### 3 Preparación y Planeación del proyecto

### 3.1 Captación de Requerimientos.

El proceso de análisis y recolección de requerimientos determina mediante entrevistas a los futuros usuarios y estudios de los procesos que trabajan en la empresa la identificación y comprensión de las características necesarias para el futuro sistema

Para obtener los requisitos es importante interactuar con todas las personas que están involucradas con el sistema de manera directa, para lograrlo fue necesario agendar citas con el propietario de la joyería Gopar, así mismo se trabajó con el personal de ventas para poder observar y comprender los procesos efectuados derivado de las actividades desempeñadas con el fin de determinar cada uno de los requerimientos, las deficiencias que ocurren en los lapsos de tiempo donde el trabajo se está realizando, entre otras características y detalles.

Debido a que el desarrollo de un sistema debe abarcar demasiadas necesidades no cabe duda que debe tener un límite, el cual se deberá detallar para conocer en forma exacta los períodos que abarcarán las distintas funciones a desarrollar.

Una vez que se identificaron los requerimientos, éstos se clasificaron por prioridades y se les asignó un porcentaje (puntuación) para determinar su duración y así poder realizar la lista maestra de historias de usuario que se detalla en la Tabla 1.

Requerimiento	Días estimados	Prioridad				
Control de Venta	10	ALTA				
Gestión de Compra	5	ALTA				
Búsqueda proveedor	4	MEDIA				
Búsqueda de articulo	3	MEDIA				
Búsqueda de cliente	3	BAJA				
Búsqueda de ticket	3	ALTA				
Registro de proveedor	3	MEDIA				
Registro de cliente	3	BAJA				
Registro de articulo	5	ALTA				
Gestión y control Apartados	4	MEDIA				
Control de Composturas	4	MEDIA				
Expedición Facturación electrónica	8	MEDIA				
Registro de gastos	4	MEDIA				
Control de asistencia	4	BAJA				
Control de Acceso al sistema (Login)	2	MEDIA				
Administración de inventario mediante Aplicación móvil	15	ALTA				
Generación de Reportes	5	MEDIA				
Generador de código QR	5	MEDIA				

Tabla 1 Requerimientos del sistema (Lista Maestra de Historias de Usuario)

Cada requerimiento es una tarea por realizar, a dichas tareas se les asigna una escala de valoración la cual puede ser: alta, media o baja, en base a eso se le proporciona un puntaje o esfuerzo que permitirá conocer los días u horas necesarias para permitir su realización.

Una vez asignada la puntuación correspondiente a cada requerimiento se ordenó de mayor a menor respecto al valor asignado a cada uno para priorizar las actividades en cada iteración, como lo ilustra la tabla 2 a continuación expuesta.

Requerimiento	Puntaje Asignado	Iteración correspondiente
Control de Venta	10	Primera
Control de Compra	10	Primera
Gestión y control de Apartados	9	Primea
Registro de articulo	8	Segunda
Control de Composturas	8	Segunda
Registro de proveedor	7	Segunda
Registro de cliente	6	Segunda
Registro de gastos	5	Segunda
Búsqueda proveedor	4	Tercera
Búsqueda de articulo	4	Tercera
Búsqueda de cliente	4	Tercera
Búsqueda de Ticket	4	Tercera
Expedición de Facturación electrónica	4	Tercera
Generación de Reportes	4	Cuarta
Control de asistencia	4	Cuarta
Generador de código QR	4	Cuarta
Administración de inventario mediante Aplicación móvil	3	Quinta
Control de acceso al sistema	2	Quinta
TOTAL	100	

Tabla 2 Puntuación e Iteración asignada a cada requerimiento

# 3.2 Cronograma

	SEMANA																							
ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Preparación del proyecto																								
Primera iteración																								
Planeación																								
Análisis y diseño																								
Codificación y pruebas																								
Lanzamiento																								
Segunda iteración																								
Planeación																								<u> </u>
Análisis y diseño																								<u> </u>
Codificación y pruebas																								<u> </u>
Lanzamiento																								<u> </u>
Tercera Iteración																								<u> </u>
Planeación																								
Análisis y diseño																								<u> </u>
Codificación y pruebas																								<u> </u>
Lanzamiento																							↓	<u> </u>
Cuarta Iteración																							↓	<u> </u>
Planeación																								<u> </u>
Análisis y diseño																								ــــــ
Codificación y pruebas																							<u> </u>	↓
Lanzamiento										ļ													↓	<u> </u>
Quinta iteración																								↓
Planeación					1			1		ļ													<u> </u>	↓
Análisis y diseño					1			1		ļ													<u> </u>	↓
Codificación y pruebas					1			1		ļ													<u> </u>	↓
Lanzamiento					1			1		ļ														↓
Revisión del Proyecto																								

## 3.3 PRIMERA ITERACIÓN

#### 3.3.1 Planeación.

Mediante la desagregación de las historias de usuario correspondientes a la primera iteración se detallarán las funcionalidades que debe cubrir dicho módulo para su funcionamiento, así mismo se expondrá de manera general las pruebas de aceptación que deben cumplir.

Historia de Usuario para Control de Ventas								
<b>Funcionalidad Principal</b> : Permitir que el usuario realice una venta con los productos solicitados por el cliente.								
Iteración Asignada: 1	Usuario: Administrador, vendedores							
Funcionalidades								
Ingresar nombre del cliente.								
Ingresar código del artículo.								
Buscar artículo por nombre.								
Modificar cantidad a vender.								
Modificar descuento aplicable a la venta.								
Elegir precio de venta.								
Eliminar producto de la venta.								
Seleccionar forma de pago.								
Navegar para visualizar compras anteriores.								
Pruebas de Aceptación								
Validación del código del producto	El usuario ingresa un código alfanumérico el cual debe estar registrado en la base de datos.							
Validación de la cantidad a vender	Únicamente se aceptan números mayores a cero.							
Validación del descuento aplicado	Únicamente se aceptan números de 0 hasta 70							
Tabla 3 Historia de III	suario Control de Ventas							

Tabla 3 Historia de Usuario Control de Ventas