



DOCENTE

Robles Fernández Iván

CURSO

DESARROLLO DE SOFTWARE

CICLO

VI

SEMESTRE

2019-I

INTEGRANTES

Burgos Chero, Carmen

Lunarejo Aponte, Luis

Ramos Bernaola, Alexandra

Rivera Aparco, María José

Rivas Méndez, Jairo

Señas Sandoval, Valeria

2019

INDICE

Contenido

CAPITULO I.....	5
Análisis Empresarial	5
Acerca de la Empresa	5
Organigrama	5
Análisis Foda	6
Cadena de Valor	7
Análisis Canvas	8
Mapa de Procesos	9
CAPITULO II.....	10
Plan de Proyecto	10
Objetivos del Proyecto	10
Alcance	10
Factores críticos de Éxito	10
Funcionalidad Requerida.....	11
Estrategia de Solución	11
Entregables	11
Indicadores de Éxito del Proyecto.....	12
Estructura General del Proyecto	12
Cronogramas.....	13
Diagrama de Hitos.....	13
Presupuesto	13
Financiamiento	14
Organigrama de Procesos.....	14
Análisis de Beneficios	14
Plan de Comunicación	14
CAPITULO III.....	15
Modelado del Negocio	15
Antecedentes.....	15

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Objetivo General	15
Alcance	15
Supuestos	16
Modelo de Casos de Uso del Negocio	16
Modelo de Análisis del Negocio.....	21
Lista de trabajadores de negocio	21
Lista de entidades de negocio.....	21
Reglas del Negocio	22
Glosario de términos	22
CAPITULO IV	23
Requerimientos	23
Requisitos funcionales.....	23
Requisitos No funcionales	23
Modelos de caso de uso	24
Lista de actores	24
Diagrama de paquetes	24
Diagrama de casos de uso por paquete	24
Diagrama general de casos de uso del sistema	27
Matriz de Modelo de negocio.....	28
Modelo de Sistema	28
Especificación de los Casos de Uso del Sistema.....	29
CAPITULO V	33
Análisis y Diseño e Implementación del Sistema.....	33
Propósito	33
Alcance	33
Definiciones, Acrónimos y Abreviatura	33
Definiciones	33
Acrónimos.....	33
Abreviaturas.....	34
Modelo de Análisis.....	34
Arquitectura del Sistema	34
Modelo de Diseño.....	35
Modelo Físico de datos.....	35
Vista de Capas y Subsistemas	36
Realización de Casos de Uso – Modelo de Diseño.....	36

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Vista de Despliegue	36
.....	36
Vista de Implementación.....	37
.....	37
Capítulo VI	37
Pruebas del Sistema	37
Primer Entregable-Catalogo	37
Segundo Entregable-Venta	39
Tercer Entregable Mantenimiento-Reporte	41
Conclusiones.....	42
Recomendaciones.....	42
Referencias	42

CAPITULO I

Análisis Empresarial

Acerca de la Empresa

Descripción

En la actualidad Chinimini Importaciones es una empresa con menos de 2 años funcionando, brindando servicio de alta calidad de ventas de ropas para bebés y niñas desde los 3 meses a 7 años máximo, tiene variedad de modelos según la temporada como: vestidos, conjunto de verano e inviernos, casacas, abrigos, gorros y poleras, Chinimini Importaciones se esfuerza cada día por brindarnos un mejor servicio llevando los pedidos a domicilio dando opciones como tallas y modelos para que los clientes puedan escoger y cancelar su pedido al recibir , también da la facilidad de pago acepta efectivo tarjeta visa o MasterCard , crédito o débito ganando así una gran cartera de clientes ya que realiza sus ventas dentro y fuera de Lima.

Visión

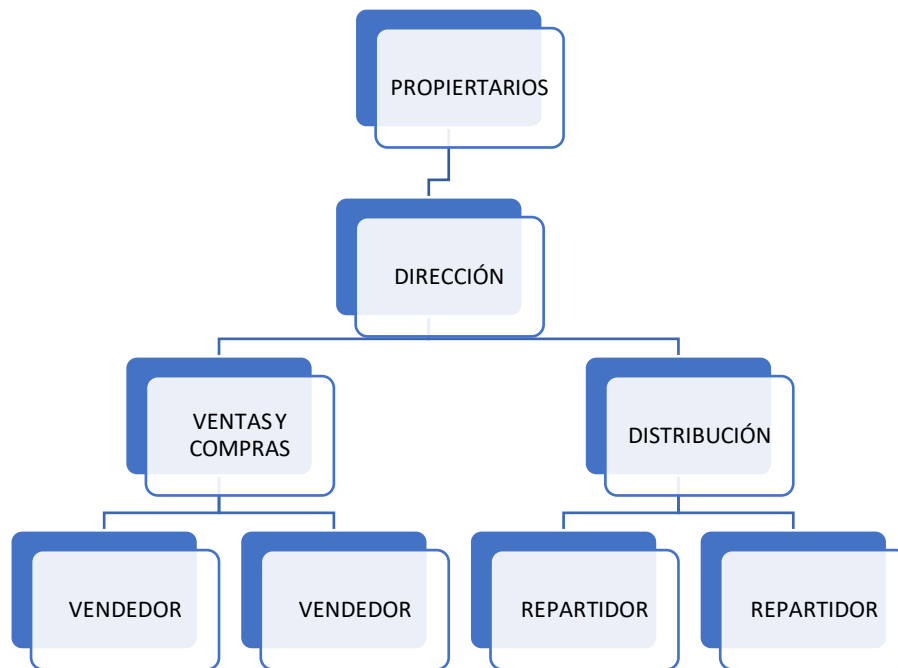
Ser la Tienda Online líder en el mercado del E-commerce orientada a ofrecer la mejor calidad y variedad de productos para bebés y niños, contando con la mayor flexibilidad y rapidez en las entregas de productos a domicilio

Misión

Somos una empresa orientada a ofrecer flexibilidad e inmediatez en entrega de pedidos a domicilio, brindándole a nuestros clientes las mejores opciones de compra, conservando la calidad y variedad de productos para bebés y niños.

Organigrama

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”



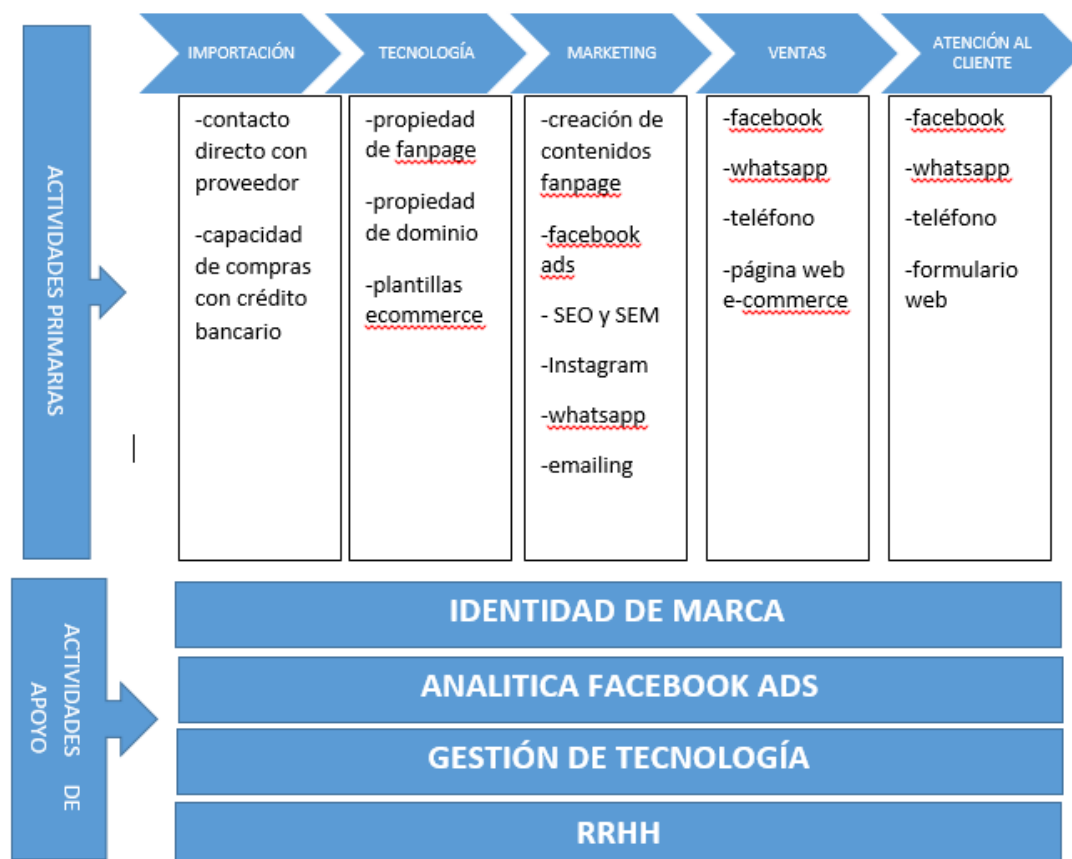
Análisis Foda

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> - Variedad de precios y marcas - Características únicas de los productos que se oferta - Conocimiento del mercado - Capacidad para adaptarse a las necesidades y exigencias de los clientes - Conocimiento de técnica de ventas - Conocimiento de marketing digital y e-commerce - Administración propia y creación de contenidos fan Page (Facebook) 	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> - Falta de página web (e-commerce) - Poco presupuesto para la implementación de sistemas y gestión de compras y ventas - Mala organización y distribución de tareas - Precios no competitivos por el alto pago de aranceles de Importación
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> - Creciente demanda del mercado - Crecimiento rápido del comercio electrónico en el Perú - Aceptación fácil de los productos por parte de los clientes 	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"> - Entrada de nuevos competidores - Competencia con precios mas bajos - Clientes más exigentes en cuanto a calidad - Variación del tipo de cambio

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad del producto - Facilidades en la importación de productos de productos textiles - Mayor crecimiento de ventas en las redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento de aranceles de importación - Cambios de temporada - Cambios legislativos - Desastres naturales
---	---

Cadena de Valor



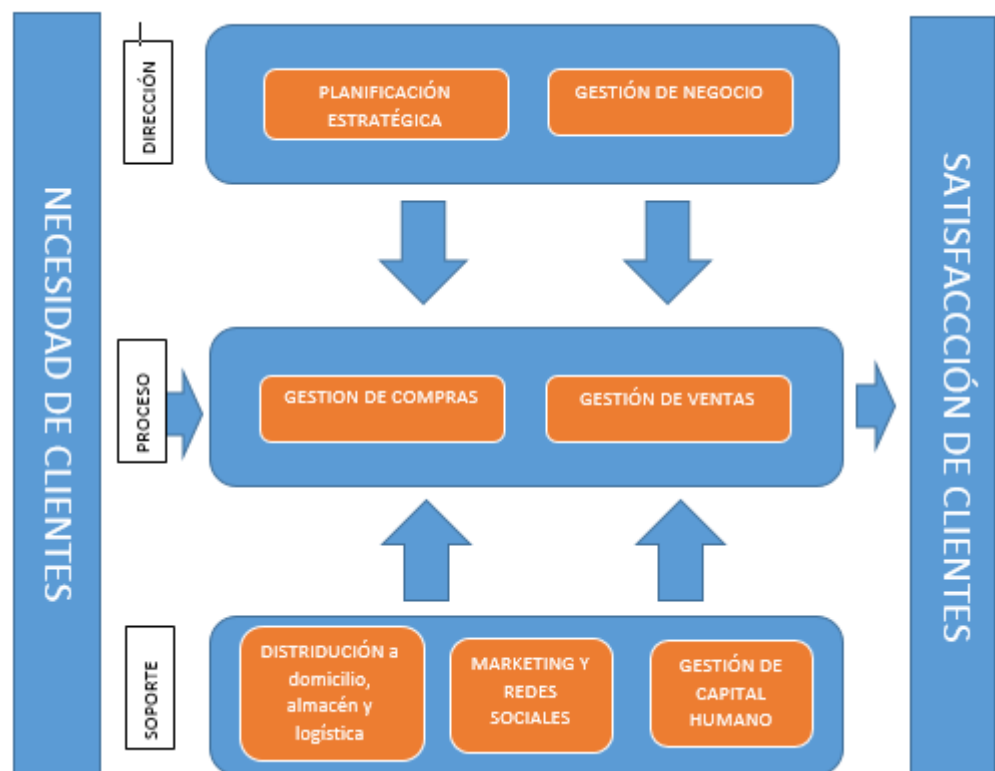
Análisis Canvas

ANALISIS CANVAS CHINIMINI IMPORTACIONES				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTACIÓN DE CLIENTES
* proveedor China 1	* ventas por Facebook	* ofrecemos ropa de calidad y variedad para bebés de acuerdo a la temporada	* redes sociales (Facebook)	* personas con hijos menores, edad 0 desde a 10 años, que no disponen de tiempo para salir de casa a realizar compras.
* proveedor China 2	* ventas por WhatsApp	* diseños únicos	* WhatsApp	
* tiendas de ropas de bebé que compran por mayor	* generación de contenidos y publicidad Facebook	* entrega a domicilio a nivel nacional	* teléfono	
* Olva Courier (nacional)	* distribución de productos a domicilio a nivel nacional			
	RECURSOS CLAVE		CANALES * Olva Courier envíos nacionales	

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

	<ul style="list-style-type: none"> * redes sociales (Facebook) * pagina web (e-commerce) * vehículo para reparto * computador de trabajo 		<ul style="list-style-type: none"> * vehículo para reparto Lima y Callao * web y redes sociales
			FUENTES DE INGRESOS <ul style="list-style-type: none"> * venta de productos (ropa bebé y niñas) * recepción de efectivo, tarjeta de crédito y débito, etc.

Mapa de Procesos



CAPITULO II

Plan de Proyecto

Objetivos del Proyecto

- Automatizar el proceso del registro de cada venta
- Implementar en el sistema la información del detalle de las prendas para reducir el tiempo de consulta de productos de los clientes
- Guardar los datos más importantes de los clientes para los reportes de las ventas y stock.
- Tener el acceso al registro de las ventas ya realizadas para cualquier consulta del jefe o cliente.

Alcance

El siguiente proyecto tiene como alcance el sistematizar el proceso de registro de compra y ventas de productos (Ropa Infantil) de la empresa Chini-Mini importaciones ya que actualmente este proceso lo está realizando de manera manual con formularios en Excel, lo que muchas veces ocasiona perdida información y no permite llevar un conteo exacto de los productos en almacén ni de las ventas.

Los aspectos que mejoraremos al implementar el software es que se disminuirá el tiempo en que tarda en realizar dicho registro de manera manual, como también permitirá realizar reportes tanto de la compra del producto como de las ganancias, el sistema contará con una plataforma muy interactiva para el administrador, lo que le permitirá desarrollar su trabajo de una manera rápida y sencilla.

Factores críticos de Éxito

- ✓ Compromiso por parte del equipo de desarrollo para la elaboración y culminación del proyecto.
- ✓ Compromiso por parte del equipo de desarrollo para capacitar correctamente al personal de la empresa Chini-Mini importaciones en la utilización del software.
- ✓ Colaboración de todo el equipo
- ✓ Elaboración de cronogramas para la administración del tiempo y de esta manera avanzar correctamente en la elaboración de este trabajo de investigación.

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Funcionalidad Requerida

N°	Funcionalidad Requerida	Funcionalidad Detallada
1	Registro de compra de productos	Se requiere que el sistema tenga un módulo donde se registre, edite y/o elimine los productos adquiridos, todos estos procesos ejecutándose correctamente dentro de la base de datos del sistema.
2	Registro de venta de los productos	Se requiere que el sistema tenga un módulo donde se registre, edite y/o elimine las ventas realizadas, todo esto ejecutándose correctamente dentro de la base de datos del sistema.
3	Registro de usuarios y asignación de permisos	Se requiere que el sistema registre correctamente a los usuarios en la base de datos y que asigne permisos acuerdo a las funciones o roles que estos cumplen.
4	Generar reportes	Se requiere que el sistema tenga un módulo que pueda generar reportes de las ganancias, de los productos adquiridos, vendidos y también de la disponibilidad de los productos en almacén.

Estrategia de Solución

- a) No tener optimizado el proceso de venta y navegación
- b) No tener posicionada la tienda online en Google
- c) No saber usar Google AdWords correctamente
- d) No tener claro cómo hacer rentables las redes sociales
- e) No tener un control actualizado con los números de tu negocio

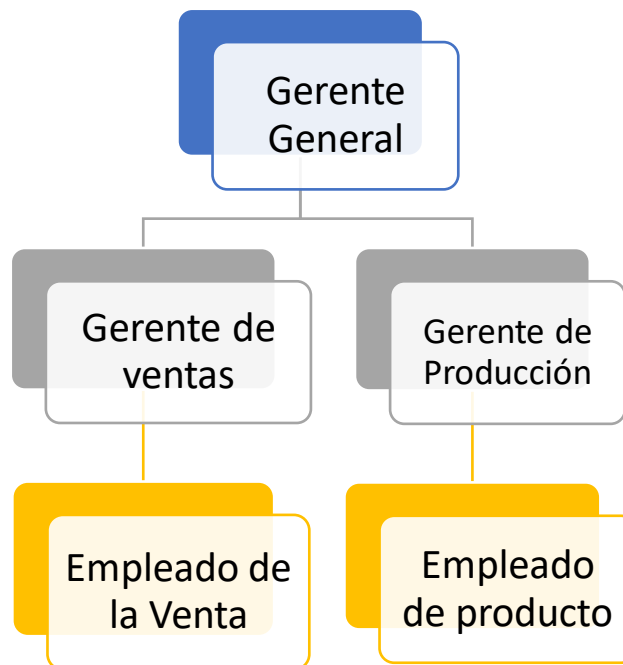
Entregables

ENTREGABLES	FECHAS
Terminar de recolectar datos de la empresa para iniciar con el trabajo	19/03/2019
Tener el prototipo del catalogo	26/03/2019
Culminación del diseño	02/04/2019
Primer entregable al Cliente	09/04/2019
Revisión y análisis del proyecto	10/04/2019
Fin de la construcción del proyecto	04/06/2019
Segundo entregable al cliente	11/06/2019
Revisión interna	25/06/2019
Lanzamiento externo	1/07/2019

Indicadores de Éxito del Proyecto

- ❖ Satisfacción en el trabajo
- ❖ Porcentaje de disponibilidad
- ❖ Capacidad de anticipación a cambio
- ❖ Experiencia del cliente
- ❖ Desarrollo del mercado en las ventas

Estructura General del Proyecto



“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Cronogramas

	Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin
✓	→	PROYECTO CISE	64 días?	mar 12/03/19	jue 13/06/19
✓	→	Inicio del proyecto	1 día?	mar 12/03/19	mar 12/03/19
✓	→	GESTION DE PROYECTO CISE	63 días	mié 13/03/19	jue 13/06/19
✓	→	Inicio	12 días	mié 13/03/19	jue 28/03/19
✓	→	Desarrollar Acta de constitucion	12 días	mié 13/03/19	jue 28/03/19
✓	→	Planificacion	10 días	vie 29/03/19	jue 11/04/19
✓	→	Desarrollar plan de proyecto	10 días	vie 29/03/19	jue 11/04/19
✓	→	Ejecucion	1 día	vie 12/04/19	jue 11/04/19
✓	→	Dirigir y gestionar trabajo	1 día	vie 12/04/19	jue 11/04/19
✓	→	Monitoreo y Control	2 días	vie 12/04/19	lun 15/04/19
✓	→	Seguimiento y control	2 días	vie 12/04/19	lun 15/04/19
✓	→	Cierre	1 día	jue 13/06/19	jue 13/06/19
✓	→	Entrega y despliegue de la solucion	1 día	jue 13/06/19	jue 13/06/19
✓	→	INGENIERIA DE PRODUCTO-CISE	63 días?	mar 12/03/19	mié 12/06/19
✓	→	Requerimiento del sistema	7 días	mar 12/03/19	mié 20/03/19
✓	→	Analisis y diseño	6 días	jue 21/03/19	jue 28/03/19
✓	→	Incremento01 -Catalogo	21 días?	vie 29/03/19	jue 2/05/19
✓	→	Construccion	17 días	vie 29/03/19	mié 24/04/19
✓	→	Pruebas	3 días	jue 25/04/19	lun 29/04/19
✓	→	Despliegue	1 día?	jue 2/05/19	jue 2/05/19
✓	→	Incremento02 - Venta	16 días	vie 3/05/19	vie 24/05/19
✓	→	Construccion	14 días	vie 3/05/19	mié 22/05/19
✓	→	Pruebas	1 día	jue 23/05/19	jue 23/05/19
✓	→	Despliegue	1 día	vie 24/05/19	vie 24/05/19
✓	→	Incremento03 - Mantenimiento y Reportes	13 días	lun 27/05/19	mié 12/06/19
✓	→	Construccion	11 días	lun 27/05/19	lun 10/06/19
✓	→	Pruebas	1 día	mar 11/06/19	mar 11/06/19
✓	→	Despliegue	1 día	mié 12/06/19	mié 12/06/19
✓	→	FIN	1 día	lun 27/05/19	lun 27/05/19

Diagrama de Hitos

Presupuesto

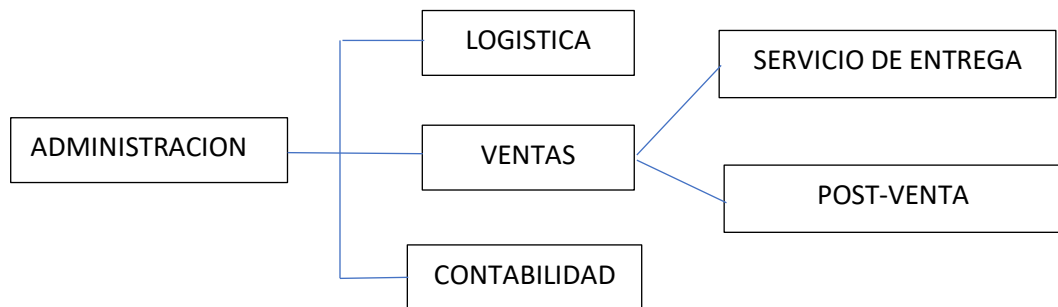
Estadísticas del proyecto 'PROYECTO CESI'			
	Comienzo		Fin
Actual	mar 12/03/19		jue 13/06/19
Previsto	NOD		NOD
Real	mar 12/03/19		jue 13/06/19
Variación	0d		0d
	Duración	Trabajo	Costo
Actual	64d?	168h	S/195.00
Previsto	0d	0h	S/0.00
Real	64d	168h	S/195.00
Restante	0d?	0h	S/0.00
Porcentaje completado:			
Duración: 100% Trabajo: 100%			
Cerrar			

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Financiamiento

Esta investigación es financiada mediante recursos propios de la empresa Chinimini-Importaciones.

Organigrama de Procesos



Análisis de Beneficios

- Conectar con puerta del mercado online y llegar al cliente de forma más práctica mostrándole las detalladamente las características de cada producto en la comodidad de su hogar.
- Ofrecer una amplia gama de productos.
- Hacernos conocidos.
- Generar ingresos constantes que permitan el crecimiento de la empresa.

Plan de Comunicación

- Realizar Reunión General de todos los empleados para realizar un resumen de ventas y manejar las técnicas de desarrollo.
- Realizar un foro de los trabajadores para que puedan opinar con respecto a mejoras con la empresa o con la administración del mismo.
- Mensualmente generar incentivos y salidas para generar confianza y una buena comunicación entre compañeros de trabajo.
- Constantes asesoramientos de acuerdo al entorno de trabajo y comunicación con el cliente.

CAPITULO III

Modelado del Negocio

Antecedentes

<i>Problema</i>	Registra sus productos en una plantilla de Excel
<i>Consecuencia</i>	Originando una pérdida de tiempo y de información
<i>Afecta a</i>	A la misma empresa.
<i>Una adecuada solución sería</i>	Automatizar los procesos de registro de productos y de sus respectivas ventas

Objetivo General

Crear un software para realizar los registros de ventas y stock de los productos de la empresa “CHINIMINI” Importaciones.

Alcance

Para el final del proyecto el software debe contar con la gestión de clientes como los registros, modificaciones y poder gestionar los productos a pedido del cliente, generando así generar una proforma de todo los detalles del producto y modificaciones en el pedido , para dar paso a la generación de la boleta de donde estará toda la información del cliente y del producto hasta el lugar de

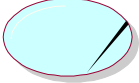
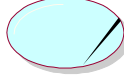
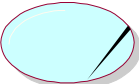
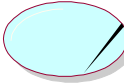

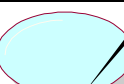
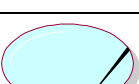
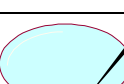
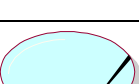
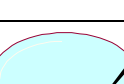
“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

entrega a su debe generar reporte de todas las ventas realizadas y emitidas con su total de ventas semanal y mensualmente.

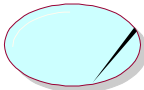
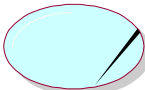
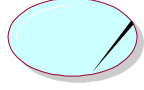
Supuestos

Modelo de Casos de Uso del Negocio

Casos de Uso de Negocio

Casos de Uso		Casos de Uso	
 Ver Productos		 Recibir Productos	
 Realizar Pedidos		 Ingresar Clientes	
 Pagar		 Registro Compras	
 Realizar Mantenimientos		 Ingresar Ventas	
 Generar Reportes		 Ingresar Pagos	

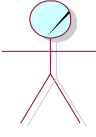
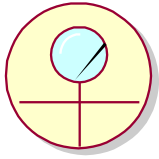
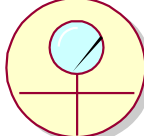
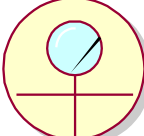
“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

 Verificar Entregas	 Realizar Envíos	
 Recepcionar Ubicación		

Objetivos del Negocio

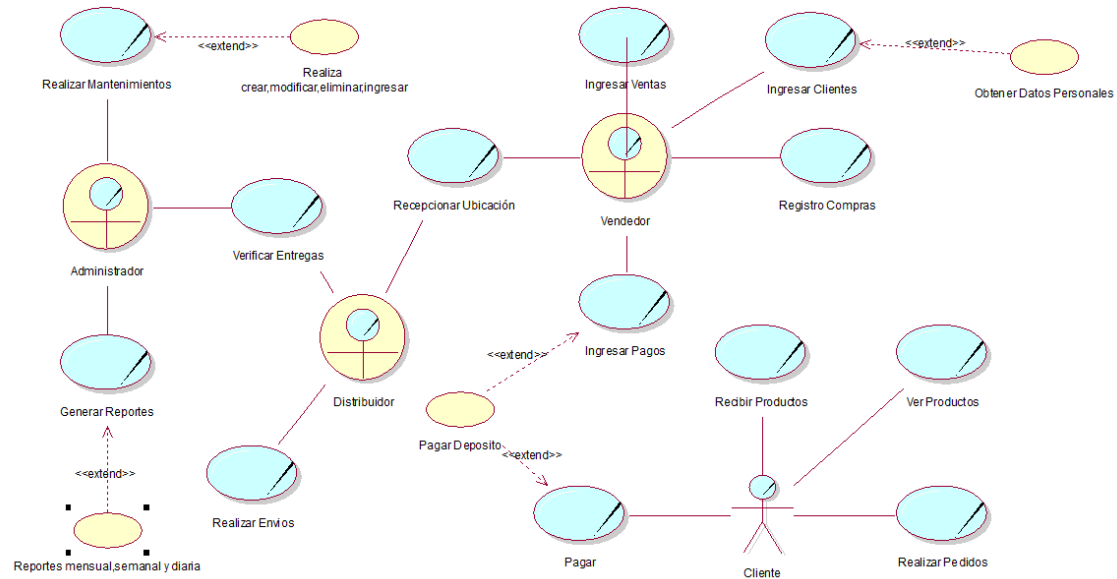
Generar un mínimo de 13 ventas diarias y crecer la cartera de clientes con una buena atención brindando seguridad y confianza para ser una de sus tiendas preferidas.

Actores del Negocio

Actores	Actores
 Cliente	 Vendedor
 Administrador	 Distribuidor

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Diagrama General de Caso del Negocio



Especificación de los Casos de Uso del Negocio

Nombre del Caso de Uso	Ver Productos
Actores	Clientes
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga en ver los productos de la página web
Objetivos	Ver productos a detalle(descripción)
Flujo de Trabajo	Ver productos(precio)

Nombre del Caso de Uso	Realizar Pedidos
Actores	Cliente
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga de realizar pedidos de productos a la página web
Objetivos	Realizar el pedido de sus productos
Flujo de Trabajo	Realizar pedidos(cantidad)

Nombre del Caso de Uso	Pagar
Actores	Cliente

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Breve Descripción	Este caso de uso se encarga de realizar el pago de sus productos (vía deposito)
Objetivos	realizar pagos de los productos
Flujo de Trabajo	Pagar productos

Nombre del Caso de Uso	Realizar mantenimientos
Actores	Administrador
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga de realizar mantenimiento de los productos (crear, ingresar, modificar y eliminar)
Objetivos	Realizar mantenimiento a los productos
Flujo de Trabajo	Mantenimiento de productos

Nombre del Caso de Uso	Generar Reportes
Actores	Administrador
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga de realizar obtener los reportes (mensuales, semanales y diarias de las ventas)
Objetivos	Revisar los reportes
Flujo de Trabajo	Obtener las ventas

Nombre del Caso de Uso	Verificar Entregas
Actores	Administrador, Distribuidor
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga de ver si las entregas de producto llegaron bien y no hay inconvenientes
Objetivos	Verificar la llegada y productos buen estado
Flujo de Trabajo	Verificar llegada y productos

Nombre del Caso de Uso	Recepcionar Ubicación
Actores	Vendedor, Distribuidor
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga registrar la ubicación de entrega para distribuir a su lugar de entrega
Objetivos	Registrar ubicación Obtener ubicación para la entrega
Flujo de Trabajo	Registrar la ubicación de entrega Entregar en la ubicación especificada

Nombre del Caso de Uso	Ingresar Clientes
Actores	Vendedor

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Breve Descripción	Este caso de uso se encarga registrar los datos personales del cliente
Objetivos	Registrar cliente para la venta
Flujo de Trabajo	Registro cliente en el sistema

Nombre del Caso de Uso	Registro Compras
Actores	Vendedor
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga registrar de las compras de cada vendedor
Objetivos	Registro de productos de compra
Flujo de Trabajo	Ingresar compras en el sistema

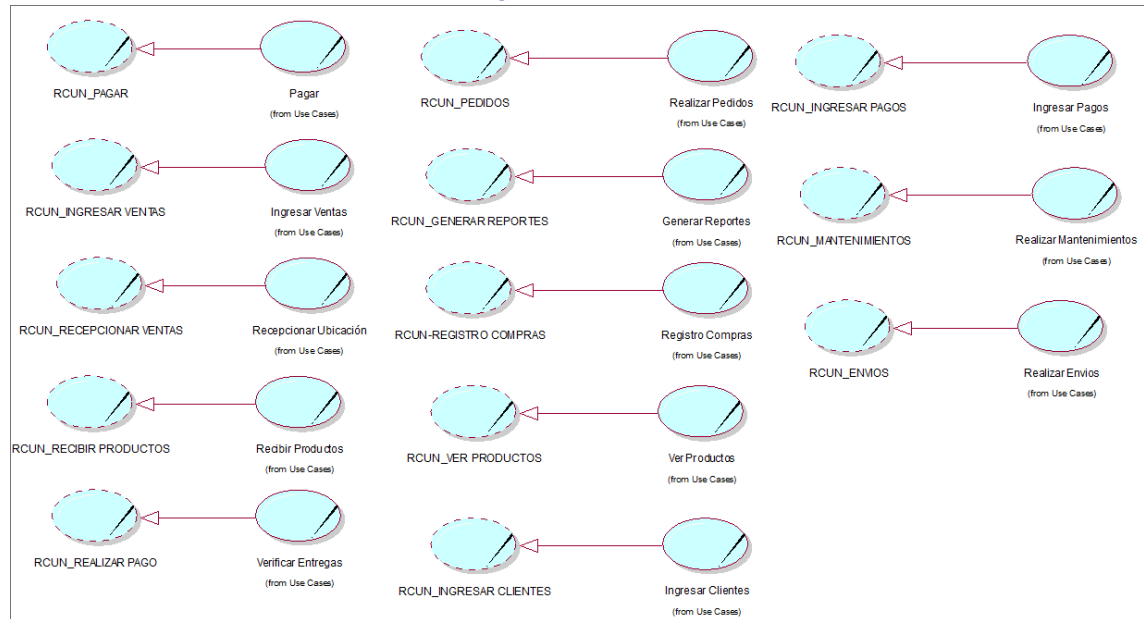
Nombre del Caso de Uso	Ingresar Ventas
Actores	Vendedor
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga registrarlas ventas de producto junto con el cliente
Objetivos	Registrar venta de productos con datos de los clientes
Flujo de Trabajo	Registrar ventas

Nombre del Caso de Uso	Ingresar Pagos
Actores	Vendedor
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga registrar el pago del cliente
Objetivos	Registro el pago de las ventas de los clientes
Flujo de Trabajo	Registro de pago

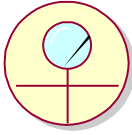
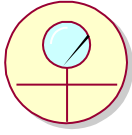
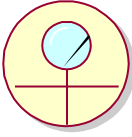
Nombre del Caso de Uso	Realizar Envíos
Actores	Distribuidor
Breve Descripción	Este caso de uso se encarga de realizar el envío de los productos a su destino establecido
Objetivos	Realizar envío de productos al cliente
Flujo de Trabajo	Envío de productos

Modelo de Análisis del Negocio

Realización de los Casos de uso del Negocio




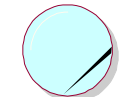
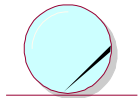
Lista de trabajadores de negocio

Trabajadores del Negocio	Descripción
 vendedor	Se encarga del área de registro de ventas, compras de las clientes (datos personales)
 Adminitrador	Se encarga del área de mantenimiento de los productos que se muestra en el sistema (modificar, eliminar y cancelar)
 Distribuidor	Se encarga de obtener los productos de reserva de los clientes para llevarlos a su lugar preestablecidos

Lista de entidades de negocio

Entidades de negocio	Descripción
----------------------	-------------

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

 producto	CODIGO PRODUCTO DESCRIPCION STOCK PRECIO
 pagar	NRO CUENTA PRECIO
 pago credito	NRO CUENTA PRECIO CUOTAS INTERES
 reportes	SEMANAL DIARIAS MENSUALES

Reglas del Negocio

- El cliente tendrá que brindar los datos que el vender le pida para registrar su pedido.
- El cliente tendrá opciones de pago.
- El vendedor tendrá que registrar el pedido apenas se cierre la venta
- El vendedor deberá especificar la dirección para que el Courier realiza la entrega
- El Courier deberá de revisar los puntos de entrega y verificar que los pedidos estén completos.
- El administrador deberá revisar que las ventas estén cerradas y que no halla complicaciones.
- El administrador deberá solucionar los problemas que se presenten en el momento.
- El administrador deberá generar los reportes del día para entregar cuentas al jefe de la empresa

Glosario de términos

- Cliente: persona que a cambio de un pago recibe servicios.
- Vendedor: persona que tiene la tarea de ofrecer y comercializar un producto o servicio a cambio de dinero.
- Courier: persona que realiza la entrega de pedidos.
- Administrador: persona encargada de llevar a niveles óptimos los recursos. existentes dentro de la organización.
- Jefe: superior o cabeza de una organización.

CAPITULO IV

Requerimientos

Requisitos funcionales

1. El sistema deberá permitir registrar al cliente online.
2. El sistema deberá permitir ingresar al cliente online.
3. El sistema deberá permitir acceder al cliente online al catálogo.
4. El sistema deberá permitir gestionar el pedido.
5. El sistema deberá permitir realizar la venta al cliente online.
6. El sistema deberá generar el número de venta.
7. El sistema deberá permitir al administrador registrar de forma efectiva al personal encargado del establecimiento.
8. El sistema deberá permitir introducir los datos referentes a dicho pedido.
9. El sistema deberá permitir confirmar la venta.
10. El sistema deberá evaluar si los datos ingresados son válidos.
11. El sistema deberá guardar la información de la venta.
12. El sistema deberá mostrar la información de la venta.
13. El sistema deberá permitir consultar por un determinado producto.
14. El sistema deberá permitir registrar el ingreso de la mercadería.
15. El sistema deberá permitir mostrar el producto con el precio adquirido tu precio de venta.
16. El sistema deberá permitir generar reportes de productos.
17. El sistema deberá permitir generar ofertas de los productos.
18. El sistema deberá reducir las cantidades del inventario cuando se realiza una venta.
19. El sistema deberá permitir registrar pedido.
20. El sistema deberá permitir verificar al vendedor la cantidad requerida por parte de los clientes de la existencia en almacén.
21. El sistema deberá permitir generar un reporte de ventas realizadas de a un mes correspondiente.
22. El sistema deberá tener la opción de elegir la forma de pago.
23. El sistema deberá permitir generar crédito a los clientes.
24. El sistema deberá calcular el total general de la venta.
25. El sistema deberá permitir abonar un monto estimado por la compra si su pedido aún no se ha gestionado o aun no llega la mercadería a la empresa.
26. El sistema deberá tener la opción de elegir comprobante de venta.
27. El sistema deberá permitir generar reporte por cada tipo de documento de venta.

Requisitos No funcionales

1. El sistema deberá permitir al trabajador gestionar la visualización del pedido.
2. El sistema deberá permitir la visualización de los pedidos cancelados.
3. El sistema deberá permitir que el administrador verifique las ventas diarias.

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

4. El sistema deberá permitir que ventas se encargue de la recepción del pedido.

Modelos de caso de uso

Lista de actores

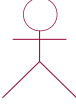
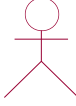
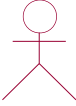
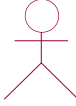
Actores	
 Adminitrador	 vendedor
 Cliente	 Distribuidor

Diagrama de paquetes

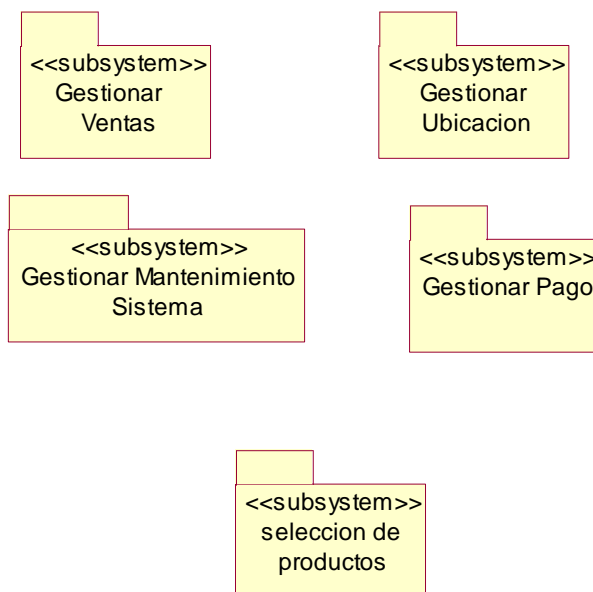
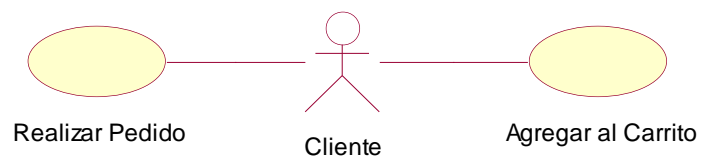
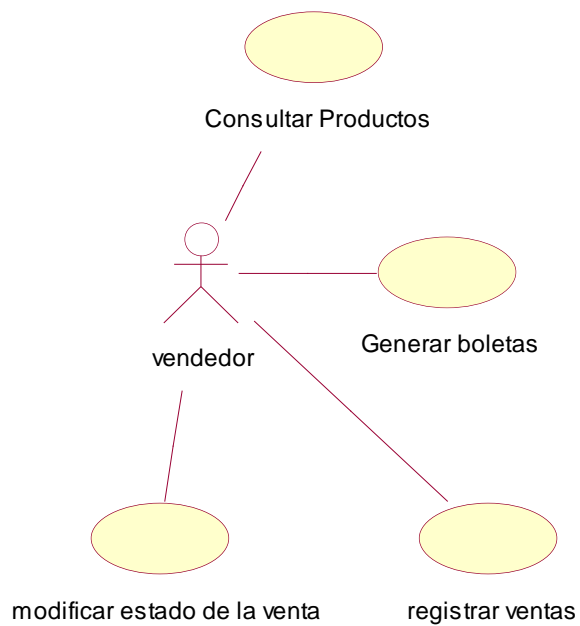


Diagrama de casos de uso por paquete SELECCIÓN DE PRODUCTOS

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

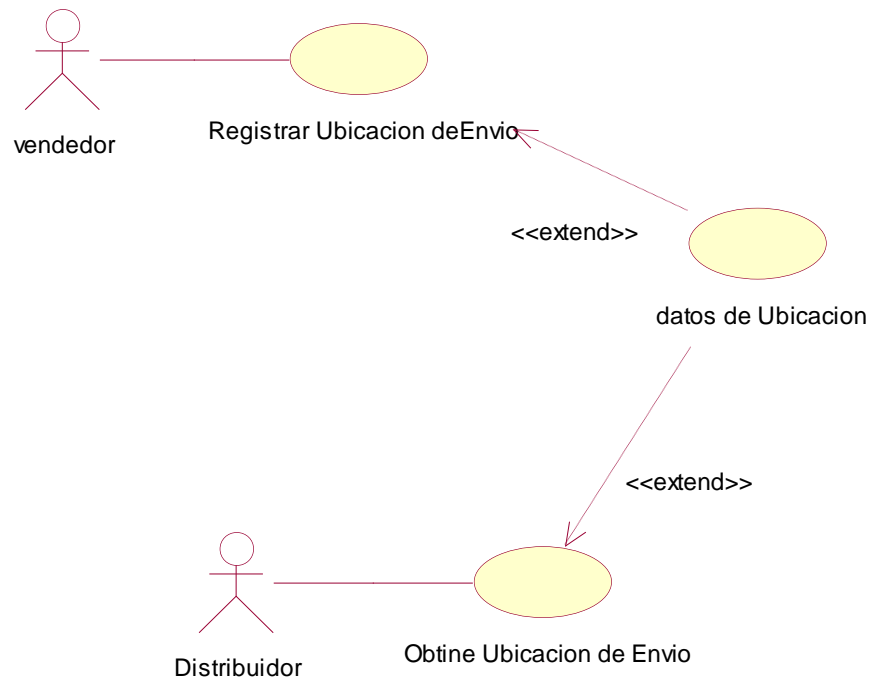


GESTIONAR VENTAS

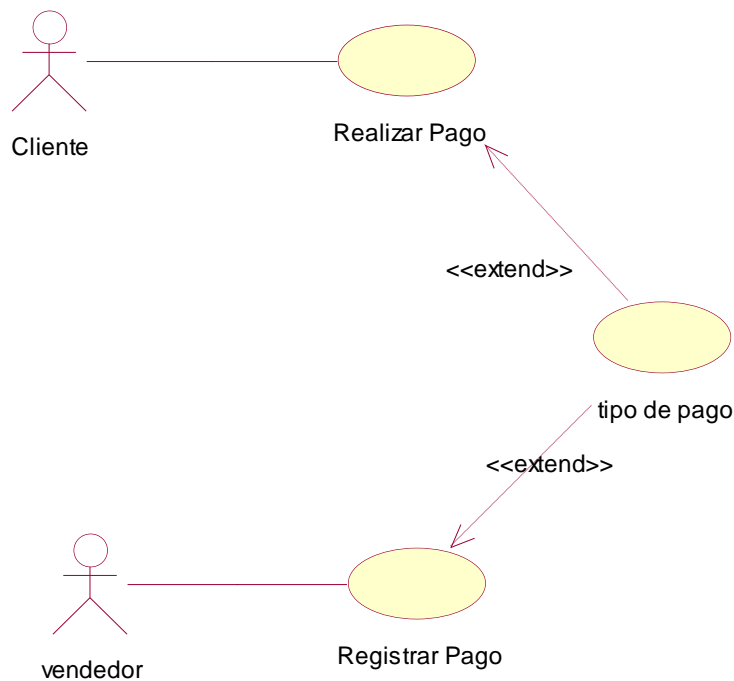


GESTIONAR UBICACIÓN

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”



GESTIONAR PAGO



GESTIONAR MANTENIMINETO DEL SISTEMA

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

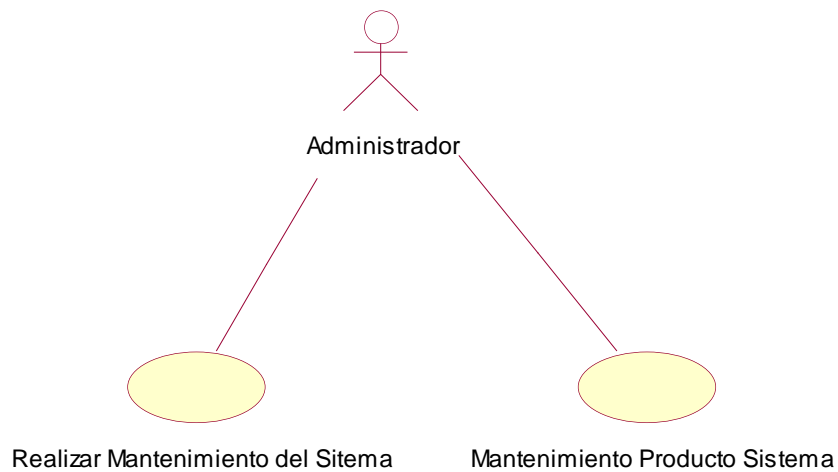
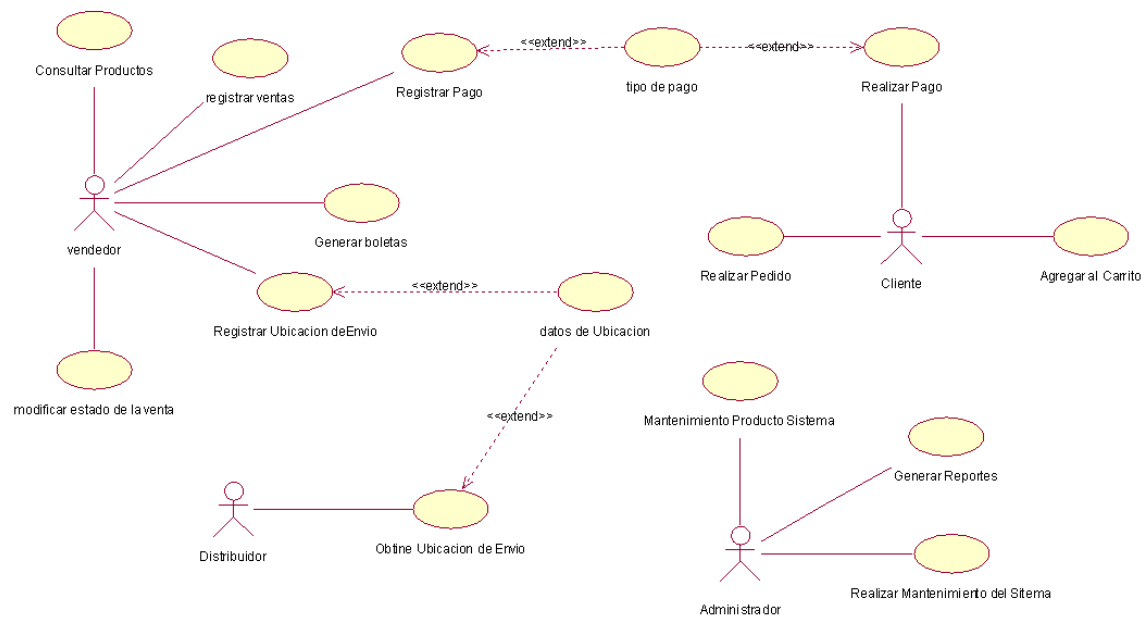
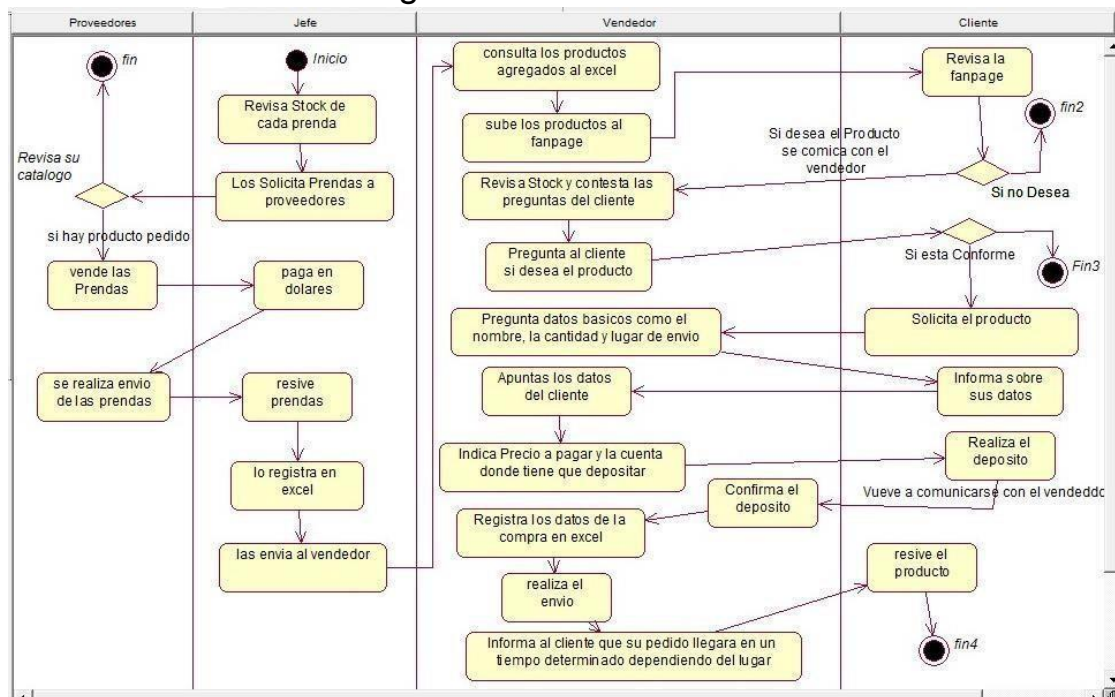


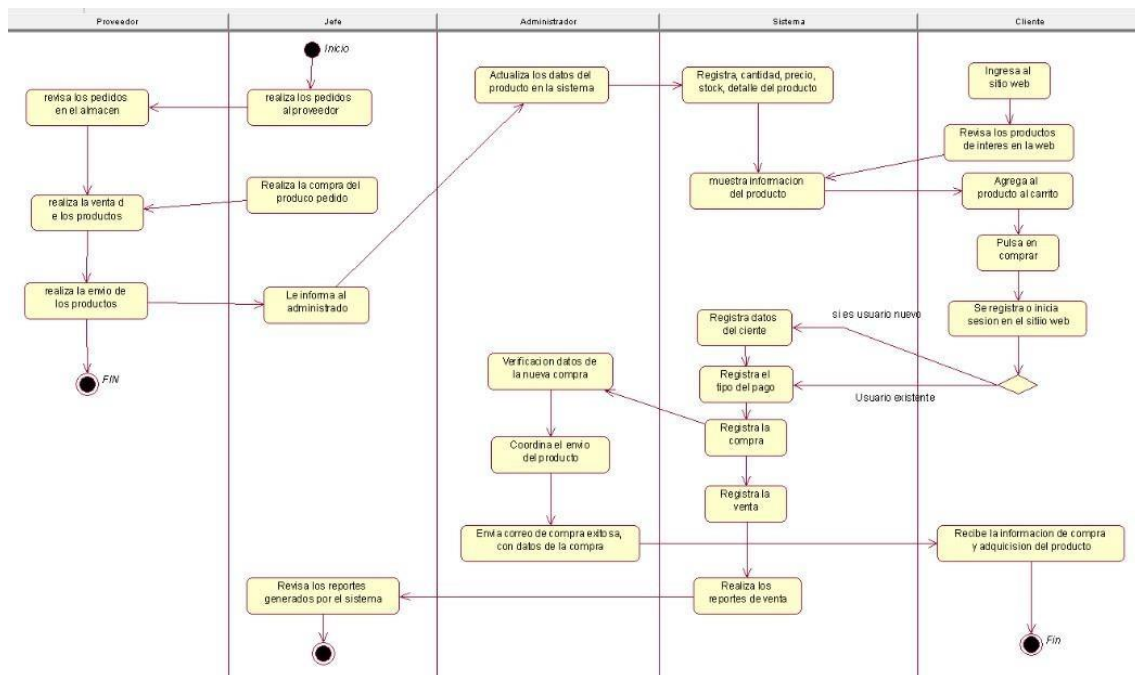
Diagrama general de casos de uso del sistema



Matriz de Modelo de negocio



Modelo de Sistema



Especificación de los Casos de Uso del Sistema

Especificación de caso de Uso: Gestionar los productos

1. Descripción:
El caso de uso permite tanto al Administrador como al usuario del sistema el poder registrar, editar y eliminar los productos.
2. Actores
Administrador
usuario
3. Flujo eventos
3.1 Flujo Básico
 1. El administrador o el usuario ingresan al módulo para gestionar los productos.
 2. El sistema muestra la interfaz para gestionar los productos
 3. El administrador o el usuario seleccionan la opción registrar nuevos productos.
 4. El sistema muestra la interfaz para registrar los productos.
 5. El administrador o el usuario ingresan los datos del producto y seleccionan registrar.
 6. El sistema guardo los productos en la base de datos.
3.2 Flujos Alternativos
 1. **El administrador o el usuario seleccionan la opción cancelar.**
Si en el paso 5 seleccionan la opción cancelar, el sistema cancelara la operación y los redireccionara al módulo para gestionar los productos
 2. **El administrador o el usuario seleccionan la opción listar productos**
Si en el paso 3 seccionan la opción listar productos, el sistema listara todos los productos de la base de datos, permitiendo actualizar o eliminar los productos
4. Precondición
 1. El usuario debe haber sido registrado previamente en el sistema por el administrador.
5. Post-condiciones
6. Puntos de extensión
No existen puntos de extensión.
7. Requisitos especiales
Ninguno

Especificación de caso de Uso: Agregar a catalogo

1. Descripción
En este caso de uso el administrador o el usuario agregaran los productos al catálogo de ventas
2. Actores
administrador
usuario
3. Flujo eventos
 - a. Flujo Básico
 1. administrador o el usuario seleccionan los productos a agregar al catálogo.
 2. El sistema muestra los productos en el catálogo.
 - b. Flujos Alternativos
Ninguno
4. Precondición
 1. Los productos deben estar registrados en el sistema.
5. Post-condiciones
Los productos seleccionados se mostrarán en el catálogo de ventas.

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

6. Puntos de extensión
No existen puntos de extensión.
7. Requisitos especiales
Ninguno

Especificación de caso de Uso: Carrito de compras

1. Descripción
El caso de uso permite al cliente realizar las siguientes operaciones, tales como ver, buscar, seleccionar los productos que sean de su preferencia para luego agregarlos al carrito y proceder con el pago correspondiente
2. Actores
Cliente
3. Flujo eventos
 - a. Flujo Básico
 1. El cliente ingresa al sistema, no es necesario estar registrado para visualizar los productos.
 2. El sistema muestra todos los productos
 3. El cliente busca los productos en el sistema
 4. El sistema muestra los productos solicitados
 5. El cliente selecciona los productos
 6. El sistema muestra el detalle del producto seleccionado
 7. El cliente agrega el producto al carrito
 8. El sistema redirecciona al cliente al carrito de compras.
 9. El cliente agrega la cantidad requerida.
 10. El sistema calcula el precio automáticamente.
 11. El cliente ingresa los datos solicitados por el sistema y selecciona comprar.
 12. El sistema registra la compra.
 - b. Flujos Alternativos
 1. **El cliente selecciona la opción seguir comprando**
En el punto 8 el cliente selecciona la opción seguir comprando, tras ellos el sistema redirecciona al cliente al catálogo de productos para que siga la compra.
 2. **El cliente no se encuentra registrado**
En el punto 11, cuando el cliente selecciona comprar, el sistema detectará que el cliente no se encuentra registrado, y procederá a redirigirlo al formulario de registro.
 3. **El cliente cancela la compra**
En el punto 11, el cliente selecciona cancelar la compra, el sistema cancelará las operaciones realizadas hasta el momento.
4. Precondición
 1. Para realizar la compra, el cliente tiene que estar registrado en el sistema.
5. Post-condiciones
6. Puntos de extensión
No existen puntos de extensión
7. Requisitos especiales
Ninguno

Especificación de caso de Uso: Gestionar ventas

1. Descripción

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

El caso de uso permite tanto al Administrador como al usuario gestionar las ventas desde un panel administrativo.

2. Actores
Administrador
usuario
3. Flujo eventos
 - a. Flujo Básico
 1. El administrador o usuario Ingresan al módulo gestionar ventas.
 2. El sistema muestra las opciones correspondientes a la gestión de los productos.
 3. El administrador o usuario seleccionan la opción de los productos en espera.
 4. El sistema muestra la lista de productos que se encuentran a la espera de ser enviados.
 5. El administrador o usuario seleccionan el producto a enviar.
 6. El sistema marca el producto como enviado.
 - b. Flujos Alternativos
 1. **El administrador o usuario seleccionan la opción de los productos enviado.**
En el punto 3, al seleccionar la opción de los productos enviados, el sistema listara todos los productos que ya han sido enviados y en el momento en que el producto se reporte como entregado el usuario o el administrador lo marcaran como entregado y el sistema actualizar el estado de la venta del producto como enviado.
 2. **El administrador o usuario seleccionan la opción de los productos entregados.**
En el punto 3, al seleccionar la opción de los productos entregados, el sistema mostrara todos los productos vendidos y que ya han sido entregados a sus compradores.
4. Precondición
 1. Se debe de haber realiza alguna venta desde la web del catálogo del producto.
 2. El usuario debe haber sido registrado previamente en el sistema por el administrador
5. Post-condiciones
 1. Todas las ventas quedaran registradas en el sistema
6. Puntos de extensión
No existen puntos de extensión.
7. Requisitos especiales
Ninguno.

Especificación de caso de Uso: Generar Reportes

1. Descripción
El caso de uso permite al Administrador del sistema generar diferentes reportes.
2. Actores
Administrador
3. Flujo eventos
 - a. Flujo Básico
 1. El administrador ingresa al módulo de los reportes
 2. El sistema muestra los diferentes reportes que se pueden obtener.
 3. El administrador selecciona la opción de reportes de los productos.
 4. El sistema muestra el reporte de los productos que se encuentran en Stock.
 - b. Flujos Alternativos
 1. El administrador selecciona otro reporte
En el punto 4, el administrador selecciona otro reporte, el sistema muestra el reporte seleccionado.
4. Precondición
 1. Debe haber productos registrados en el sistema.
 2. Se deben haber realizado ventas desde la web.
5. Post-condiciones
6. Puntos de extensión
No existen puntos de extensión
7. Requisitos especiales
Ninguno

CAPITULO V

Análisis y Diseño e Implementación del Sistema

Propósito

Crearemos un software para favorecer el registro del stock y las ventas realizadas por que dentro del análisis de los datos de la empresa vimos que se pierde la información de las ventas o no se tiene especificado que prenda desea el cliente.

Alcance

Para el final del proyecto el software debe contar con la gestión de clientes como los registros, modificaciones y poder gestionar los productos a pedido del cliente, generando así generar una proforma de todo los detalles del producto y modificaciones en el pedido , para dar paso a la generación de la boleta de donde estará toda la información del cliente y del producto hasta el lugar de entrega a su debe generar reporte de todas las ventas realizadas y emitidas con su total de ventas semanal y mensualmente.

Definiciones, Acrónimos y Abreviatura

Definiciones

- Software. – es una palabra que proviene del idioma inglés, es un conjunto de programas, instrucciones y reglas informáticas que permitan ejecutar distintas tareas en una computadora.
- Proyecto. – es una planificación consistente en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas, con el fin expreso de alcanzar resultados específicos en el marco de las limitaciones impuestas por factores previos condicionantes.
- Gestión. – es un conjunto de metodologías para planificar y dirigir los procesos de un proyecto.
- Emitidas. – Producir y echar fuera de sí una cosa a otra el Sol emite calor y luz.
- Información. – la información está constituida por un grupo de datos ya supervisados y ordenados, que sirven para construir un mensaje basado en un cierto fenómeno o ente.

Acrónimos

- Stock. – es un término de la lengua inglesa que, refiere a la cantidad de bienes o productos que dispone una organización o un individuo en un determinado momento para el cumplimiento de ciertos objetivos.
- Total. – es algo que comprende todo en su especie. Por ejemplo: “El corte de luz dejó a miles de personas en la oscuridad total”

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

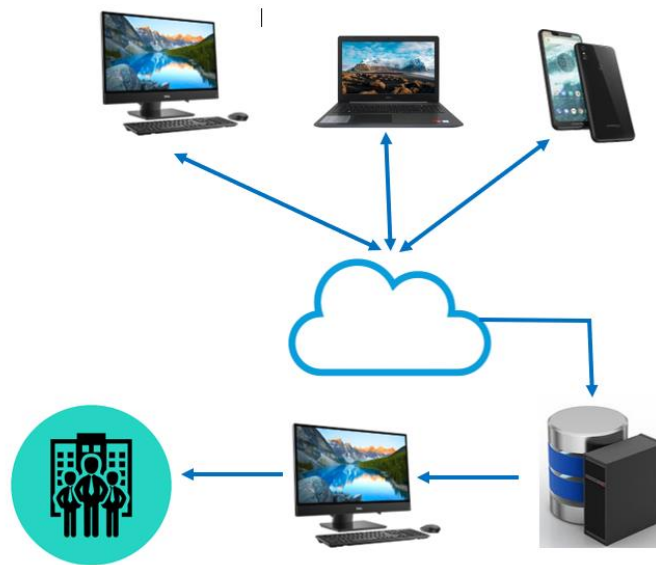
- Poder. – aunque es muy importante conocer el significado de la palabra poder, también lo es el hecho de saber a ciencia cierta donde se encuentra el origen etimológico de la misma. Y tenemos que decir que este se halla en el latín vulgar y más concretamente en el concepto poseer.
- Dar. – Entregar una cosa a una persona temporalmente o bien para que ésta sea el nuevo propietario le dio las llaves para que abriese la puerta.

Abreviaturas

- Etc.- etcétera
- y/o.- es uno o es el otro
- c/u.- cada uno
- íd.- ídem (lat.; el mismo, lo mismo)

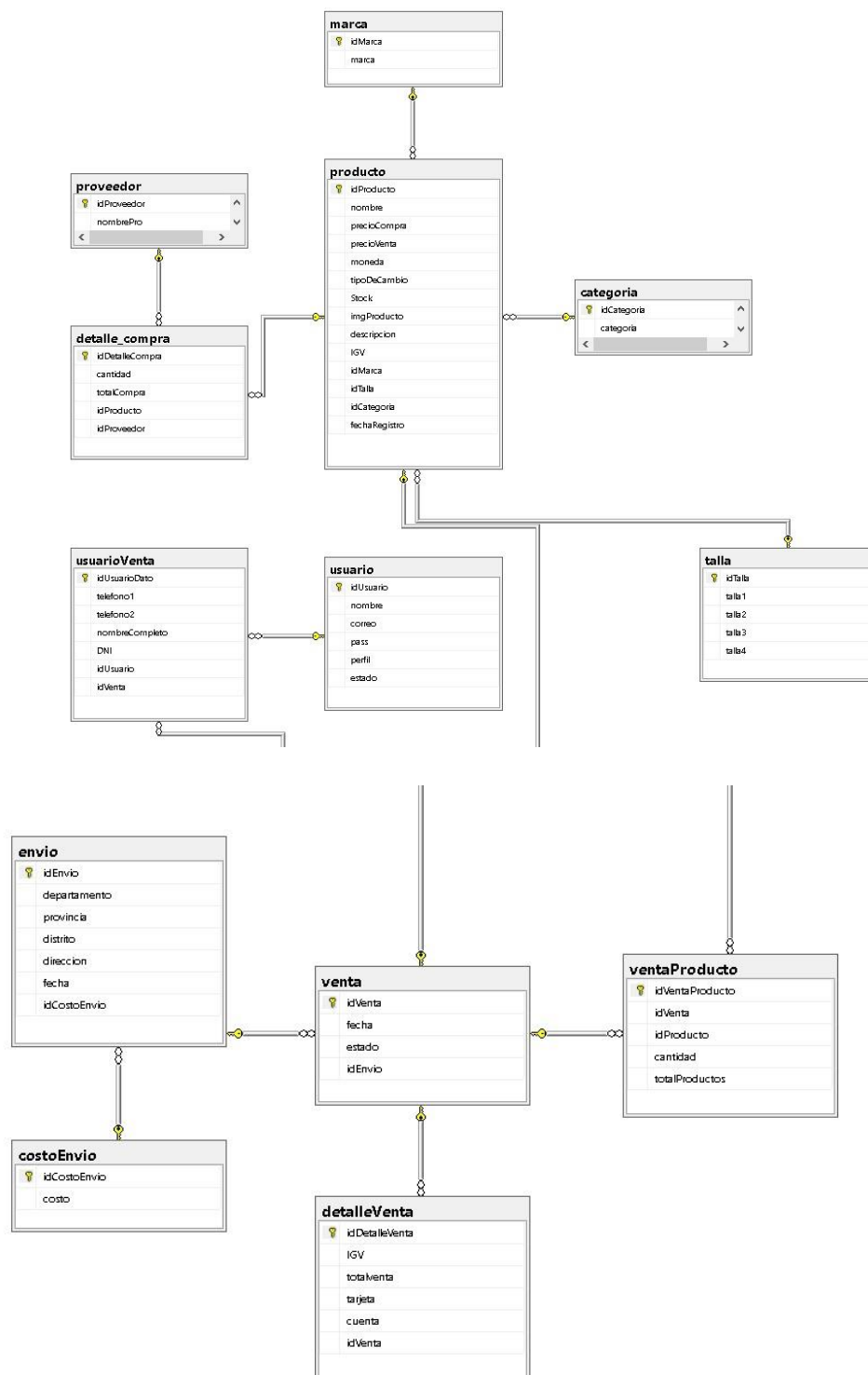
Modelo de Análisis

Arquitectura del Sistema

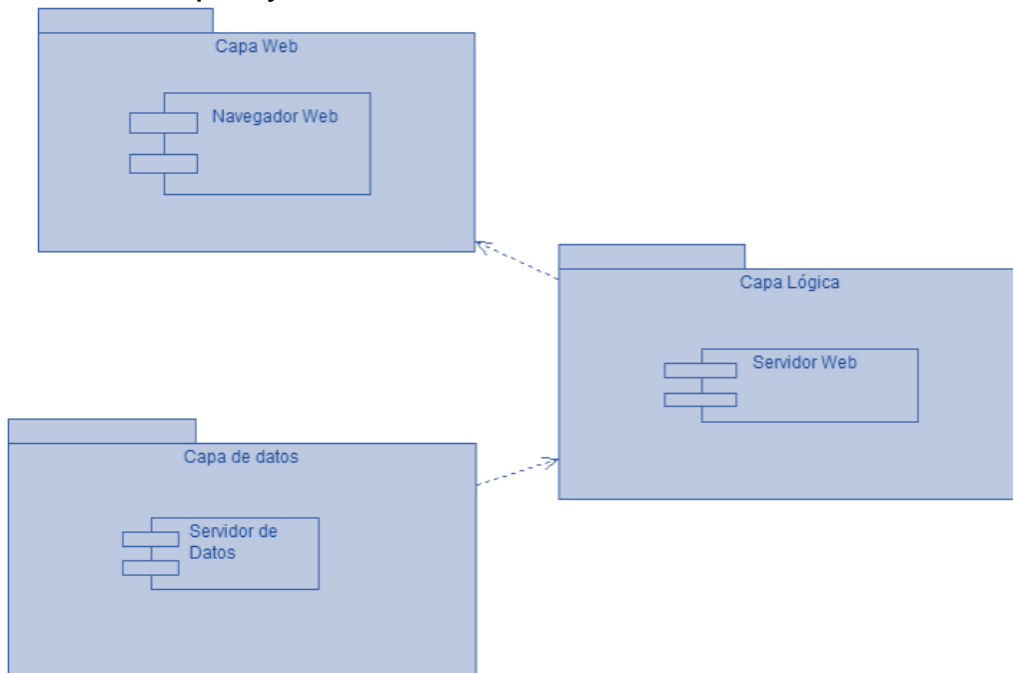


Modelo de Diseño

Modelo Físico de datos

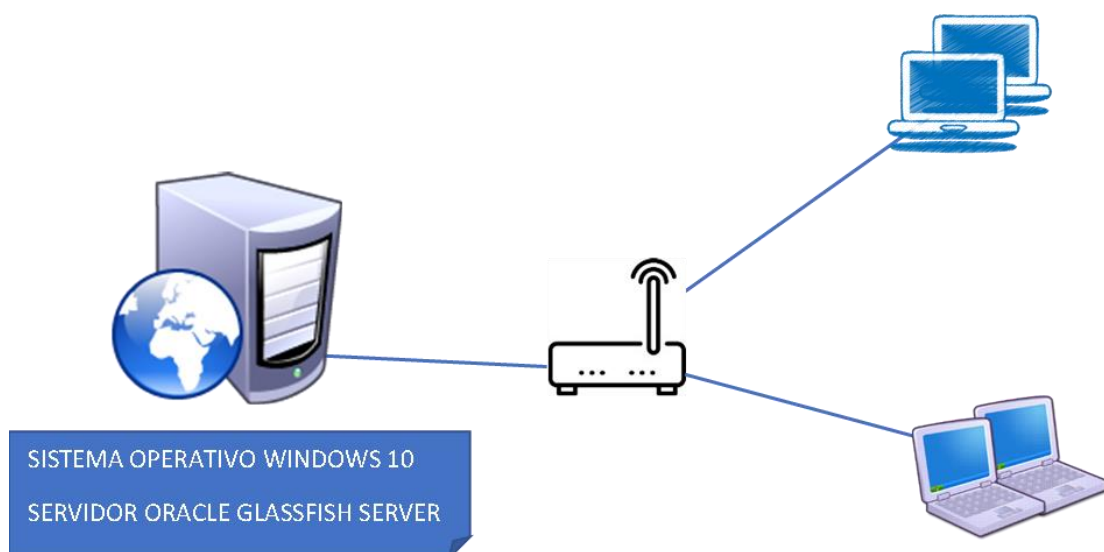


Vista de Capas y Subsistemas

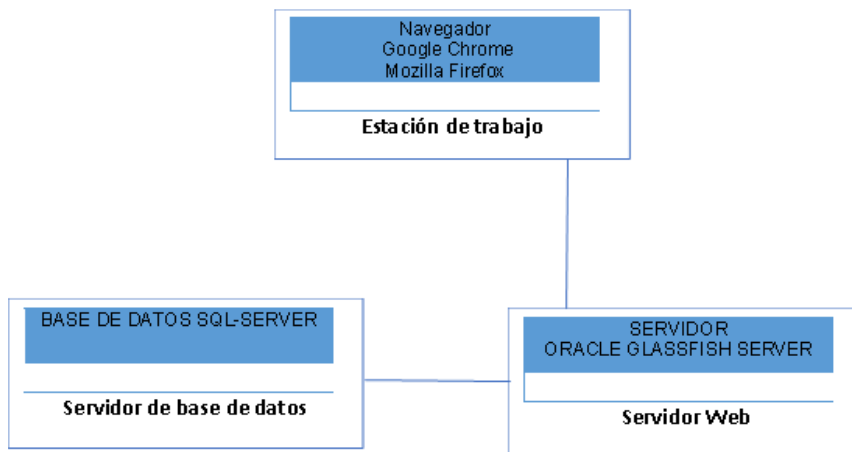


Realización de Casos de Uso – Modelo de Diseño

Vista de Despliegue



Vista de Implementación

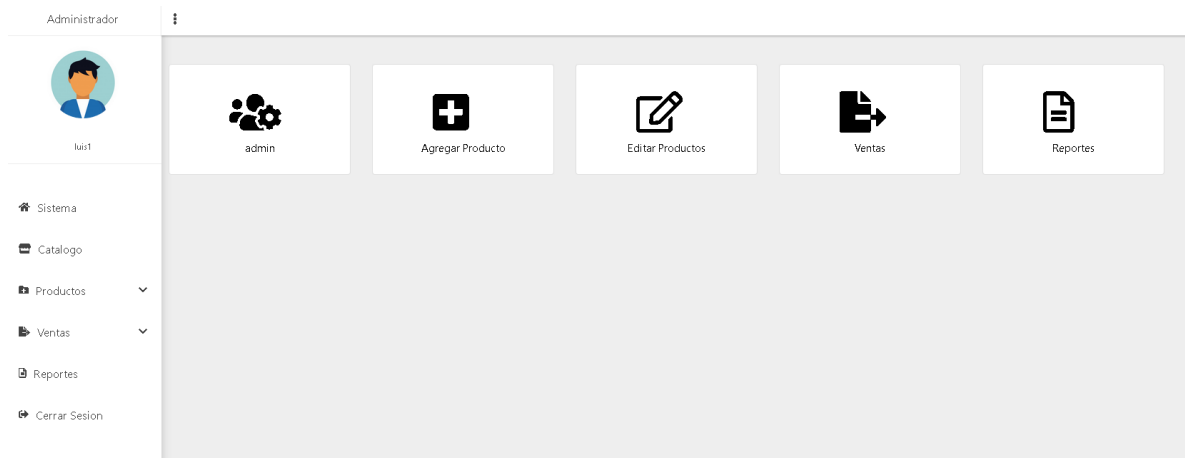


Capitulo VI

Pruebas del Sistema

Primer Entregable-Catalogo


Área del administrador del sistema



“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Agregar productos

Administrador



luis1

Sistema

Catalogo

Productos

Ventas

Reportes

Cerrar Sesión

Agregar Productos

Abrigo Rosa

100

Dolares

5

3.40

85

1.80

Panama

20

20

20

40

Ropa de Niñas

Invierno

Description

Abrigo para invierno color rosa

Examinar...

abrigo bb rosado peluchon.png

Cancelar

agregar

Ultimos Productos Agregados


#	Nombre	Categoria	Marca	Cantidad	Total Compra	Opciones
---	--------	-----------	-------	----------	--------------	----------

Listado de Productos

Ultimos Productos Agregados

#	Nombre	Categoria	Marca	Cantidad	Total Compra	Opciones
1	Abrigo	Ropa de Niñas	40	Invierno	S/120.0	 
2	Abrigo Rosa	Ropa de Niñas	100	Invierno	S/500.0	 

Catalogo-Muestra



Inicio Mas Productos Carrito


Search..


Todos

Niñas

Niños

Bebes









Ver Mas Productos

CHINIMINI-IMPORTACIONES


38

Opciones de actualizar y eliminar

Compra	
Opciones	
	 
	 

Actualización de productos

Administrador


luis1

Sistema

Catalogo

Productos

Ventas

Reportes

Cerrar Sesión

Agregar Productos

Nombre Producto

Abrigo

Cantidad

40

Moneda

dolares

Precio Compra

3.0

Tipo de Cambio

3.4

Precio Venta del Producto

89.0

IGV

2.0

Nombre Proveedor

China

Talla 1

10

Talla 2

10

Talla 3

10

Talla 4

10

Categoría -> Ropa de Niñas

Ropa de Bebes


Modelo

Invierno

Descripción

Abrigo para niñas

Imagen de la bd



Actualizar Imagen

Examinar... No se ha seleccionado ningún archivo.

Cancelar

actualizar

Producto Actualizado

Segundo Entregable-Venta Agregamos al carrito

"AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD"

[CARRITO](#)[LUI51](#)[CERRAR SESSION](#)[Inicio](#) [Mas Productos](#) [Carrito](#)[Todos](#)[Niñas](#)[Niños](#)[Bebes](#)

Nombre: Abrigo

Codigo del Producto: 2

Precio: S/89.0

Cantidad: [Agregar CArrito](#)

Disponibilidad: Stock =40

Condicion: nuevo

Marca: Invierno

Producto agregado

Productos seleccionados

Imagen	Nombre	Cantidad	Precio	Total	Opciones
	Abrigo	1	89.0	89.0	x

Rellenar los datos para la compra

[Seguir Comprando](#)

Datos del Cliente

<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="4"/>
Nombre Completo	<input type="text"/>
DNI	<input type="text"/>
Telefono 1	<input type="text"/>
Telefono 2	<input type="text"/>
Departamento	<input type="text"/>
Provincia	<input type="text"/>
Distrito	<input type="text"/>
Direccion	<input type="text"/>

Datos de la compra

Total producto	<input type="text" value="89.0"/>
Costo de Envio	<input type="text" value="1.27"/>
IGV	<input type="text" value="2.0"/>
Total a pagar	<input type="text" value="92.27"/>

Pago

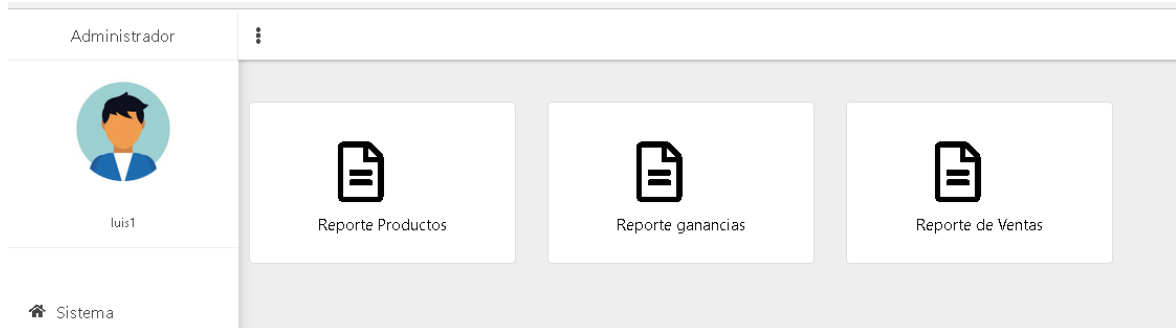
Paga con



Cuenta

[Comprar](#)

Tercer Entregable Mantenimiento-Reporte Area de reportes

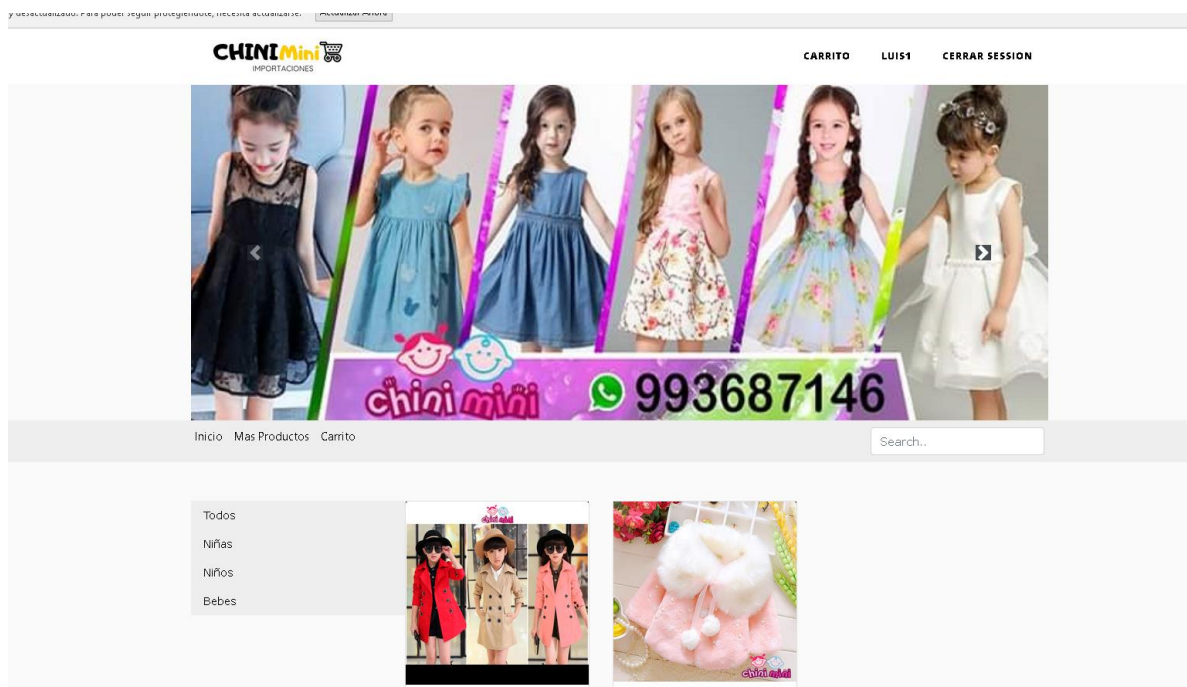


Reporte por producto

Img	Nombre Proveedor	Nombre Producto	Precio Compra	Stock	Total Compra
	Panama	Abrigo Rosa	S/5.0	100	S/500.0
	China	Abrigo	S/3.0	40	S/120.0

Total gastado al mes: S/620.0

Portada del sistema



Conclusiones

- Se logró el objetivo de aumentar e proceso de ventas ya que ahora no lo hacen manualmente en el Excel si no con ayuda del software este proceso es mucho más rápido.
- Al tener la información detallada de las prendas se logró agilizar las actualizaciones y las consultas de los clientes como del personal de la misma empresa.
- Se logró este objetivo ya que obtenemos reportes de los productos vendidos.
- Finalmente logramos que el sistema nos permita el ingreso al personal autorizado con el usuario y contraseña para cualquier modificación solicitada por el jefe.

Recomendaciones

- Primera recomendación, elegir con que metodología trabajar para realizar el software.
- Segunda recomendación, especificar los requerimientos del sistema para poder iniciar con la ejecución.
- Tercera recomendación, antes de entregar el sistema primero realizar las pruebas correspondientes para no tener complicaciones al presentarlo.
- Cuarta recomendación, dar mantenimiento y realizar actualización cada cierto periodo para mejora del software.

Referencias

Gauchat, J. D. (2012). *El gran libro de Html5, Css3 y JavaScript*. Barcelona: marcombo.

Internet ya soluciones web. (20 de Agosto de 2014). Obtenido de ¿Que es HTML5 y para qué sirve?: <https://www.internetya.co/que-es-html5-y-para-que-sirve/>

campus MVP. (2 de junio de 2014). Obtenido de ¿Que es el lenguaje SQL?: <https://www.campusmvp.es/recursos/post/Que-es-el-lenguaje-SQL.aspx>

Rouse, M. (Enero de 2015). *TechTarget*. Obtenido de SQL Server: <https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/SQL-Server>

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA COPRRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

conxionesan. (6 de Octubre de 2016). Obtenido de ¿Que es el mapa de procesos de la organizacion?: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/10/que-es-el-mapa-de-procesos-de-la-organizacion/>

González, J. (2015). *Estudio de la aplicación de las metodologías ágiles para proyectos software en el ámbito de las TI*. Leganés: Universidad Carlos III de Madrid.

Letelier P.y Penadés C., *Metodologías ágiles para el desarrollo de Software: eXtreme Programming (XP)*, Universidad Politécnica de Valencia

Pressman, R. (2010). *Ingeniería del Software: Un enfoque práctico*. 7 ed. McGraw Hill, 2010

Ramos, D. (2016) Desarrollo de Software Requisitos, estimaciones y análisis [en línea]. 2a. ed. España: IT Campus Academy, 2016 [fecha de 134 consulta: 29 de octubre de 2018]. Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=tBaYCwAAQBAJ&>