



REGLAS DE NEGOCIO

Hecho:

Rotación de Productos a Consignación:

- El empleador debe cambiar los productos consignados cada 60 días.

Cuenta del Personal:

- Todo el personal de la empresa debe contar con una cuenta propia en el sistema.

Métodos de Pago:

- Los pagos solo serán aceptados en efectivo o mediante transferencia bancaria.

Información del Cliente:

- La información del cliente, incluyendo Razón Social, CUIT y Teléfono, es obligatoria para el registro.

Contrato de Cliente:

- El contrato debe ser firmado por el cliente para validar la información solicitada y la colocación del exhibidor.(Contrato en papel)

Restricción:

Métodos de Pago Aceptados:

- No se acepta el pago mediante tarjetas de crédito ni débito.

Acción disparadora:

Registro de Información:

- La información del cliente cargada por el empleador se guardará en la lista de clientes.
- La información del proveedor se guardará en la lista de proveedores.



Inferencias:

Estado del Cliente según Ventas:

- **Zona Verde:** Si el promedio de ventas del cliente supera el promedio establecido, el cliente será remarcado en verde, indicando que ha tenido buenas ventas en el período.
- **Zona Amarillo:** Si el promedio de ventas del cliente cumple exactamente con el promedio establecido, el cliente será remarcado en amarillo, indicando que ha cumplido con el promedio de ventas en el período.
- **Zona Rojo:** Si el promedio de ventas del cliente no alcanza el promedio establecido, el cliente será remarcado en rojo, indicando que está por debajo del promedio de ventas.

Cálculo:

Valor Total de Productos Vendidos:

- El valor total de cada producto vendido se calcula multiplicando la cantidad de producto por su precio unitario.

Valor Total de Ventas por Cliente:

- El valor total de las ventas realizadas por un cliente se calcula como la suma de los valores totales de cada producto vendido al cliente.

Total de Productos en Inventario:

- Para calcular el total de productos en inventario, se realiza una resta entre la cantidad inicial de productos y la cantidad vendida a los clientes. Esto asegura un registro preciso de la disponibilidad de productos en el inventario.

Reposición de Productos:

- Cantidad de productos en inventario después de reposición es igual a la Cantidad de productos en inventario antes de reposición más la Cantidad de productos reposicionados