Visión

# Introducción

## Propósito

El documento se centra en la funcionalidad requerida por los participantes en el proyecto y los usuarios finales. Esta funcionalidad se basa principalmente en la gestión de ventas de productos de esta misma en el ámbito online, para mejorar la organización de la empresa y asi evitar pérdidas.

## Alcance

Lo que se busca principalmente con el sistema es la generación de pedidos online, en el cual el cliente podrá pedir uno o varios productos con la posibilidad de ser llevados a su domicilio. Con este sistema la empresa podrá tener un control pleno de sus pedidos, lo cual generará más ingresos a esta.

## Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones

RUP: Son las siglas de Rational Unified Process. Se trata de una metodología para describir el proceso de desarrollo de software.

## Referencias

* Glosario.
* Plan de desarrollo de software.
* RUP (Rational Unified Process).
* Diagrama de casos de uso.

# Posicionamiento

## Oportunidad de Negocio

La empresa Bikelltia, el servicio que ofrece dicha empresa es el de dar facilidad de elección a varios tipos de arreglos y poder personalizarlos a su gusto, está ubicado en Av.Gaviotas cdra 17, Parques de Surco II etapa, su destinario ideal no tiene un predeterminado, son arreglos al gusto del cliente, al contar con el sistema web, tendrá la ventaja de gestionar sus ventas, ya que el sistema contará con la herramienta de realizar pedidos online, lo que también se busca con el sistema es poner a la empresa en el mundo del internet y mejorar la posición de la empresa buscando que se haga conocida en el mercado peruano y del exterior.

## Sentencia que define el problema

|  |  |
| --- | --- |
| El problema de | La empresa Bikelltia no cuenta con ningún tipo de gestión en las ventas por lo que encontramos que varios productos se vuelven merma perjudican a la producción de la empresa. |
| afecta a | Toda la empresa. |
| El impacto asociado es | No tener un control de las ventas y sobre todo perdidas futuras por la inadecuada compra de materia primas |
| una adecuada solución sería | Contar con un sistema para la adecuada gestión de los productos, ventas de la empresa y también un medio de difusión de la empresa en el mundo virtual. |

## Sentencia que define la posición del Producto

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Area de Ventas |
| Quienes | Promocion de ventas online |
| El nombre del producto | Sistema de Ventas Bikelltia |
| Que | Se va a permitir tener un control de las ventas por medio de información detallada por fechas |
| No como | Las grandes empresas que dominan este mercado. |
| Nuestro producto | Le permitirá al cliente realizar un pedido vía online, con el servicio de Delivery. |

# Descripción de Stakeholders (Participantes en el Proyecto) y Usuarios

## Resumen de Stakeholders

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Descripción** | **Responsabilidades** |
| Dueña | Persona encargada de la administración de los productos y la elaboración de estos. | La dueña se encargara de ver los pedidos realizados y realizar un control de estos para poder solicitar la compra de los materiales. |

## Resumen de Usuarios

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | | **Descripción** | **Stakeholder** |
| Administradora | La administradora vera todas las ordenes generadas en el sistema, hará una gestión de todas las promociones. | | Dueña |
| Contadora | Generará reportes de las ventas y de los productos para un mayor control de estos. | | Dueña |

# Descripción Global del Producto

## Perspectiva del producto

El producto a desarrollar es un sistema de ventas de arreglos florales para la empresa *Bikelltia* con la intención de crear un nuevo servicio para el personal que labora en dicha entidad. El área a tratar por el sistema es el de administración de las ventas en general. El producto a desarrollar es una aplicación utilizando tecnología web

# Descripción Global del Producto

## Gestión de productos

#### Permite el registro detallado de los arreglos florales

## Medio de Marketing

Permitirá a la empresa llegar a difundir todos sus productos en el mercado peruano a través del medio web.

## Gestión de ventas

#### Permite la consulta de todos los pedidos con sus detalles

# Restricciones

# Precedencia y Prioridad

# Backup que respalde toda la información

# Otros Requisitos del Producto

# Contar con un usuario y contraseña para poder acceder al sistema

## Estándares Aplicables

# RUP: es necesario que cada proyecto esté definido por un determinado modelo lo cual permitirá la relación semántica entre los elementos que intervienen en la implementación del sistema de ventas.

## Requisitos de Sistema

Entre los requisitos funcionales están referidos a las consultas, procedimientos y/o actividades necesarios para cumplir los objetivos del sistema.

## Requisitos de Desempeño

Capacitación del personal que va hacer uso de dicha herramienta tecnológica.

## Requisitos de Entorno

Disponibilidad de horario

Área accesible para ir pudiendo desarrollar el sistema

Contar con los conocimientos básicos para un buen uso del software

# Requisitos de Documentación

## Manual de Usuario

El manual del usuario debe encontrarse en el sistema y también impreso para su mejor comprensión.

## Ayuda en Línea

Se contara con un manual de guía para poder lograr el registro del personal eficientemente.

## Guías de Instalación, Configuración, y Fichero Léame