# Manual de Uso Dashboard de Soporte para Gepp ETM



Sistema: Dashboard de Soporte - Gepp ETM Insights

Versión: 1.0

Fecha de creación: Marzo de 2025 Última actualización: 24 de julio de 2025

Autores:

Nadia Miroslava Guzmán González - Ingeniera en Desarrollo de Software

Cesar Daniel Perez - Gte Tecn Información

Área: CXSGepp

Público objetivo: Operadores telefónicos de soporte.

Resumen:

Este manual proporciona a los operadores de soporte una guía práctica para utilizar el dashboard de Gepp ETM, con el fin de diagnosticar y canalizar problemas relacionados con productos, descuentos y rutas del cliente de forma rápida y eficiente.





#### 1. Introducción



Este manual tiene como objetivo guiar al usuario operador telefónico de soporte— en el uso del **Dashboard de Soporte** para diagnosticar problemas relacionados con la visualización de productos y descuentos de clientes en Gepp ETM Ecommerce y WhatsApp.

#### 2. Perfil del Usuario Persona

Rol: Operador telefónico de soporte

**Objetivo**: Atender eficientemente llamadas de clientes que reportan incidencias de visualización de productos o descuentos.

## 3. Alcance del Proyecto

El sistema proporciona un dashboard centralizado y eficiente para visualizar:

- Información del cliente
- Productos disponibles por bodega
- Descuentos activos, sus productos y vigencias
- Estado de configuración en otros sistemas (estatus activo/inactivo)

## 4. Flujo General de Uso

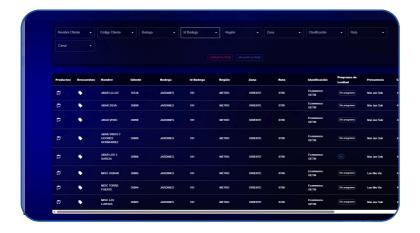
**Nota sobre filtros**: El dashboard utiliza filtros en cascada en todos los campos de búsqueda (zona, región, bodega, tipo de ruta, clasificación, etc.) excepto en los campos ID de cliente y nombre de cliente. Estos dos campos requieren que el usuario escriba al menos algunos dígitos o caracteres para que se despliegue el dropdown con las opciones disponibles (autocompletado).

#### HU-01: Ingreso al sistema

Acceder mediante link desde navegador.

http://172.19.41.218/getm\_insight/

- La página principal muestra la vista de clientes.
- Desde el menú, puedes cambiar a vista por bodega.





### HU-02: Diagnóstico por Cliente



- 1. Solicitar al cliente su nombre o ID de cliente, y su bodega.
- 2. Aplicar filtros en el dashboard (nombre, bodega, región, zona, etc.).
- 3. Utiliza los botones **Aplicar Filtros** y **Limpiar Filtros**, cada vez que quieras ejecutar una búsqueda o limpiar los filtros.



- 4. Seleccionar al cliente en la tabla resultante.
- 5. Validar que:
  - Está asignado a la ruta de Gepp ETM Ecommerce y WhatsApp.
  - Se encuentra activo : Si un cliente no esta activo el dashboard devuelve mensaje de datos no encontrados.



- 6. Usar el botón "Ver Descuentos":
  - Se abre un modal con la lista de descuentos.
  - Verificar fechas de vigencia, nivel y estatus del descuento.
  - Ver productos del descuento y su estado (activo/inactivo).
  - Validar si cada producto está correctamente configurado en lista de precio, canal y sistemas externos.





#### HU-03: Validación por Producto (sin necesidad de cliente)



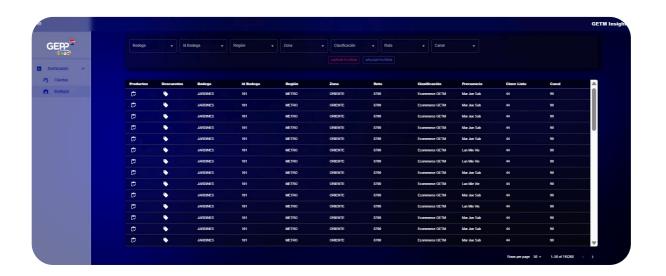
- 1. Desde la fila del cliente, hacer clic en "Ver Productos".
- 2. Se despliega el modal con productos de la bodega:
  - Verificar si están activos.
  - Confirmar configuración por canal, ruta y en sistemas externos.
  - El semáforo global con el resumen de validaciones.
  - Aplicable para cualquier cliente asociado a la misma bodega.





## HU-04: Diagnóstico por Bodega

- 1. Desde el menú, cambiar a vista de bodega.
- 2. Filtrar por región, zona, ID de bodega etc.
- 3. Seleccionar una bodega.
- 4. Consultar los productos asociados:
  - Validar estatus de configuración por sistema.
  - No se muestran datos de cliente.





#### 5. Matriz de Casos de Uso



Caso de Uso	Descripción	Vista disponible
Visualizar descuentos por cliente	<ul> <li>Consultar productos con descuento, su vigencia, nivel y estado por cliente y bodega</li> <li>Vertodos los</li> </ul>	• Cliente
Visualizar productos por bodega	productos disponibles por bodega y su estado de configuración global	• Cliente/Bodega
Validar semáforo global del producto	<ul> <li>Determinar si un producto está completamente configurado para operar (verde/ amarillo/rojo)</li> </ul>	• Cliente/Bodega
Validar si producto pertenece a canal 90	<ul> <li>Verificar si la bodega tiene asignación al canal tipo mercado '90'</li> </ul>	• Interna
Validar si producto aparece en lista	<ul> <li>Confirmar si el producto está en una lista de precios asignada al canal correspondiente</li> </ul>	• Interna
Validar vigencia de lista de precio	<ul> <li>Confirmar si la lista tiene una fecha de preventa vigente (últimos 7 días)</li> </ul>	• Cliente/Bodega
Ver descuentos activos y vencidos	Validar fecha de inicio y fin del descuento	• Cliente/Bodega
Ver estado del producto en sistemas	<ul> <li>Consultar si el producto está activo en OPM, SIO y HH</li> </ul>	• Cliente/Bodega

# 6. Reglas de Negocio Implementadas en el Dashboard

- 1. Producto válido (semáforo verde) si:
  - Está activo en OPM, SIO y HH (3 sistemas externos).
  - Pertenece a una bodega con canal tipo mercado = '90'.
  - Está incluido en la lista de precios.
  - Tiene al menos una vigencia activa en los últimos 7 días.
- 2. Producto inválido (semáforo rojo) si:
  - Está inactivo en los 3 sistemas.
  - No pertenece a canal 90.
  - No tiene lista ni vigencia.
- 3. Producto con configuración parcial (amarillo) si:
  - Cumple parcialmente las reglas anteriores.





- 4. Todos los productos se cargan con las reglas de negocio:
  - inventory\_item\_status\_code = 'Active'
  - Ruta activa (ruta\_activa = 'Si') y tipo de ruta en (36, 37, 38, 39)
  - Filtrados por ATTRIBUTE27 IN ('PEPSICO', 'GEPP')
- 5. El descuento tiene una vigencia FECHASTART y FECHAEND y puede estar asociado a un cliente y bodega específica.
- 6. El programa de lealtad se actualiza en base a atributos como cliente\_cdg, cm\_cdg\_des o cm\_gan\_juntos.

# 7. Buenas Prácticas y recomendaciones

- Ten siempre a mano los datos clave del cliente: nombre, ID, bodega, región.
- Prioriza el uso de filtros para reducir el tiempo de búsqueda.
- Utiliza correctamente los botones de Limipiar Filtros y Aplicar Filtros.
- Usa la vista por bodega cuando no haya un cliente específico.
- Si un producto no aparece o está inactivo, valida si:
  - La vigencia del descuento es futura o caducada
  - El producto no está configurado en la lista de precio
  - La ruta o canal no es el correspondiente
- Si notas tardanza en la búsqueda se recomienda cerrar el navegador y abrir de nuevo para refrescar cookies.
- Introduce combinaciones validas en tus filtros.
- Si recibes mensaje de data not found, es posible que el registro este inactivo.
- Usa adecuadamente las vistas por cliente y por bodega)

# 8. Conclusiones posibles desde el dashboard

- Cliente no visualiza productos porque su ruta no corresponde al canal ETM.
- El descuento está caducado o aún no entra en vigencia.
- El producto está inactivo en uno o más sistemas externos.
- El cliente está inactivo o no tiene lista de precios asignada.
- El problema es general por bodega y no específico de cliente.

