

DIAGRAMA DE CLASES

Ejercicio incremental

Ejercicio 1

Una tienda desea conocer la relación de productos que posee en el almacén, de forma que puedan asignarle un código, así como consultar su nombre, tamaño, marca y nombre del distribuidor.

Obtenga el diagrama de clases del sistema

Ejercicio 2

Una tienda desea conocer la relación de productos que posee en el almacén, de forma que puedan asignarle un código, así como consultar su nombre, tamaño, marca y nombre del distribuidor.

Por otra parte, necesitan poder conocer los datos de contacto de cada distribuidor (dirección, teléfono, email, nombre de la persona de contacto), así como la relación de todos los productos que les comercializan. Obtenga el diagrama de clases del sistema

Ejercicio 3

Una tienda desea conocer la relación de productos que posee en el almacén. de forma que puedan asignarle un código. así como consultar su nombre, tamaño, marca y nombre del distribuidor.

Por otra parte. necesitan poder conocer los datos de contacto de cada distribuidor (dirección. teléfono. email. nombre de la persona de contacto). así como la relación de todos los productos que les comercializan.

Además, desean informatizar la venta, de forma que puedan entregar al cliente un ticket de compra con la relación de productos que ha comprado, donde aparezca el nombre del producto, la cantidad de cada uno de ellos y su precio de venta. **También se mostrará el número de ticket y la fecha.**

Obtenga el diagrama de clases del sistema

Ejercicio 4

Una tienda desea conocer la relación de productos que posee en el almacén. de forma que puedan asignarle un código. así como consultar su nombre, tamaño, marca y nombre del distribuidor.

Por otra parte. necesitan poder conocer los datos de contacto de cada distribuidor (dirección. teléfono. email. nombre de la persona de contacto). así como la relación de todos los productos que les comercializan.

Además. desean informatizar la venta. de forma que puedan entregar al cliente un ticket de compra con la relación de productos que ha comprado. donde aparezca el nombre del producto, la cantidad de cada uno de ellos y su precio de venta.

Para incrementar la productividad, desde gerencia quieren que quede constancia del empleado/a que ha realizado cada venta, de forma que a final de mes se les otorgue un plus a aquellos que vendan más.

Obtenga el diagrama de clases del sistema

Ejercicio 5

Una tienda desea conocer la relación de productos que posee en el almacén. de forma que puedan asignarle un código, así como consultar su nombre, tamaño, marca y nombre del distribuidor.

Por otra parte. necesitan poder conocer los datos de contacto de cada distribuidor (dirección. teléfono. email. nombre de la persona de contacto). así como la relación de todos los productos que les comercializan.

Además. desean informatizar la venta. de forma que puedan entregar al cliente un ticket de compra con la relación de productos que ha comprado, donde aparezca el nombre del producto, la cantidad de cada uno de ellos y su precio de venta.

Para incrementar la productividad. desde gerencia quieren que quede constancia del empleado/a que ha realizado cada venta. de forma que a final de mes se les otorgue un plus a aquellos que vendan más.

Por otra parte, desde marketing han diseñado una serie de campañas de fidelidad. Para ello, desean ofrecer a los clientes una tarjeta de socio, a fin de otorgarles una serie de descuentos especiales si al final de cada mes compran más de un importe.

Obtenga el diagrama de clases del sistema

Ejercicio 6

Una tienda desea conocer la relación de productos que posee en el almacén. de forma que puedan asignarle un código, así como consultar su nombre, tamaño, marca y nombre del distribuidor.

Por otra parte. necesitan poder conocer los datos de contacto de cada distribuidor (dirección. teléfono. email. nombre de la persona de contacto), así como la relación de todos los productos que les comercializan.

Además. desean informatizar la venta. de forma que puedan entregar al cliente un ticket de compra con la relación de productos que ha comprado. donde aparezca el nombre del producto, la cantidad de cada uno de ellos y su precio de venta.

Para incrementar la productividad. desde gerencia quieren que quede constancia del empleado/a que ha realizado cada venta, de forma que a final de mes se les otorgue un plus a aquellos que vendan más.

Por otra parte. desde marketing han diseñado una serie de campañas de fidelidad. Para ello. desean ofrecer a los clientes una tarjeta de socio. a fin de otorgarles una serie de descuentos especiales si al final de cada mes compran más de un importe.

Del distribuidor es importante conocer en qué centro se descarga cada producto que les comercializa. Además, de cada centro se conoce su dirección y localidad.

Obtenga el diagrama de clases del sistema