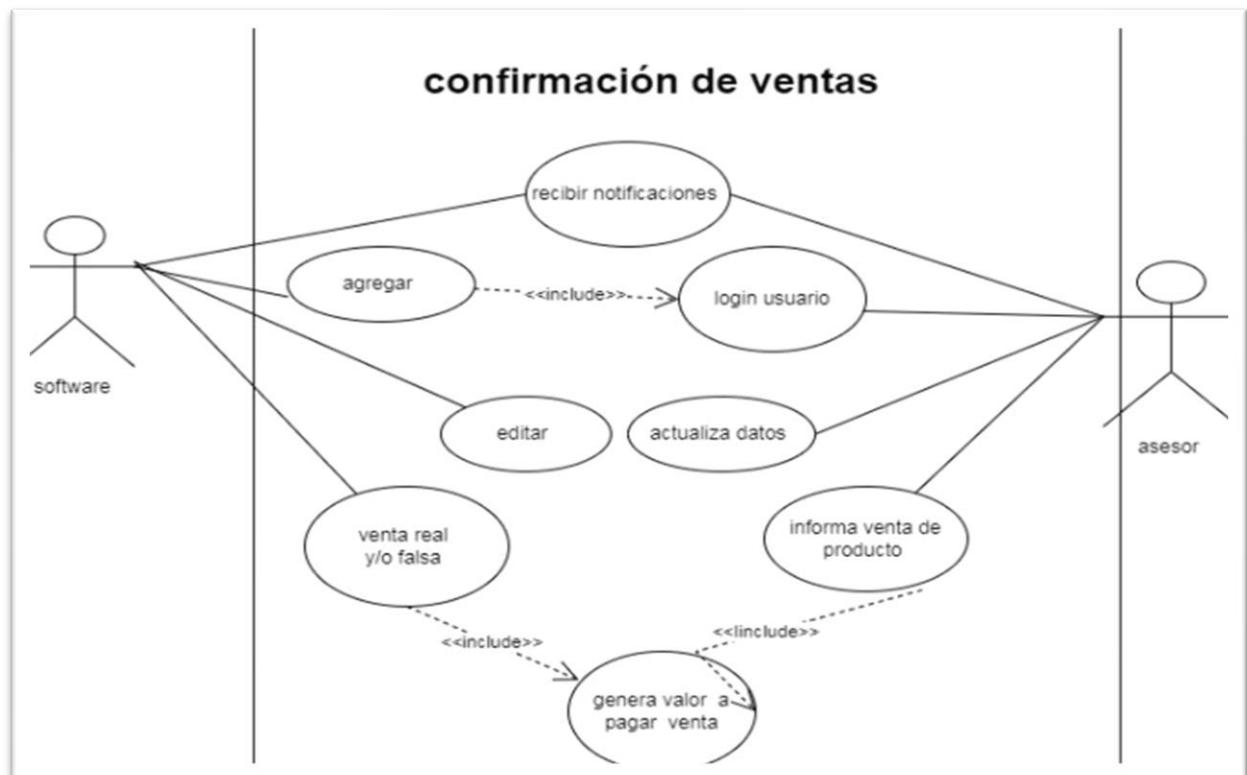
<b>Caso de uso</b>	<b>Actividad laboral</b>		
<b>Actores</b>	<b>Asesor</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Realiza encuestas</b>		
<b>Descripción</b>	<b>El asesor llena los formularios realizados el líder</b>		
<b>Precondición</b>	<b>Debe ingresar al sistema para registrar los datos en el formulario</b>		
<b>Secuencia normal</b>	Paso	Acción	
		Actor	Sistema
	1	El asesor debe diligenciar una encuesta diaria	El sistema tiene una serie de cuestionarios para que sea diligenciado por el asesor
<b>Escenario Alternativo</b>	Paso	Acción	
		Actor	Sistema
	1.1	El asesor debe tener como opción el poder comunicar para que le colaboren con el cuestionario	El asesor se comunica con la posibilidad de registro de su encuesta
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Muestra un cumplimiento de lo requerido en cada cuestionario		
<b>extends</b>	Crea encuestas		

<b>Caso de uso</b>	<b>Actividad laboral</b>		
<b>Actores</b>	<b>asesor</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Reporta jornada laboral</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Reporta el horario de trabajo</b>		
<b>Precondición</b>	<b>Informa el ingreso y horas a trabajar</b>		
<b>Secuencia normal</b>	Paso	Acción	
		Actor	Sistema
	1	El asesor confirma su horario según la ruta	El asesor ingresa a la plataforma reportando su inicio de jornada



		signada	laboral
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>
	1.1	El asesor tiene la posibilidad de modificar la ruta	El sistema permite realizar cambios en la ruta y horario de trabajo según si requiere un permiso
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Debe realizar un cumplimiento de la ruta asignada		

<b>Caso de uso</b>	<b>Actividad laboral</b>		
<b>Actores</b>	<b>Asesor</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Ventas realizadas</b>		
<b>Descripción</b>	<b>El asesor lleva un control de las ventas realizadas</b>		
<b>Precondición</b>	<b>Antes de que termine su jornada laboral debe realizar el registro de su actividad de ventas</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>
	1	el asesor reporta sus ventas realizadas	El asesor comparte la información de cada venta
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Actor</b>	<b>Sistema</b>
	1.1	El asesor notifica sus ventas también vía telefónica.	El asesor informa de venta generada
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Al final su jornada el asesor informa su venta		
<b>includes</b>	Balance de ventas semanales		



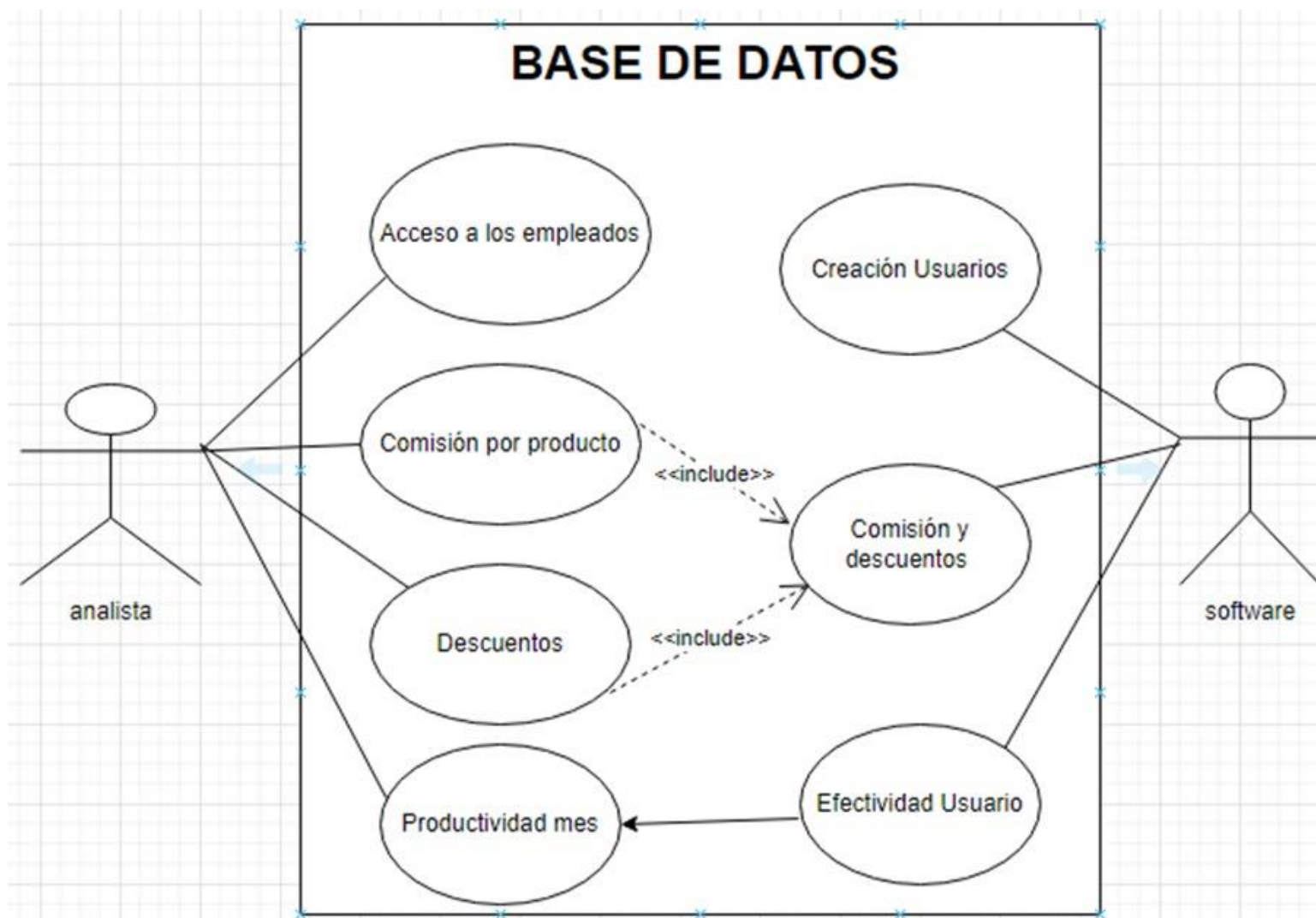
<b>Caso de uso</b>	Confirmación de venta		
<b>Actores</b>	Software, Asesor		
<b>Objetivos asociados</b>	Recibir notificaciones		
<b>Descripción</b>	El software debe comportarse como se describe en el siguiente caso de uso, cuando el asesor se lo solicite al software recibir notificaciones.		
<b>Precondición</b>	el asesor a ingresado a la plataforma virtual empleada por Telcomundo		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1	Los asesores configuran de qué manera recibir notificaciones mediante correo o mensaje de texto	El software genera los cambios solicitados por el asesor para recibir notificaciones mediante las opciones seleccionadas en la plataforma virtual
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1.1	El asesor recibe notificación del sistema	El software realiza los cambios seleccionados por el asesor en recibir notificación al ingresar
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Recibe notificaciones en tiempo real por parte del software por cualquier modificación en el sistema		

<b>Caso de uso</b>	Confirmación de venta		
<b>Actores</b>	Software, Asesor		
<b>Objetivos asociados</b>	Agregar, Loguin usuario		
<b>Descripción</b>	Ingreso a software		
<b>Precondición</b>	el asesor debe tener un usuario para ingresar a la plataforma		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1	Los asesores ingresan a plataforma por medio de un usuario y contraseña	El software reconoce el usuario y contraseña ingresada por los asesores para así dar ingreso a la plataforma y poder realizar cualquier tipo de consulta en ella
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1.1	Si a los asesores se les olvida el usuario podrían ingresar a la plataforma empleada por Telcomundo con su número de cedula como usuario para así poder recordar el usuario principal	Al ingresar el número de cedula al software él lo reconocerá ya que como el asesor se encuentra registrado en la plataforma le dará la opción de recordar el usuario registrado y de esa manera poder hacer consultas
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Ingreso a plataforma en tiempo real desde cualquier móvil u o pc con usuario y contraseña		

<b>Caso de uso</b>	Confirmación de venta		
<b>Actores</b>	Software, Asesor		
<b>Objetivos asociados</b>	Editar, Actualiza datos		
<b>Descripción</b>	Actualización de datos en software		
<b>Precondición</b>	el asesor ingresa a plataforma a realizar la actualización de datos		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1	Los asesores actualizan datos ya sea de una venta o un valor de producto	El software genera la actualización de datos a corregir ingresados por el asesor
<b>Escenario</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1.1	No solo los asesores pueden ingresar a la plataforma para realizar una actualización de datos también un líder podría	Al ingresar ya sea el líder como el asesor el software también realiza la actualización de datos solicitados por el líder

<b>Alternativo</b>		realizar dicha acción	
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Realiza las actualizaciones de datos en el software		

<b>Caso de uso</b>	Confirmación de venta		
<b>Actores</b>	Software, Asesor		
<b>Objetivos asociados</b>	Informe de venta de producto real o fraude		
<b>Descripción</b>	En este caso de usos de verifica que la venta realizada por el asesor sea real y en otro caso fraude		
<b>Precondición</b>	el asesor a ingresado ingresado a realizar informes de ventas		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1	El asesor informa la venta realizada por cada producto	El software genera los informes de las ventas productos echas por cada asesor y así saber cuántas ventas de productos se a realizado
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Asesor</b>	<b>Software</b>
	1.1	Por cada venta realizada por el asesor que sea confirmada como válida se realizada un valor a pagar	Los informes de venta, muestran si la venta es real o fraude en el dan para calcular que cantidad de productos se han vendidos al día ,semana y mes
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Se generan informes mensuales de ventas de productos por los asesores		
<b>include</b>	Generar valor a pagar por cada venta		



Caso de uso	BASE DE DATOS
Actores	Analista y Software
Objetivos Asociados	Acceso a los empleados
Descripción	En este objetivo se basa la accesibilidad que tiene cada empleado en la empresa ya que todos no cuentan con los mismos permisos para poder mirar, agregar, modificar u/o eliminar la información del sistema.
Precondición	Para poder ingresar al sistema primordialmente el empleado tiene que estar

	<b>debidamente registrado para que el sistema le permita ingresar.</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1	Es el que ingresa la información de cada empleado para que el sistema en un logeo lo pueda reconocer.	Este nos da el permiso ya de poder ingresar al sistema y poder manejar toda la información según el cargo que maneje.
	2	Es la única persona que tiene el 100% de poder crear, actualizar o eliminar información del sistema.	El sistema, aunque da la opción de cambiar datos del sistema no lo va a dejar ya que debe tener la autorización del analista o en su defecto por el usuario del analista directamente.
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1.1	Si no cuenta con la autorización por parte del programador, no podrá ingresar ni modificar información.	Solo permite ver de manera sencilla información de ventas y cliente.
<b>Postcondiciones de caso de uso</b>	Confirmación de la autorización que tiene cada empleado		

<b>Caso de uso</b>	<b>BASE DE DATOS</b>		
<b>Actores</b>	<b>Analista y Software</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Comisión por producto</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Acá el analista confirma que es lo que se le esta contando al asesor y según las ventas, el tipo de producto que haya vendido y los días en los cuales los vendió, tendrá unos bonos o comisiones adicionales por sobre cumplir sus metas.</b>		
<b>Precondición</b>	<b>El analista tiene que estar capacitado y enterado de cuales son los productos que la compañía vende para a si poder enviar un valor exacto para la comisión de los asesores.</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1	Confirma la cantidad de ventas y el tipo de producto para dar unos valores al sistema.	Este nos confirma con exactitud que valor se les esta pagando a los asesores por el tipo de producto de cada venta realizada.
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1.1	Si el analista no ve información verdadera de la veta, hace caso omiso a la venta y continua con la siguiente.	No tendrá en cuentas las ventas que el analista le suministre y no arrojará ningún valor.
<b>Postcondiciones de caso de uso</b>	Llevar un orden de las comisiones de cada asesor.		

<b>Include</b>	Comisiones y descuentos
----------------	-------------------------

<b>Caso de uso</b>	<b>BASE DE DATOS</b>		
<b>Actores</b>	<b>Analista y Software</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Descuentos</b>		
<b>Descripción</b>	<b>En este caso se le generara un descuento al asesor por estar dando información falsa al sistema, ya que está subiendo información que nos quita tiempo y retrasa futuros procesos.</b>		
<b>Precondición</b>	<b>Hay que confirmar primero que los datos sean exactos y a parte que el servicio que esta dando el asesor, ya este instalado en su 100%</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1	Se genera una falsa expectativa ya que al pensar que está haciendo muchas ventas le van a pagar más y está generando una afectación en su salario.	Busca los datos del cliente ante una entidad autorizada para confirmar si los datos dados por el asesor son verídicos, de los cuales no son reales emite inmediatamente una alerta indicando que es un fraude.
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1.1	Enviara a supervisores advertencias de la información suministrada por cada asesor, para llevar un control de este.	Bloqueara el usuario del asesor por información falsa y solo lo podrán desbloquear los programadores.
<b>Postcondiciones de caso de uso</b>	Siempre confirmar los descuentos que presenta cada asesor, para que así mismo lleven sus cuentas.		
<b>Include</b>	Comisión y descuentos		

<b>Caso de uso</b>	<b>BASE DE DATOS</b>		
<b>Actores</b>	<b>Analista y Software</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Productividad del mes</b>		
<b>Descripción</b>	<b>De las ventas subidas por cada asesor se saca un porcentaje el cual se va a comparar con meses anteriores y así mirar la productividad que lleva el asesor como la empresa.</b>		
<b>Precondición</b>	<b>Antes de generar un porcentaje se tiene que validar que efectivamente la venta se halla hecho.</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1	Según la información cargada por el asesor al sistema de las ventas que a realizado en el mes, en analista saca una consolidado y estadísticas de cómo es su rendimiento,	Este solo permite ver la gráfica de las estadísticas que da el analista para que el asesor tenga una proyección de cómo va su rendimiento en la semana y en el mes.

		semanal y mensualmente.	
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1.1	Toma solo ventas reales y realiza un porcentaje según lo cargado por el asesor y las ventas reales.	Solo tendrá en cuenta la información dada por el analista y no por el asesor para dar cifras más reales según ventas.
<b>Postcondiciones de caso de uso</b>	Sacar un promedio de las ventas que lleva cada asesor en el mes		

<b>Caso de uso</b>	<b>BASE DE DATOS</b>		
<b>Actores</b>	<b>Analista y Software</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Creación de Usuarios</b>		
<b>Descripción</b>	Es una etapa de las más importantes ya que si un asesor no está creado y intenta subir la venta con el usuario de un compañero la venta se perderá y no se le contará.		
<b>Precondición</b>	El asesor haya culminado con su etapa de inducción y ya este listo para poder crear usuarios y subir ventas.		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1	Es la persona encargada de creación de los usuarios de todos los asesores nuevos que ingresan a la operación.	Permite al asesor poder ingresar para poder ingresar información de cada venta.
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1.1	Si el asesor no se encuentra con usuarios creado no podrá comenzar a gestionar su labor debidamente.	Este envía al jefe inmediato una alerta indicando que una persona no autorizada está tratando de acceder al sistema.
<b>Postcondiciones de caso de uso</b>	Saber cuáles son las personas que van a ingresar y que hayan pasado su periodo de prueba para poder crear los usuarios.		

<b>Caso de uso</b>	<b>BASE DE DATOS</b>		
<b>Actores</b>	<b>Analista y Software</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Comisiones y descuentos</b>		
<b>Descripción</b>	Da a conocer a los asesores cuál es su comisión a la fecha, y también los descuentos que se le estén generando.		
<b>Precondición</b>	Siempre que el asesor ingrese a su labor tendrá que generar una marcación para saber su ingreso, si no se tiene esta marcación se tendrá en cuenta como día no laborado.		
	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	



<b>Secuencia normal</b>		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1	Llevará un riguroso control de los asesores según las marcaciones que haya tenido en el mes para así mismo saber sus días laborados.	Dara para conocer cuáles son las comisiones que lleva el asesor por cada venta y tipo de producto vendido, también se le dirá los descuentos que se le generan por días no laborados o excedidas de tiempo.
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1.1	Cada asesor que no registre llegadas y salidas de su labor afectar el trabajo del analista ya que tendrá que subir a información manualmente al sistema	No se verá ninguna información en el sistema hasta que el analista suba la información en su totalidad del mes.
<b>Postcondiciones caso de uso</b>	Llevar un orden y dar a conocer a los asesores cuales son las comisiones que lleva en el momento y también los descuentos que se le hacen.		

<b>Caso de uso</b>	<b>BASE DE DATOS</b>		
<b>Actores</b>	<b>Analista y Software</b>		
<b>Objetivos Asociados</b>	<b>Efectividad Usuario</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Según la meta que ponga el jefe para los asesores así mismo se medirá la efectividad individual de cada asesor.</b>		
<b>Precondición</b>	<b>Que se esté subiendo la información correspondiente al sistema, para así mismo llevar un orden en las cifras puestas por el área.</b>		
<b>Secuencia normal</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1	Se encarga de comparar las ventas hechas por el asesor, según la meta que haya puesto el área.	Da la información lo más actualizada posible según los datos cargados por el analista,
<b>Escenario Alternativo</b>	<b>Paso</b>	<b>Acción</b>	
		<b>Analista</b>	<b>Software</b>
	1.1	Depende de los asesores subir las ventas realizadas por cada uno y que sean verídicas para no afectar la operación.	Nos dará cifras erradas ya que la información estará incompleta por no subir la información los asesores.
<b>Postcondiciones de caso de uso</b>	De esta se saca una gráfica para ir comparando los promedios de los asesores en los últimos 2 meses con el que está en curso.		