



Documento de Requisitos de Usuario

(URD)

Comercial Las Lomas

Comercial Leonel Riffo Jara E.I.R.L



Versión 1.2

02/07/2014

ÍNDICE

1	<i>Introducción</i>	3
1.1	Organización de la Empresa	3
2	<i>Gestión de Productos</i>	3
2.1	Situación actual	3
2.2	Requisitos	4
3	<i>Gestión de Clientes</i>	5
3.1	Situación actual	5
3.2	Requisitos	6

1 Introducción

Comercial Las Lomas es una empresa de compra -venta de productos. Obtiene los insumos de una empresa Productora y se dedica a vender estos productos en supermercados y empresas independientes que van desde Concepción a Puerto Montt.

El gerente y dueño de la empresa es el encargado de hacer de intermediario en la venta de los productos entre la empresa Proveedora y el cliente final. La empresa cuenta con clientes frecuentes, pero el gerente siempre se encarga de captar nuevos clientes, lo cual hace directamente con los posibles clientes viajando en caso de ser necesario.

1.1 Organización de la empresa

La empresa Comercial Las Lomas es una empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.), por lo tanto solo está a cargo de una persona, quien toma las decisiones que afectan al funcionamiento de la empresa. Además de tratar con los proveedores y los clientes la compra venta de los productos. La mayor parte del funcionamiento de la empresa está a cargo del dueño, pero en la práctica también se involucra la familia con la empresa y ayudan cuando sea necesario.

2 Gestión de Productos

2.1 Situación Actual

La gestión actual de la empresa es ineficiente, ya que cada vez que se compran productos al proveedor se debe anotar en planillas toda la información, y a la vez cuando se vendan los productos a los distintos clientes se debe revisar en las planillas si existen productos disponibles para la venta. Esto puede producir muchos errores ya que si no están bien anotados se pueden vender productos que actualmente no están disponibles, como también puede que se tengan productos que no estén anotados en las planillas produciendo problemas al momento de cuadrar las compras con las ventas.

También existe la posibilidad de que hayan planillas con datos duplicados, es decir, que se registre dos veces una compra (debida a la intervención de terceros que puedan ayudar). Existe un problema grave al momento de perder una planilla, ya que ésta puede contener información con mas de una compra de productos al proveedor, y se pierde toda la información, sin tener un respaldo de la misma.

Además se producen problemas al momento de escribir las planillas, por tema de tiempo a veces la letra se torna ilegible y ha pasado que se confunden números parecidos, lo cual cambia completamente el precio de compra y registro de stock en el almacén.

2.2 Requisitos

Con la construcción del nuevo sistema informático se podrán solucionar los problemas descritos en el punto anterior.

Todo lo que se anotaba en el cuaderno (o carpeta de planillas), ahora se deberá almacenar en el sistema que contendrá una base de datos con todos los productos. Cada vez que se compren productos a los proveedores se irán ingresando a la base de datos de acuerdo a su proveedor, tipo, cantidad, precios, formato, etc.

- El sistema permitirá agregar un nuevo producto, ésto se deberá a que la empresa Las Lomas decida agregar un nuevo producto para vender, ya sea por un nuevo formato de un producto existente, o por alta demanda de los clientes de un producto que no se tiene.
- El sistema permitirá modificar un producto existente (editar). Se podrán editar todas las componentes de un producto, a excepción de su código de identificación. Para editar la cantidad de un producto en stock, de deberá habilitar dicha opción previamente.
- El sistema permitirá dar de baja un producto (eliminar). Un producto se elimina cuando dejará de ser comprado para su posterior venta, no significa que no quede stock de dicho producto, para lo cual la ausencia del producto en el inventario se representará con la cifra cero.

3 Gestión de clientes

3.1 Situación actual

Los clientes de la empresa son supermercados reconocidos y empresas independientes. En la actualidad la lista de clientes se registra de forma manual en planillas y a veces se respalda en un documento de texto en el computador de la oficina del gerente. Los productos son ofrecidos directamente a los clientes, por lo que el Gerente tiene el poder de decidir a quién vender y a quien no, además de saber los productos que posee su empresa, pero sin dejar de lado que se puede cometer errores en la precisión de la cantidad de productos.

Cuando el gerente realiza la primera venta con un cliente, ésta se lleva a cabo personalmente, pero una vez que el cliente se transforma en un cliente frecuente, las ventas se realizan con frecuencia vía telefónica y/o correo electrónico. Hay ventas a clientes que son fijas, mensuales y de una cantidad determinada.

Los pedidos que hacen los clientes son informados a través de la empresa a la empresa proveedora para que los lotes vendidos sean enviados a los clientes.

El principal problema de la situación actual es que es difícil llevar las cuentas que se tienen con los clientes, ya que al estar en planillas estas podrían extraviarse y se perdería la información y las deudas que el cliente podría tener.

Actualmente, la empresa tiene una planilla para rellenar en cada una los datos del cliente y los datos de la compra. Ya que la empresa trabaja con facturas, notas de crédito, notas de débito y guías de despacho, el cliente puede tener un estado de deuda pendiente, saldo a favor o encontrarse en una situación normal. Para lo cual el gerente sólo se fía de la información que está escrita en las planillas y en una hoja de cálculo (excel) en el que se registra el estado de la cuenta del cliente. Para generar una copia para los clientes el gerente fotocopia la planilla y la envía por fax o correo electrónico.

3.2 Requisitos

Con la construcción del nuevo sistema informático se podrán solucionar los problemas descritos en el punto anterior.

Todo lo que se anotaba en las planillas, ahora se deberá almacenar en el sistema que contendrá una base de datos con todos los clientes. Sin necesidad de utilizar la hoja de cálculo que se usaba con anterioridad.

- El sistema permitirá agregar un nuevo cliente, con su respectivo código de identificación y las componentes correspondientes (nombre, rut, dirección, teléfono, correo electrónico, empresa, estado, monto, descuento, etc).
- El sistema permitirá modificar un cliente existente (editar). Se podrán editar todas las componentes de un cliente, a excepción de su código de identificación. Para editar el estado de un cliente, de deberá habilitar dicha opción previamente.
- El sistema permitirá dar de baja un cliente (eliminar). Un cliente se elimina cuando informa que ya no comprará mas productos, o cuando sin informar, lleva 3 meses sin comprar ningún producto y su deuda es cero.