

# PLANTILLA DE PROCESOS

Semana 2.0



Nombre:

Concepto 1 Un(a) <conductor>		Texto de la relación <conduce>	Multiplicidad [Un(a)] - [Un(a) o Varias] - [Cero o Varias]	Concepto 2 <bisetas>
Un(a)	Cliente	realiza	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Órdenes	incluye	uno o varios	Productos
Un(a)	Órdenes	está asociado	un	Cliente
Un(a)	Órdenes	está asociado	un	Pago
Un(a)	Producto	es parte de	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Cliente	realiza	uno o varios	Pago
Un(a)	Pago	tiene	un	MétodoDePago
Un(a)	Pago	tiene	un	EstadoDePago
Un(a)	Pago	está asociado	un	Órdenes
Un(a)	Factura	está asociada	un	Cliente
Un(a)	Factura	tiene	uno o varios	ÍtemsDeFactura
Un(a)	Proveedor	suministra	uno o varios	Productos
Un(a)	Productos	asociado	uno o varios	Proveedores
Un(a)	Empleado	procesa	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Empleado	gestiona	uno o varios	Pagos
Un(a)				
Un(a)				

Nombre:

Concepto 1 Un(a) <conductor>		Texto de la relación <conduce>	Multiplicidad [Un(a)] - [Un(a) o Varias] - [Cero o Varias]	Concepto 2 <bisetas>
Un(a)	Cliente	realiza	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Órdenes	incluye	uno o varios	Productos
Un(a)	Órdenes	está asociado	un	Cliente
Un(a)	Órdenes	está asociado	un	Pago
Un(a)	Producto	es parte de	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Cliente	realiza	uno o varios	Pago
Un(a)	Pago	tiene	un	MétodoDePago
Un(a)	Pago	tiene	un	EstadoDePago
Un(a)	Pago	está asociado	un	Órdenes
Un(a)	Factura	está asociada	un	Cliente
Un(a)	Factura	tiene	uno o varios	ÍtemsDeFactura
Un(a)	Proveedor	suministra	uno o varios	Productos
Un(a)	Productos	asociado	uno o varios	Proveedores
Un(a)	Empleado	procesa	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Empleado	gestiona	uno o varios	Pagos
Un(a)				
Un(a)				

Nombre:

Concepto 1 Un(a) <conductor>		Texto de la relación <conduce>	Multiplicidad [Un(a)] - [Un(a) o Varias] - [Cero o Varias]	Concepto 2 <bisetas>
Un(a)	Cliente	realiza	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Órdenes	incluye	uno o varios	Productos
Un(a)	Órdenes	está asociado	un	Cliente
Un(a)	Órdenes	está asociado	un	Pago
Un(a)	Producto	es parte de	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Cliente	realiza	uno o varios	Pago
Un(a)	Pago	tiene	un	MétodoDePago
Un(a)	Pago	tiene	un	EstadoDePago
Un(a)	Pago	está asociado	un	Órdenes
Un(a)	Factura	está asociada	un	Cliente
Un(a)	Factura	tiene	uno o varios	ÍtemsDeFactura
Un(a)	Proveedor	suministra	uno o varios	Productos
Un(a)	Productos	asociado	uno o varios	Proveedores
Un(a)	Empleado	procesa	uno o varios	Órdenes
Un(a)	Empleado	gestiona	uno o varios	Pagos
Un(a)				
Un(a)				

# Problemas a Resolver

**Problemas a Resolver****Unid. Organizacional:** Drogueria Bella Vista

Nombre: Valeria Florez Paz

**Alcance:**

#	Causa	Situación		Problema	Efecto
		Aceptable	Actual		
1	Gestión de inventarios y control de productos	Evitar el agotamiento de productos	1 de cada 3 veces hay escasez del producto por falta de revisión	Productos sin stock	Reducción de ventas
2	No hay manera de ver los productos faltantes de manera rápida	Un sistema agiliza, y notifica la falta de productos	Toma tiempo y puede fallar	Tiempo añadido específicamente a una tarea que puede ser automática	Horas extra, y posibles errores
3	Errores Humanos	Una Base de Datos permitiría disminuir el error por exceso de stock	Exceso de producto puede provocar pérdidas	Error humano	Reducción de capital por productos innecesarios
4	Registro de movimientos	Facilita el cierre de caja y administración de negocio	Hacerlo manualmente genera errores y tiempo	Horas extra y posibilidad de error	mal manejo de caja
5	Análisis de ventas	Permite tener una mejor supervisión de los activos de la empresa	Con información física, se corre el riesgo de dañarse, perderse o falsificarse	Poca seguridad y respaldo	Pérdida de capital
6					
7					
8					

# Problema y posicionamiento

Problema y Posicionamiento

Unid. Organizacional:

Alcance:

## Definición del problema

**El problema de:**

<Describe el problema>

Productos no vendidos por no encontrarse en stock

**Afecta:**

<[quiénes son las partes interesadas afectadas por el problema]>

Empresa

**Cuyo impacto es:**

<[cuál es el impacto del problema]>

Pérdida económica para la empresa, pérdida de status por falta de medicamentos

**Una solución exitosa sería:**

<enumere algunos beneficios clave de una solución exitosa>

Estar al tanto de los productos, su cantidad y pedido

## Declaración de la posición del negocio

**Para:**

<[Cliente objetivo]>

Droguería Bella Vista

**Quién:**

<Declaración de la necesidad u oportunidad>

Como mejora de optimización del inventario

**El (nombre comercial):**

<es una [categoría empresarial]>

Base de datos para Droguería Bella Vista

**Que:**

<declaración de beneficio clave; es decir, cuál es la razón de peso para hacer negocios con>

Optimizará procesos de inventario

**A diferencia de:**

<[alternativa competitiva primaria]>

De hacerlo manualmente

**Este negocio:**

<declaración de diferenciación primaria>

Sin necesidad de verificar productos manualmente en cada momento

# Perfil Stakeholder

**Perfil Stakeholders****Unid. Organizacional:****Alcance:**

**Representante**  
<[Quién es el representante de las partes interesadas del proyecto? (Esto es opcional, si está documentado en otro lugar.) Lo que queremos aquí son nombres.]>

Maria Jhanet Paz Diaz

**Descripción**  
<[Breve descripción del tipo de actor.]>

Dueña y gerente del negocio, encargada de atención al cliente, los pedidos y desempaques del inventario

**Tipo**  
<[Califique la experiencia y los antecedentes de las partes interesadas]>

Interno

**Responsabilidades**  
<[Enumere las responsabilidades clave de la parte interesada con respecto a los cambios que se están realizando, es decir, su interés como parte interesada.]>

Atención al cliente, encargada de mantener el inventario y administración del negocio

**Criterios de Éxito**  
<[¿Cómo define el actor el éxito? ¿Cómo se recompensa el interesado?]>

Constancia en la supervisión del negocio(inventario, activos y pasivos)

**Intervención**  
<[¿Cómo participa la parte interesada en el proyecto? Relacionarse, cuando sea posible, con los roles de Rational Unified Process, es decir, Revisor de modelos de casos de uso empresarial, etc.]>

Participa como apoyo y mejoramiento de tareas básicas extenuantes.

**Entregables**  
<[¿Hay entregables adicionales requeridos por las partes interesadas? Estos podrían ser entregables del proyecto o resultados del sistema en desarrollo.]>

Reporte de productos a punto de acabar, o desbalances en activos o cierre de caja

**Comentarios y problemas**  
<[Los problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante van aquí.]>

la gestión manual de inventario tiene muchas fallas, ya sea por cant de más o faltante de productos.

**Perfil Stakeholders****Unid. Organizacional:****Alcance:****Representante**

<[Quién es el representante de las partes interesadas del proyecto? (Esto es opcional, si está documentado en otro lugar.) Lo que queremos aquí son nombres.]>

Juan Carlos Martínez

**Descripción**

<[Breve descripción del tipo de actor.]>

Recepción y almacenamiento de productos.  
Control de inventario físico.  
Coordinación de pedidos y suministros.

**Tipo**

<[Califique la experiencia y los antecedentes de las partes interesadas]>

Interno

**Responsabilidades**

<[Enumere las responsabilidades clave de la parte interesada con respecto a los cambios que se están realizando, es decir, su interés como parte interesada.]>

gestión eficiente del inventario, lo que impacta directamente en la operación y la satisfacción del cliente en la droguería.

**Criterios de Éxito**

<[¿Cómo define el actor el éxito? ¿Cómo se recompensa el interesado?]>

Mantener un inventario preciso y asegurar que los productos se encuentren disponibles para la venta sin exceso de stock.

**Intervención**

<[¿Cómo participa la parte interesada en el proyecto? Relacionarse, cuando sea posible, con los roles de Rational Unified Process, es decir, Revisor de modelos de casos de uso empresarial, etc.]>

Participa activamente en la implementación del nuevo sistema de gestión de inventario, proporcionando retroalimentación sobre las necesidades del almacén y la operativa diaria.

**Entregables**

<[¿Hay entregables adicionales requeridos por las partes interesadas? Estos podrían ser entregables del proyecto o resultados del sistema en desarrollo.]>

Reportes semanales sobre niveles de stock y productos que necesitan ser reabastecidos.  
Identificación de productos que no se están moviendo bien y recomendaciones para su manejo.

**Comentarios y problemas**

<[Los problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante van aquí.]>

La gestión actual del inventario es propensa a errores, lo que provoca inconsistencias entre el inventario físico y el registro. Esto puede resultar en pérdidas de ventas o en exceso de productos no vendidos..

# Perfil Cliente

**Perfil Cliente****Empresa:**

Nombre:

**Representante**

<[Quién es el representante de las partes interesadas del proyecto? (Esto es opcional, si está documentado en otro lugar.) Lo que queremos aquí son nombres.]>

David Gerardo Paz

**Descripción**

&lt;[Breve descripción del tipo de actor.]&gt;

Cliente regular de la droguería.

**Tipo**

&lt;[Califique la experiencia y los antecedentes de las partes interesadas]&gt;

Cliente Múltiple - Cliente Frecuente

**Criterios de Éxito**

&lt;[¿Cómo define el actor el éxito? ¿Cómo se recompensa el interesado?]&gt;

Tener seguridad que sus productos necesarios se encuentren siempre en su droguería de confianza

**Intervención**

<[¿Cómo participa la parte interesada en el proyecto? Relacionarse, cuando sea posible, con los roles de Rational Unified Process, es decir, Revisor de modelos de casos de uso empresarial, etc.]>

Compra sus productos necesarios

**Entregables**

<[¿Hay entregables adicionales requeridos por las partes interesadas? Estos podrían ser entregables del proyecto o resultados del sistema en desarrollo.]>

Sus productos en buen estado y en cantidad necesaria

**Comentarios y problemas**

&lt;[Los problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante van aquí.]&gt;

El cliente reconoce que no siempre encuentra sus productos requeridos.

**Perfil Cliente****Empresa:**

Nombre:

**Representante**

<[Quién es el representante de las partes interesadas del proyecto? (Esto es opcional, si está documentado en otro lugar.) Lo que queremos aquí son nombres.]>

Roberto Javier Gómez

**Descripción**

&lt;[Breve descripción del tipo de actor.]&gt;

Cliente ocasional que busca productos específicos.

**Tipo**

&lt;[Califique la experiencia y los antecedentes de las partes interesadas]&gt;

Cliente Ocasional

**Criterios de Éxito**

&lt;[¿Cómo define el actor el éxito? ¿Cómo se recompensa el interesado?]&gt;

Encontrar rápidamente los productos que necesita sin dificultades y a un precio competitivo.

**Intervención**

<[¿Cómo participa la parte interesada en el proyecto? Relacionarse, cuando sea posible, con los roles de Rational Unified Process, es decir, Revisor de modelos de casos de uso empresarial, etc.]>

Visita la droguería cuando necesita productos específicos, como medicamentos o artículos de cuidado personal.

**Entregables**

<[¿Hay entregables adicionales requeridos por las partes interesadas? Estos podrían ser entregables del proyecto o resultados del sistema en desarrollo.]>

Productos disponibles y precios claros, así como una experiencia de compra rápida y eficiente.

**Comentarios y problemas**

&lt;[Los problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante van aquí.]&gt;

A menudo se frustra al no encontrar los productos que busca, lo que puede llevarlo a considerar otras droguerías..

# Espina de Pescado

Espina de Pescado

Nombre:

Unid. Organizacional:

Alcance:

### Causas

Uso de papel

Falta de capacitación del personal en el manejo de inventario

No existe un sistema digital de almacenamiento

Errores de parte humana

### Efecto

Pérdidas en activos y productos del negocio

Error de cierre de caja

Trabajo extra para la supervisión del inventario

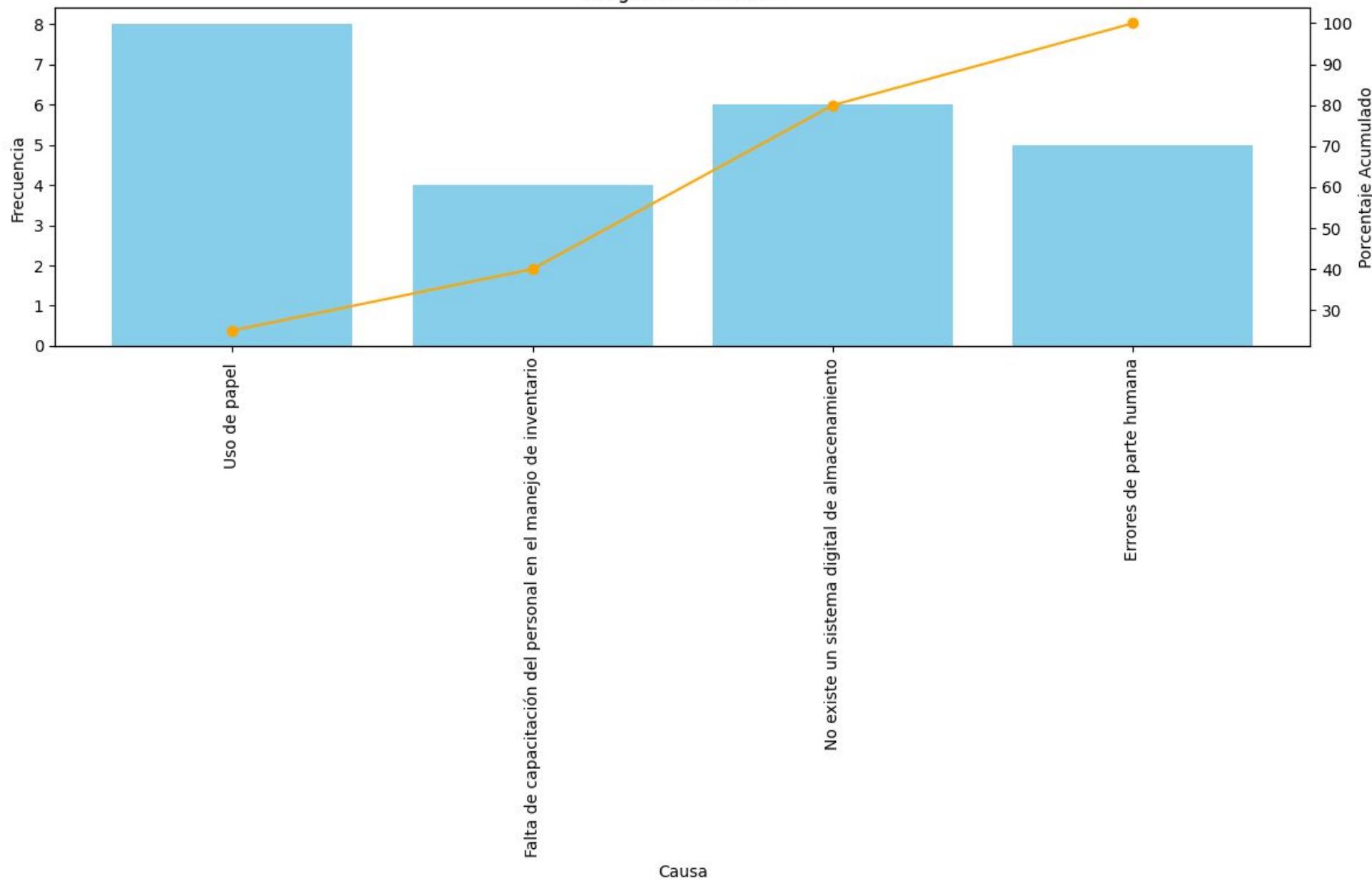
No usan recordatorios de productos próximos a acabarse

Productos no pedidos por falta de conocimiento

### Causas

# Diagrama de Pareto

### Diagrama de Pareto



# VARIABLES Y SITUACIONES PROBLEMÁTICAS

## Cardsorting

### Variable Identificada 1:

Pérdida de clientes

### Variable Identificada 2:

productos vencidos

### Variable Identificada 3:

cierre de caja

### Situaciones Problemáticas

#### Situación Problemática 1:

4 de cada 10 posibles clientes no encuentran su producto

#### Situaciones Deseada 1:

9 de cada 10 consiga lo que este buscando

#### Situación Problemática 2:

3 de cada 10 veces, se pierde mercancía por exceso de unidades

#### Situaciones Deseada 2:

1 de cada 10 se pierda el producto

#### Situación Problemática 3:

9 de cada 10 veces el cierre de caja queda mal, por formularios físicos ineficientes

#### Situaciones Deseada 3:

ahorrar tiempo y tener garantía de que el sistema funciona

## Cardsorting

### Variable Identificada 1:

Poca atención a inventario

### Variable Identificada 2:

Unidades “Faltantes” de productos

### Variable Identificada 3:

Poca fiabilidad

### Situaciones Problemáticas

#### Situación Problemática 1:

Muchas veces se deja a un lado el inventario haciendo que este se agote

#### Situaciones Deseada 1:

evitar el descuido y mantener los productos en stock

#### Situación Problemática 2:

2 de cada 10 se pierde venta por no “ver” un producto

#### Situaciones Deseada 2:

No perder ventas por falta de encontrarlo

#### Situación Problemática 3:

4 de 10 veces se pierde renombre de la empresa por falta del producto

#### Situaciones Deseada 3:

8 de 10 veces tener siempre lo que el cliente necesita

## Cardsorting

### Variable Identificada 1:

Perdida de proveedores

### Variable Identificada 2:

Pérdida de ventas

### Variable Identificada 3:

### Situaciones Problemáticas

#### Situación Problemática 1:

3 de cada 10 veces se pierde proveedores por falta de compra

#### Situaciones Deseada 1:

1 de cada 10 se pierde el proveedor por compra poca o nula

#### Situación Problemática 2:

3 de 10 veces no se registra la venta

#### Situaciones Deseada 2:

Siempre se tenga registro de todos los activos

#### Situación Problemática 3:

#### Situaciones Deseada 3:

# REGLAS DE NEGOCIO

**Regla de Negocio****Procesos involucrados****en la regla:**

Compra del producto

Nombre:

**Código y Nombre de la regla:**

Regla (01)

&lt;ej: Regla 01&gt;

**Descripción de la regla:**

La regla asegura que el producto es original, que no ha sido alterado y solo ha sido procesado por las personas correspondientes a la fabricación del mismo

&lt;ej: La regla garantiza la optimización de los recursos del estado&gt;

**El problema que resuelve:**

Garantiza el buen estado del producto que se va a vender, garantiza que no haya sufrido alteraciones externas

&lt;ej: Un registro escolar debe ser concedido solamente a estudiantes que no estén registrados en la actualidad para este periodo activo. Un estudiante podría registrarse en un solo colegio (para no quedarse sin cupo) mientras busca un colegio que ofrezca mejores condiciones para él&gt;

**Entidad a proteger con la regla:**

&lt;ej: Registro estudiantil&gt;

Producto

**Estado Inicial de la Entidad:**

&lt;ej: no aprobado&gt;

Procesando

**Estado Final de la Entidad si se aprueba la regla:**

&lt;ej: aprobado&gt;

Óptimo

**Entidades Participantes:****Entidad 1 <ej: Estudiante>**

Consumidor.

**Entidad 2 <ej: Colegio>**Vendedor  
(Empleado.tipo)**Entidad 3 <ej: Curso>**

Pedido., proveedor

**Entidad 4 <ej: Periodo>****Entidad 5 <ej: Periodo>****Estado Entidades Participantes:**

&lt;ej: Es el estado que deben tener las entidades para que la regla se apruebe&gt;

**Estado 1 <ej: Activo y no registrado>**

Activo

**Estado 2 <ej: en Funcionamiento>**

Activo

**Estado 3 <ej: Con Cupo>**

Diligenciado

**Estado 4 <ej: Registrado>****Estado 5 <ej: Registrado>**

**Regla de Negocio****Procesos involucrados  
en la regla:**

Nombre:

**Código y Nombre  
de la regla:**

&lt;ej: Regla 01&gt;

Regla 02

**Descripción de la  
regla:**<ej: La regla garantiza la  
optimización de los recursos del  
estado>

Brindar servicio completo al cliente, que consiga todo lo que necesita

**El problema que  
resuelve:**<ej: Un registro escolar debe ser  
concedido solamente a  
estudiantes que no estén  
registrados en la actualidad para  
este periodo activo. Un estudiante  
podría registrarse en un solo  
colegio (para no quedarse sin  
cupo) mientras busca un colegio  
que ofrezca mejores condiciones  
para él>

Evita la pérdida de clientes por falta de unidades de fármaco especificado

**Entidad a proteger  
con la regla:**

&lt;ej: Registro estudiantil&gt;

Cliente

**Estado Inicial de  
la Entidad:**

&lt;ej: no aprobado&gt;

no aprobado

**Estado Final de la  
Entidad si se  
aprueba la regla:**

&lt;ej: aprobado&gt;

aprobado

**Entidades  
Participantes:****Entidad 1** <ej: Estudiante>

Cliente

**Entidad 2** <ej: Colegio>

Encargado

**Entidad 3** <ej: Curso>

Empresa

**Entidad 4** <ej: Periodo>

Proveedor

**Entidad 5** <ej: Periodo>**Estado Entidades  
Participantes:**<ej: Es el estado que deben tener  
las entidades para que la regla  
se apruebe>**Estado 1** <ej: Activo y no  
registrado>

Activo

**Estado 2** <ej: en  
Funcionamiento>

Diligenciarlo

**Estado 3** <ej: Con Cupo>

en Funcionamiento

**Estado 4** <ej: Registrado>

en Funcionamiento

**Estado 5** <ej: Registrado>

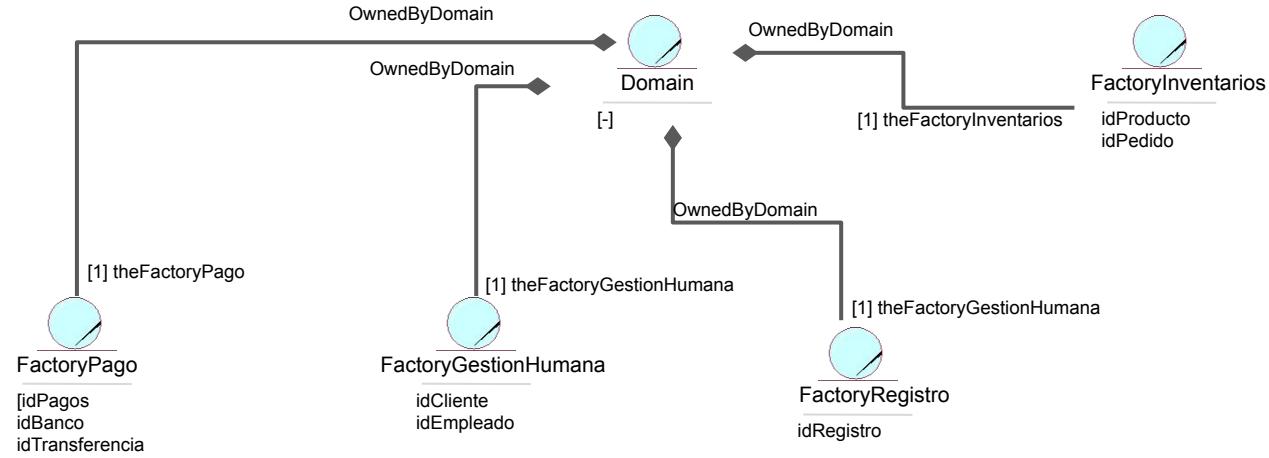
# DIAGRAMA DE DOMINIO

## Diagrama de Dominio

Unid. Organizacional: Empresa

Alcance: ventas- inventario

Nombre:

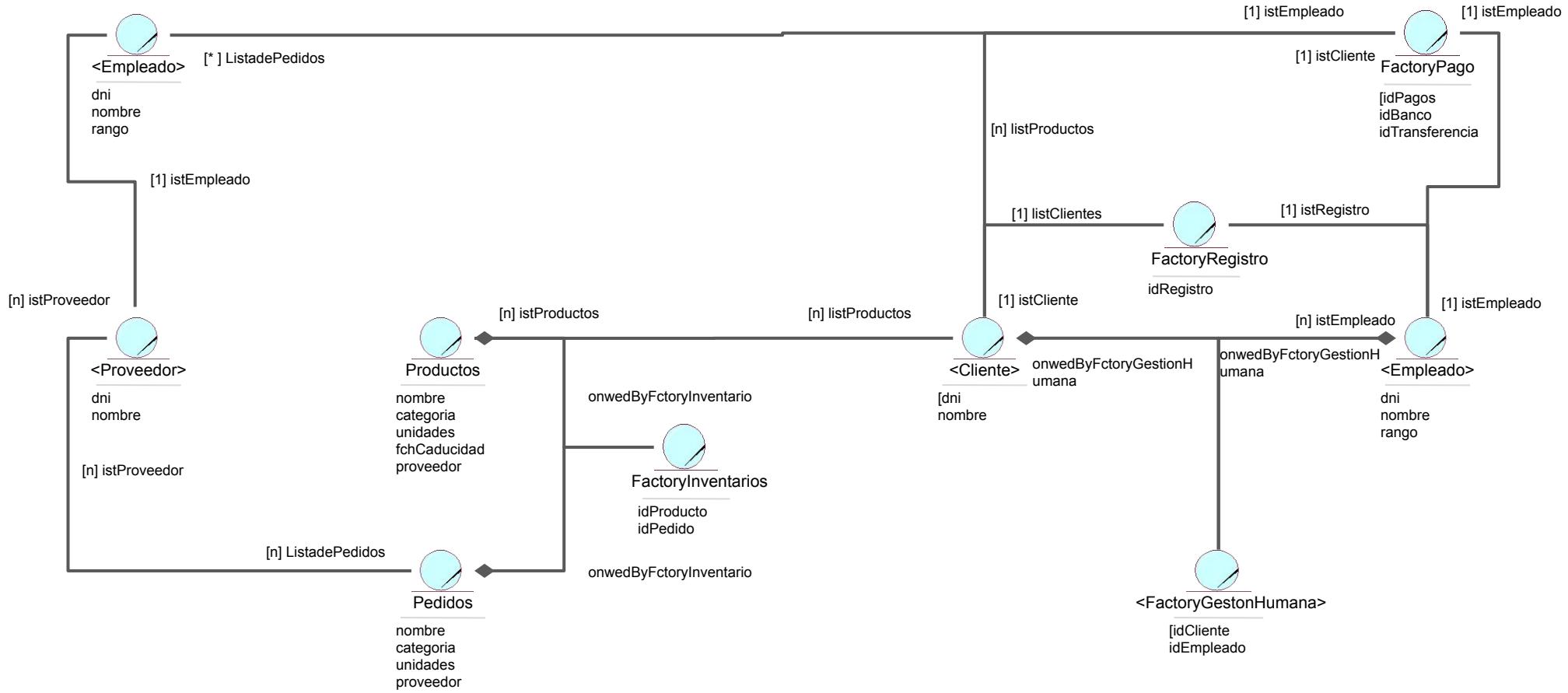


# Diagrama de Dominio

Unid. Organizacional:

Alcance:

Nombre:



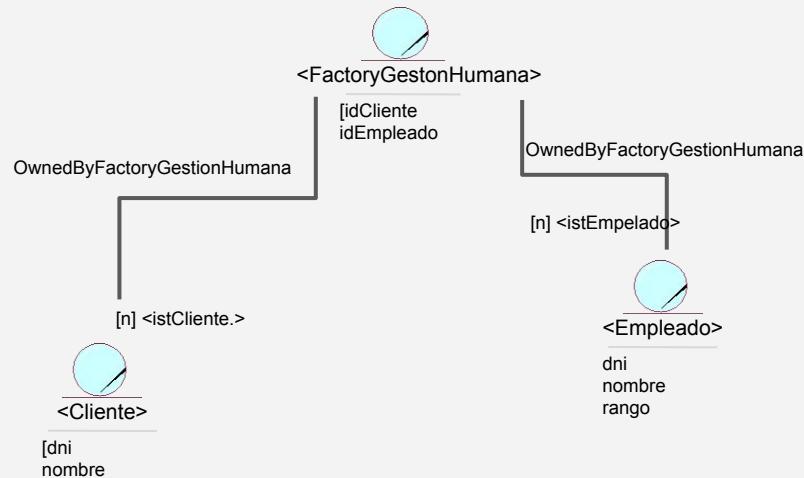
# Diagrama de Dominio

Unid. Organizacional: FactoryGestionHumana

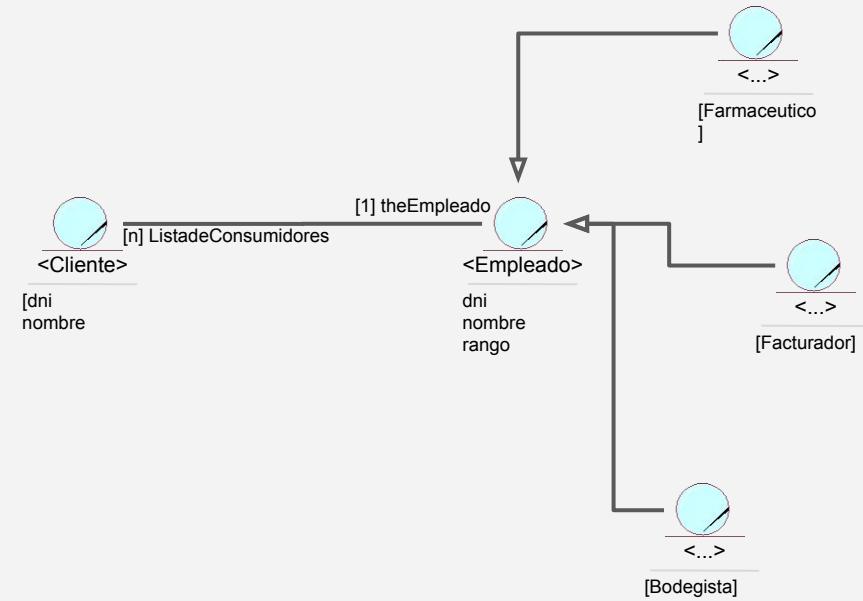
Alcance:

Nombre:

## Containment



## Main

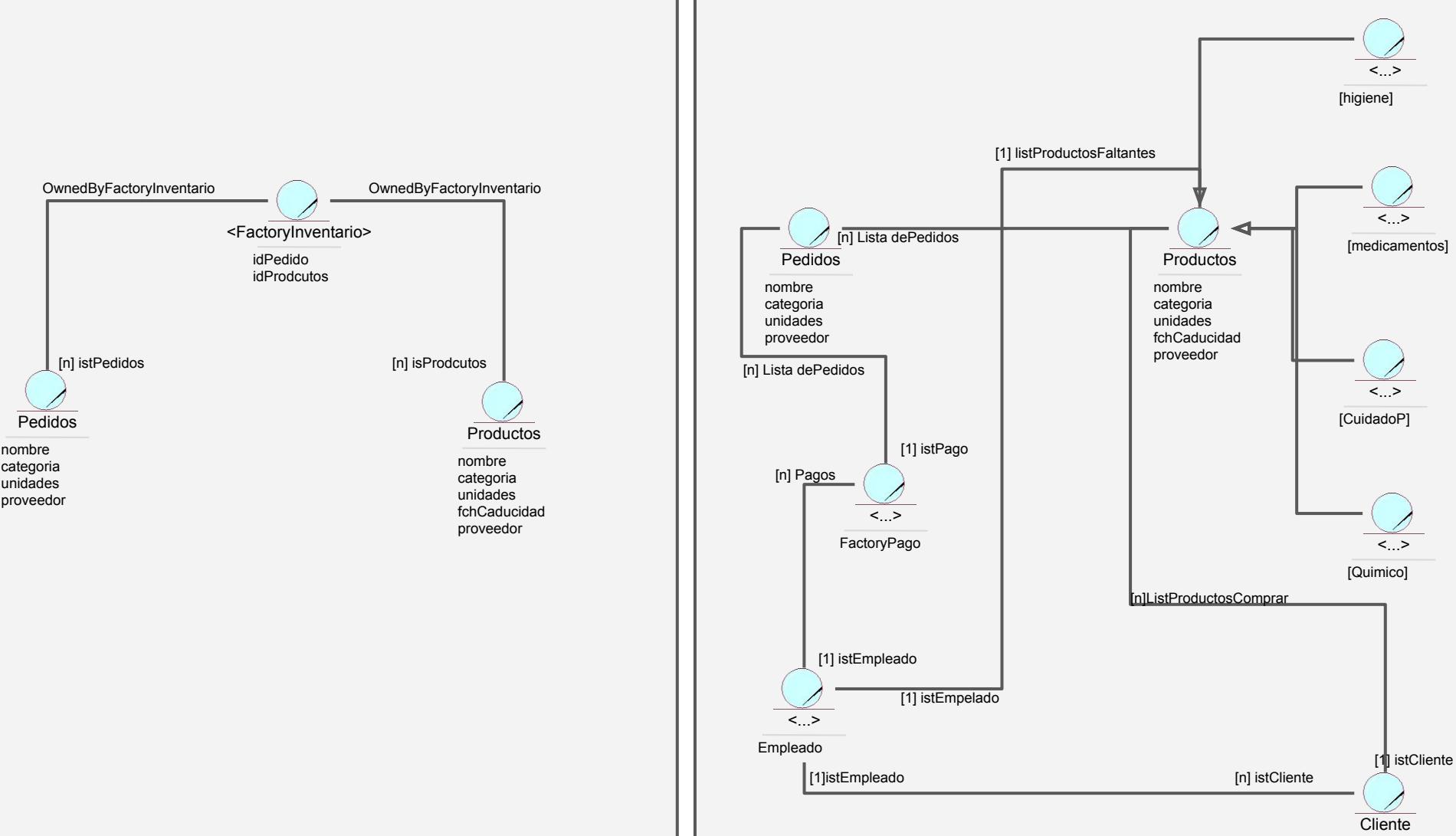


## Diagrama de Dominio

**Unid. Organizacional:** Pedidos por parte de empresa

## **Alcance:**

**Nombre:**



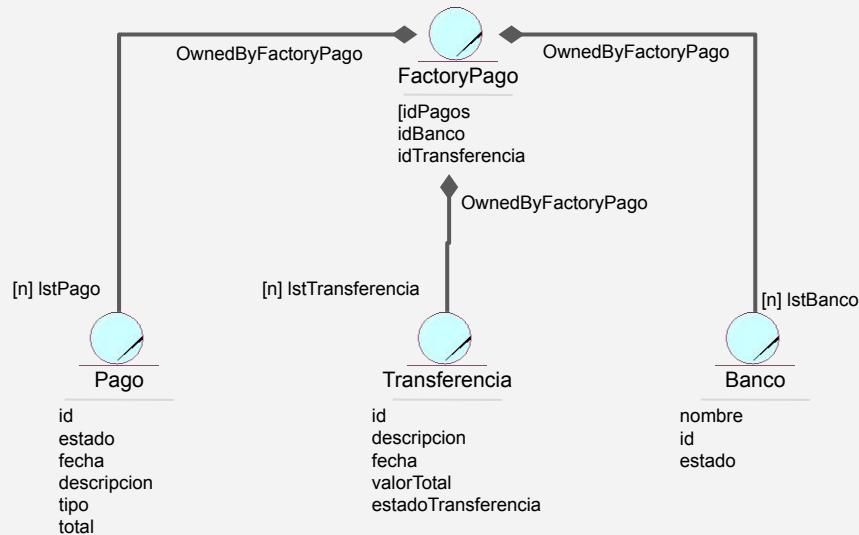
# Diagrama de Dominio

Unid. Organizacional:

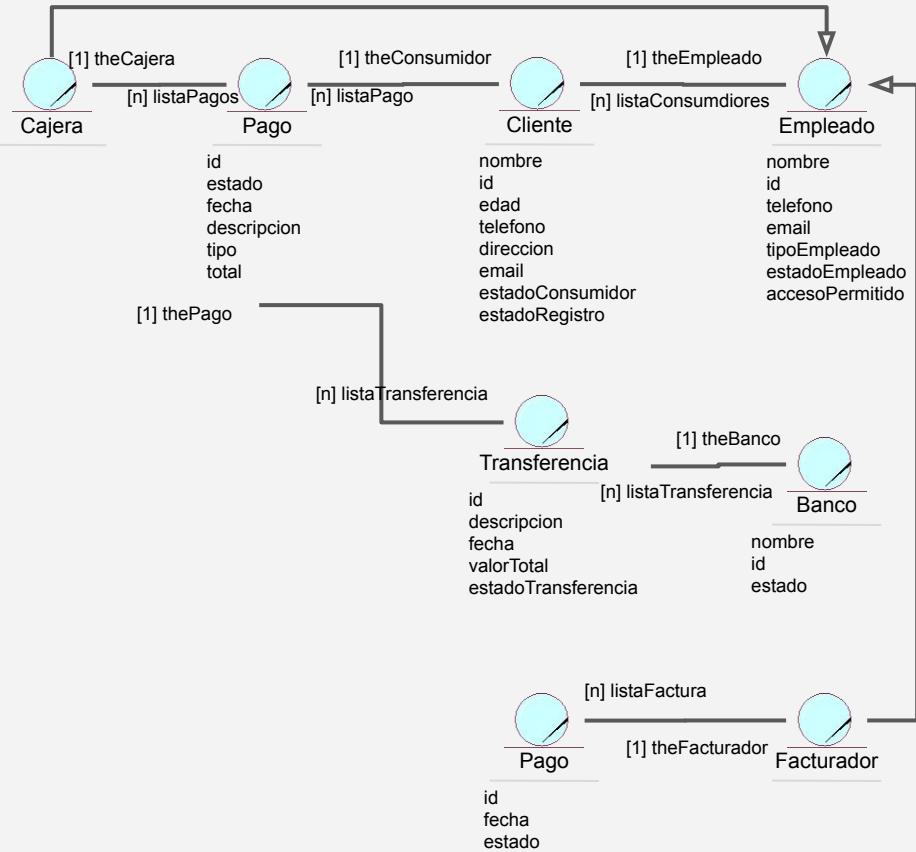
Alcance:

Nombre:

## Containment



## Main



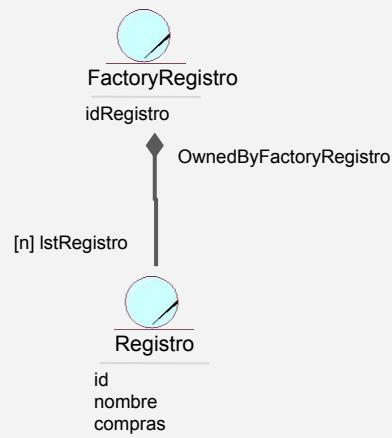
# Diagrama de Dominio

Unid. Organizacional:

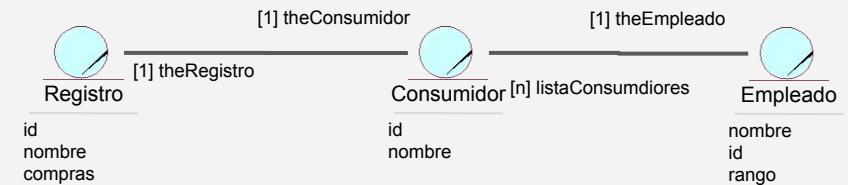
Alcance:

Nombre:

## Containment

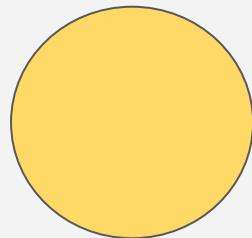


## Main



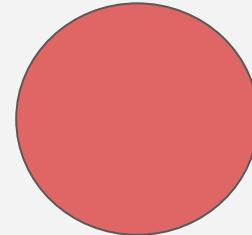
# USO DE LA HERRAMIENTA

VÍDEO



Enlace adjunto en círculo

PROYECTO



Enlace adjunto en círculo

**FORMULARIOS EN  
PAPEL**

## Formularios en Papel

Nombre del proceso relacionado: Compra de productos (Realizar el pedido)

Nombre:

### Formulario Core

Factura			
Contrato nro:	cantidad de envío	fecha de envío	número de serie
Forma del producto:		fecha de envío	
Instrucciones de envío			
Detalles del producto e información de documentos relacionados			
número de serie	nombre	cantidad	Número de orden
			Observación
Certificación del producto:	compartir	Manual de motores:	compartir
de inspección del producto:	compartir	Manual reductor:	compartir
Certificado de motor:	compartir	Manual del producto:	compartir
Certificado redactor:	compartir	Detalles de desmontaje y entrega:	compartir
Información de entrega: Unidad receptora:			
DIRECCIÓN:			
Receptor:			
Teléfono / Celular:			
Información de envío:	Unidad de envío:	Comentarios de Información sobre daños:	
Teléfono / Celular:			
o de carta de porte:			
Expidió: Destinatario in situ:			

### Formulario Core

TU LOGO

MODELO DE FORMULARIO DE  
PEDIDO DE SUMINISTROS

DEPARTAMENTO	FECHA DEL PEDIDO
CONTACTO PERSONA	FECHA APROBADO
CONTACTO TELÉFONO	FECHA RECIBIDO
CONTACTO EMAIL	
APROBADO POR JEFE DE DPTO.	
APROBADO CON VISTO BUENO	
RECIBIDO POR	

ARTÍCULO # DESCRICIÓN CANT. PRECIO UNITARIO TOTAL

SUBTOTAL €

COMENTARIOS

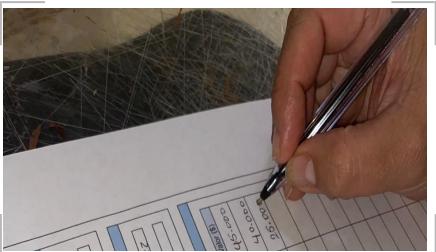
Crea un formulario para pedidos personalizado con las plantillas de Edit.org

### Formulario Soporte

DIR: KR 19 N 91 -16 AP 402
ED CHICO ROYAL
CANT DESCRIPCION PRECIO TOTAL
1 DOMICILIO COBER 5.000 5.000
1 ARROZ CANTONES 18.900 18.900
1 TEMPURA KO EBI 32.900 32.900
DETALLE DE IMPUESTOS
BASE 56.800 IMPC 0%
SUBTOTAL 56.800
TOTAL 56.800
ENTREGADO CANCELADA 100.000
CAMBIO 0
ENTREGADO EFECTIVO -43.200
CAMBIO 0
Resolución Número: 18763004698639
DEL 28/02/2020
RANGO: 093- 900001AL 093 - 1030000
Vigencia: 18 Meses Estado: AUTORIZACION
-----Cuenta Cerrada-----
TARIFA DE IMPUESTOS:

### Formulario Diálogo

### Verificación de usuario



### Verificación de usuario



### Verificación de usuario



### Verificación de usuario



# ESCENARIOS VIVIDOS

## Escenario Vivido

Nombre:

Proceso o servicio: Pedido de Inventario

Finalidad empresa: Vender producto

Finalidad cliente: Actualizar inventario[Actividad 1]

### Escenario



### Sistema de Información

#### Formularios - Procesos



- [información de los productos]
- + Productos que manejan
- + Cantidad que manejan
- + Precios

#### Entidades - Dominio



Consumidor



Producto

Empleado



Pedido

#### Formulario - Soporte



- [Lista de productos]
- + Cantidad necesaria
- + Productos requeridos

#### Comunicación

Hola, Quisiera saber si cuenta con {lista de productos a pedir}



Por supuesto, le envío nuestro catálogo



#### Formularios - Dialogo



- [Catálogo]
- + Imágenes de los productos
- + Costos
- + Cantidad
- + Productos



- [información sobre un error en la búsqueda]
- + Productos que no manejan
- + Productos agotados

## Escenario Vivido

Nombre:

Proceso o servicio: Gestión de Cliente (registro)

Finalidad empresa: Registrar cliente[actividad 5]

Finalidad cliente: Registrar su compra

### Escenario



### Sistema de Información

#### Formularios - Procesos



[Registro]  
-Nombre  
-DNI

#### Entidades - Dominio



Registros



Empleado

#### Formulario - Soporte



[Email]

#### Formularios - Dialogo



[Aceptación manejo de datos]  
-de acuerdo con el manejo de info personal  
-comunicar el trato de los datos

#### Comunicación



Por Favor indícame tu nombre y numero de cedula, para el registro de tu compra.



Claro, mi nombre es {nombre}, y mi cedula (DNI) es \*\*\*\*\*



Te confirmo los datos {nombre} y \*\*\*\*\*



correcto!

## Escenario Vivido

Nombre:

Proceso o servicio: Venta del producto

Finalidad empresa: Vender producto(s)[actividad 3]

Finalidad cliente: Conseguir lo que necesita

### Escenario



### Sistema de Información

#### Formularios - Procesos



[Listado de productos presentes en bodega]  
-unidades  
-precios

#### Entidades - Dominio



Inventario



Registro

#### Formulario - Soporte



[Lista de productos a comprar por parte del cliente]

#### Comunicación

Hola, necesito [Lista de productos]



Claro, tenemos estas opciones [inventario], cuantas unidades?



Si, necesito x unidades de y marca



#### Formularios - Dialogo



[Inventario]  
-cantidades  
-opciones económicas  
precios  
unidades  
[Comunicar opciones]



[Facturación]





# ROLES DE NEGOCIO

**Rol de Negocio****Unid. Organizacional:** Empresa**Alcance:** Compra del producto

Nombre:

**Nombre del rol:**  
*<ej: Comprador>*

Cliente general

**Rol:**  
*<ej: Cliente, worker ó Proveedor>*

Cliente

**Procesos con los que tiene relación:***<ej: El comprador se registra>*

Compra de productos

**Descripción del rol:**  
*<ej: Es una persona que está interesada en comprar un producto a muy bajo costo desde cualquier lugar y en cualquier momento. Le gustaría elegir una empresa de envíos para transportar los productos y disponer de un carro de compras, adicionalmente, poder programar cada una de las compras y poder crear listas de preferencia.>*

Persona (generalmente afectada físicamente) que se acerca por motivos personales o necesidad de un producto, ya sea por cuenta propia o por cuenta de receta válida de un doctor

**Tipo:***<ej: Humano o Máquina>*

Humano

**Información que obtiene:**  
**<con qué información interacciona>***<ej: El catálogo de productos, carrito de compras, mensajería, etc>*

Inventario, advertencias del producto, valor del producto, forma de administración.

**Información que provee:****<qué información provee>**  
*<ej: Información personal, información mensajería, información de pago, etc>*

Datos personales, productos a comprar, pago

**Meta rol:****[Meta = <sustantivo><adjetivo>]**  
*<ej: Producto recibido>*Para la compra: Producto obtenido  
Para el pago: recibo,factura**Actividad que consigue la meta:***<ej: Recibir producto>*Para la compra: Obtener productos  
Para el pago: entrada de activo a la empresa**Narrativa de la actividad que consigue la meta:***<ej: El cliente recibe el producto>*Para la compra: El cliente recibe el producto  
Para el Pago: Recibe el recibo o factura de su compra**Responsabilidades y / o funciones:***<ej: El cliente recibe el producto>*

pago por el precio del producto, tener idea o relacionadas del producto que necesita.

Rol de Negocio

Unid. Organizacional:

Alcance:

Nombre:

**Nombre del rol:**

<ej: Comprador>

Proveedor

**Rol:**

<ej: Cliente, worker ó Proveedor>

Proveedor

**Procesos con los que tiene relación:**

<ej: El comprador se registra>

se encarga de entregar y suministrar la mercancía

**Descripción del rol:**

<ej: Es una persona que está interesada en comprar un producto a muy bajo costo desde cualquier lugar y en cualquier momento. Le gustaría elegir una empresa de envíos para transportar los productos y disponer de un carro de compras, adicionalmente, poder programar cada una de las compras y poder crear listas de preferencia.>

Entidad fabricante de productos de venta al por mayor

**Tipo:**

<ej: Humano o Máquina>

humano

**Información que obtiene:**

<con qué información interactúa>

<ej: El catálogo de productos, carrito de compras, mensajería, etc>

Hoja de pedido, Prestaciones, estado bancario

**Información que provee:**

<qué información provee>

<ej: Información personal, información mensajería, información de pago, etc>

Existencia o no de productos

**Meta rol:**

[Meta = <sustantivo><adjetivo>]

<ej: Producto recibido>

para pedido: pedido entregado

**Actividad que consigue la meta:**

<ej: Recibir producto>

para pedido: actualizar inventario

**Narrativa de la actividad que consigue la meta:**

<ej: El cliente recibe el producto>

Como empresa recibimos la mercancía o producto

**Responsabilidades y / o funciones:**

<ej: El cliente recibe el producto>

Ofrecer productos de calidad, velar por el buen trato de producto, se hace responsable de la entrega segura del encargo

**Rol de Negocio****Unid. Organizacional:****Alcance:**

Nombre:

**Nombre del rol:**  
*<ej: Comprador>*

Gerente

**Rol:**  
*<ej: Cliente, worker ó Proveedor>*

Gerente

**Procesos con los que tiene relación:***<ej: El comprador se registra>*

Administrativos, y encargado de hacer el pedido de los productos faltantes

**Descripción del rol:**  
*<ej: Es una persona que está interesada en comprar un producto a muy bajo costo desde cualquier lugar y en cualquier momento. Le gustaría elegir una empresa de envíos para transportar los productos y disponer de un carro de compras, adicionalmente, poder programar cada una de las compras y poder crear listas de preferencia.>*

Se encarga del buen manejo de activos en la empresa y de mantener en stock del producto a vender

**Tipo:***<ej: Humano o Máquina>*

humano

**Información que obtiene:****<con qué información interaccúa>**  
*<ej: El catálogo de productos, carrito de compras, mensajería, etc>*

informacion core de la empresa, permisos, estado de cuentas, estado de inventario

**Información que provee:****<qué información provee>**  
*<ej: Información personal, información mensajería, información de pago, etc>*

lista de productos a pedir, información de pagos y recibos, cierre de caja

**Meta rol:****[Meta = <sustantivo><adjetivo>]**  
*<ej: Producto recibido>*

para pedido: hacer encargo

**Actividad que consigue la meta:***<ej: Recibir producto>*

para pedido; recibir encargo

**Narrativa de la actividad que consigue la meta:***<ej: El cliente recibe el producto>*

para pedido:se cancela el valor del pedido

**Responsabilidades y / o funciones:***<ej: El cliente recibe el producto>*

hacer stock del inventario,estado de cuentas, e información de pagos correcta(cierre de caja)

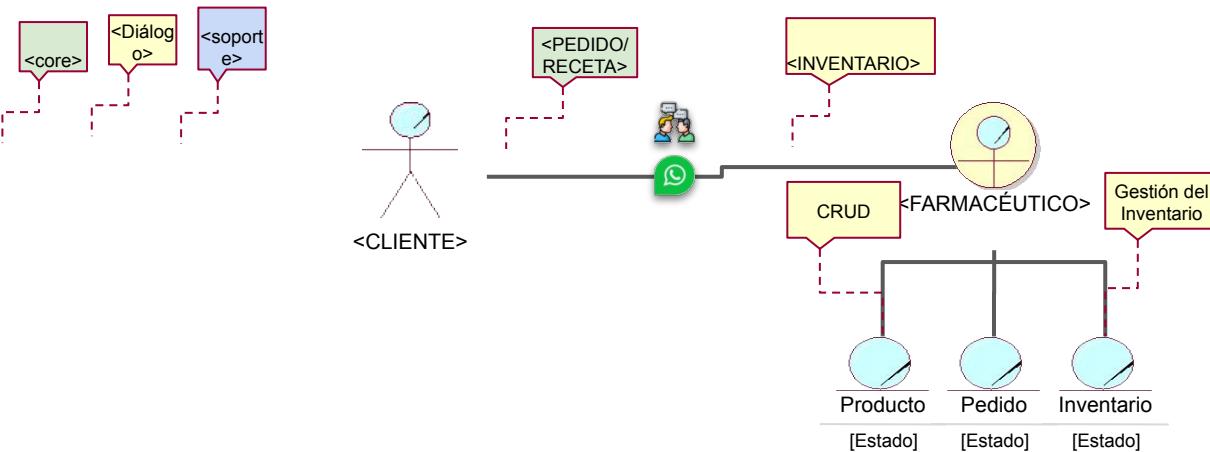
# DIAGRAMA DE CASOS DE USO DE NEGOCIO

# Diagrama CU de Sistema

Nombre: Valeria Florez Paz

Unid. Organizacional:

Alcance:



# ESPECIFICACIÓN DEL CU DEL NEGOCIO

## Especificaciones CU de Negocio

Nombre:

### Proceso: Gestión de Inventory

Finalidad empresa: Pago realizado

Finalidad cliente: Inventory Actualizado

#### Pasos del Flujo Básico:

1. revisar en la base de datos para ver productos a pedir
2. Listar los productos faltantes con sus unidades
3. Notificar al proveedor la lista de productos a pedir
4. hacer el respectivo pago
5. recibir el pedido
6. Verificar que el pedido esté correcto y completo
7. Subir cada pedido por código de barras, sus unidades y fechas de caducidad
8. Añadir el precio a cada producto en físico y en la base de datos

extiende

incluye

#### Flujo Alterno 1: Buscar pedido

Paso del flujo básico: 2

##### Pasos del flujo alterno:

1. Contacto con el proveedor
2. Verificar existencia del producto
3. Hacer el pedido al proveedor correspondiente
- 4.
- 5.

#### Flujo Alterno 1: Revisar que no se haya pedido con anterioridad

Paso del flujo básico:

##### Pasos del flujo alterno:

1. Revisar en documentos que no exista otro pedido
2. Revisar si el pedido coincide con anteriores aún no recibidos
3. Verificar que no existe doble pedido y realizar el pedido correspondiente
4. Continuar con el flujo de datos
- 5.

#### Pasos del Flujo Básico:

1. Conocer Inventory base
2. Información de Proveedores
3. revisar productos próximos a vencer en la base de datos
4. Revisar productos con escasas o nulas unidades
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.

## Especificaciones CU de Negocio

Nombre:

Proceso: Inventario

Finalidad empresa: Pago realizado

Finalidad cliente: Inventario Actualizado

### Pasos del Flujo Básico:

1. Cliente realiza un pedido en la droguería
2. Verificar disponibilidad del producto en la base de datos.
3. Confirmar pedido y calcular el total a pagar.
4. Procesar el pago del cliente.
5. Preparar el pedido y entregarlo al cliente.

extiende

incluye

incluye

### Flujo Alterno 1: Producto no existente

Paso del flujo básico: 2

Pasos del flujo alterno:

1. Informar al cliente que el producto no está disponible.
2. Sugerir productos alternativos que el cliente podría adquirir.
3. Confirmar el nuevo pedido con el producto alternativo o cancelar.
- 4.
- 5.

### Pasos del Flujo Básico:

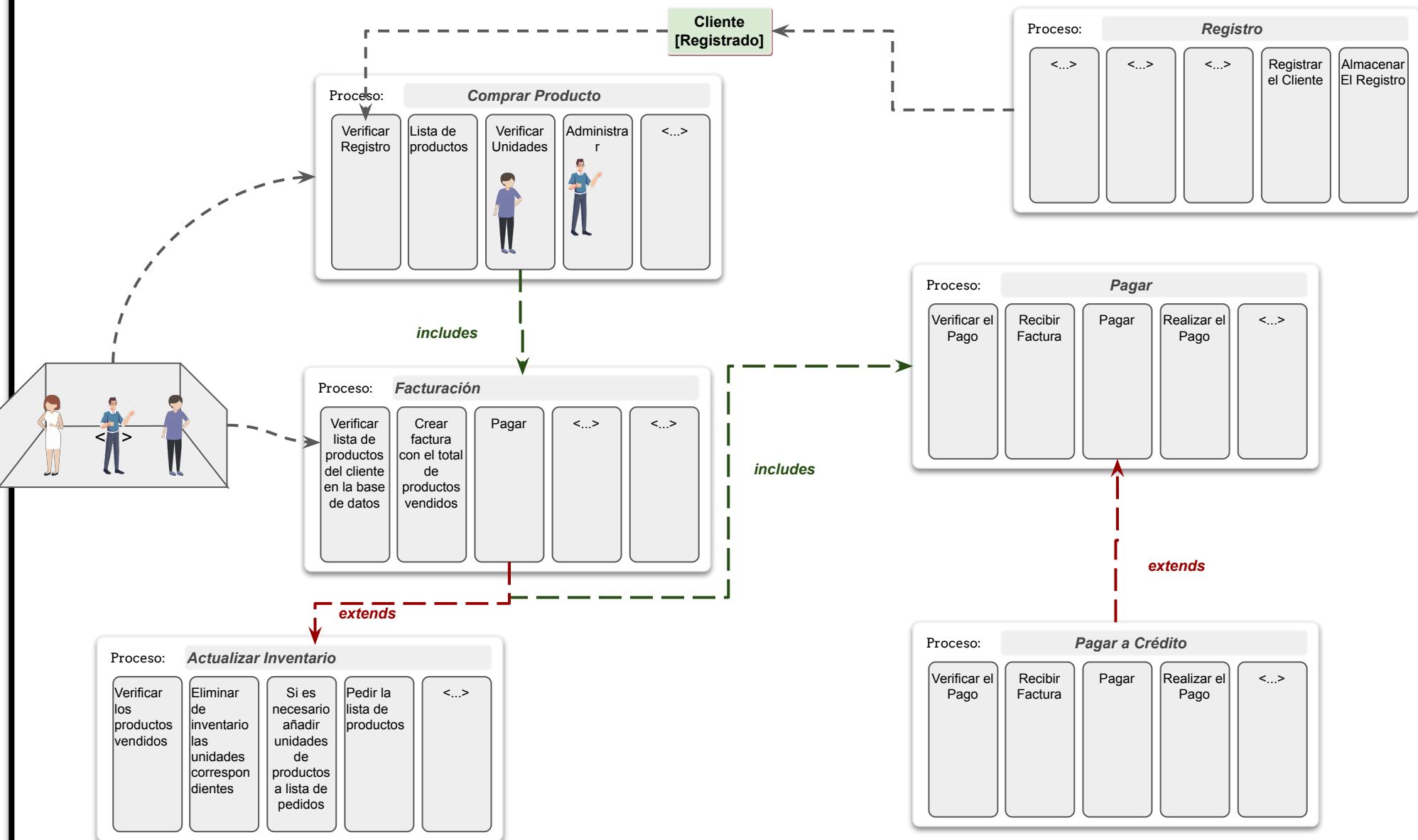
1. Ingresar en la base de datos la lista de productos
2. Eliminar los productos por unidades compradas
3. Crear factura con la lista y el precio de cada producto
4. Registrar al cliente y la compra
5. Dar regreso si es necesario
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.

# ESTRUCTURA DE PROCESOS

## Estructura de Procesos

Unid. Organizacional:

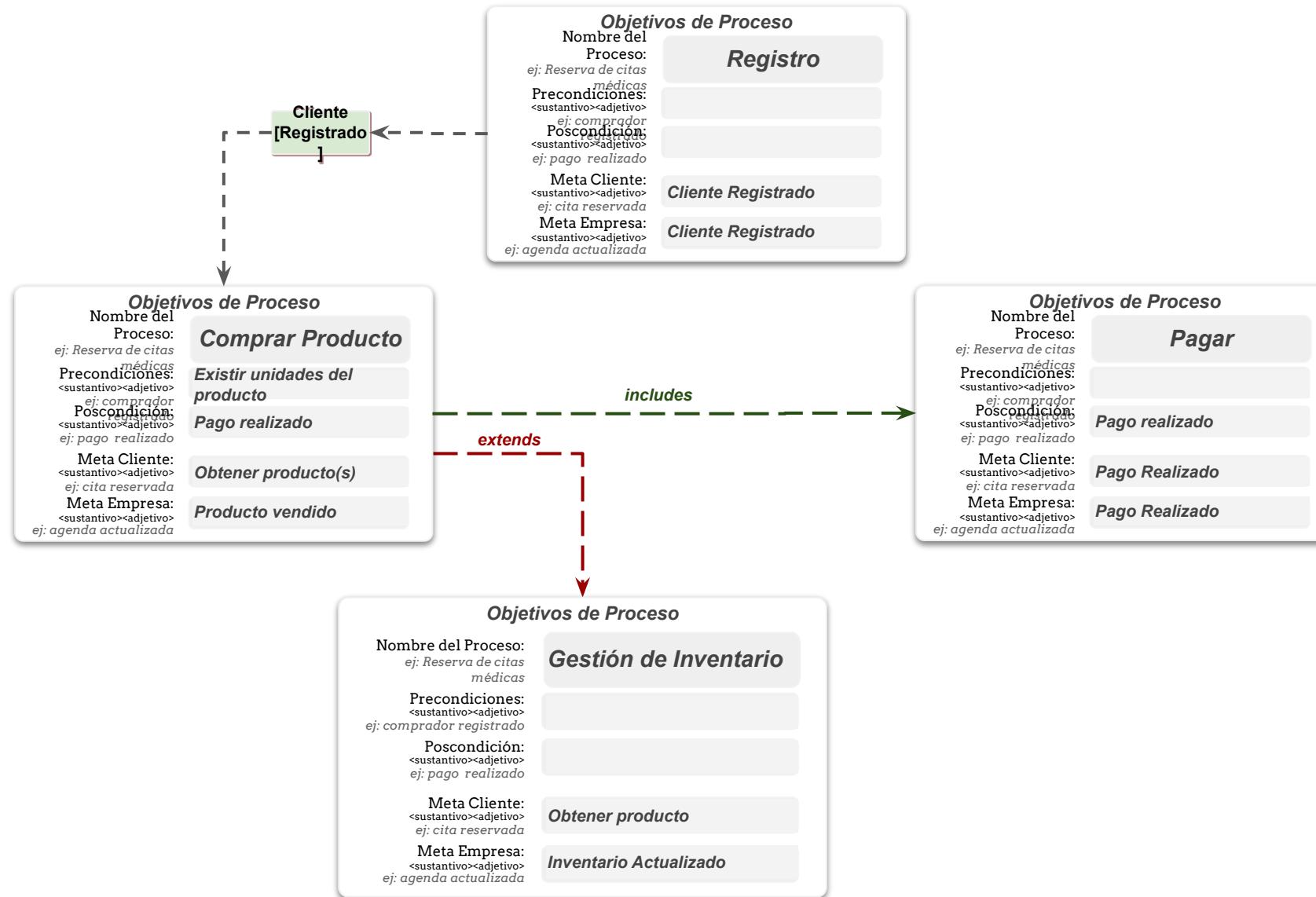
Alcance:



## Estructura de Procesos

## **Unid. Organizacional:**

## Alcance:



# DIAGRAMA DE ACTIVIDAD

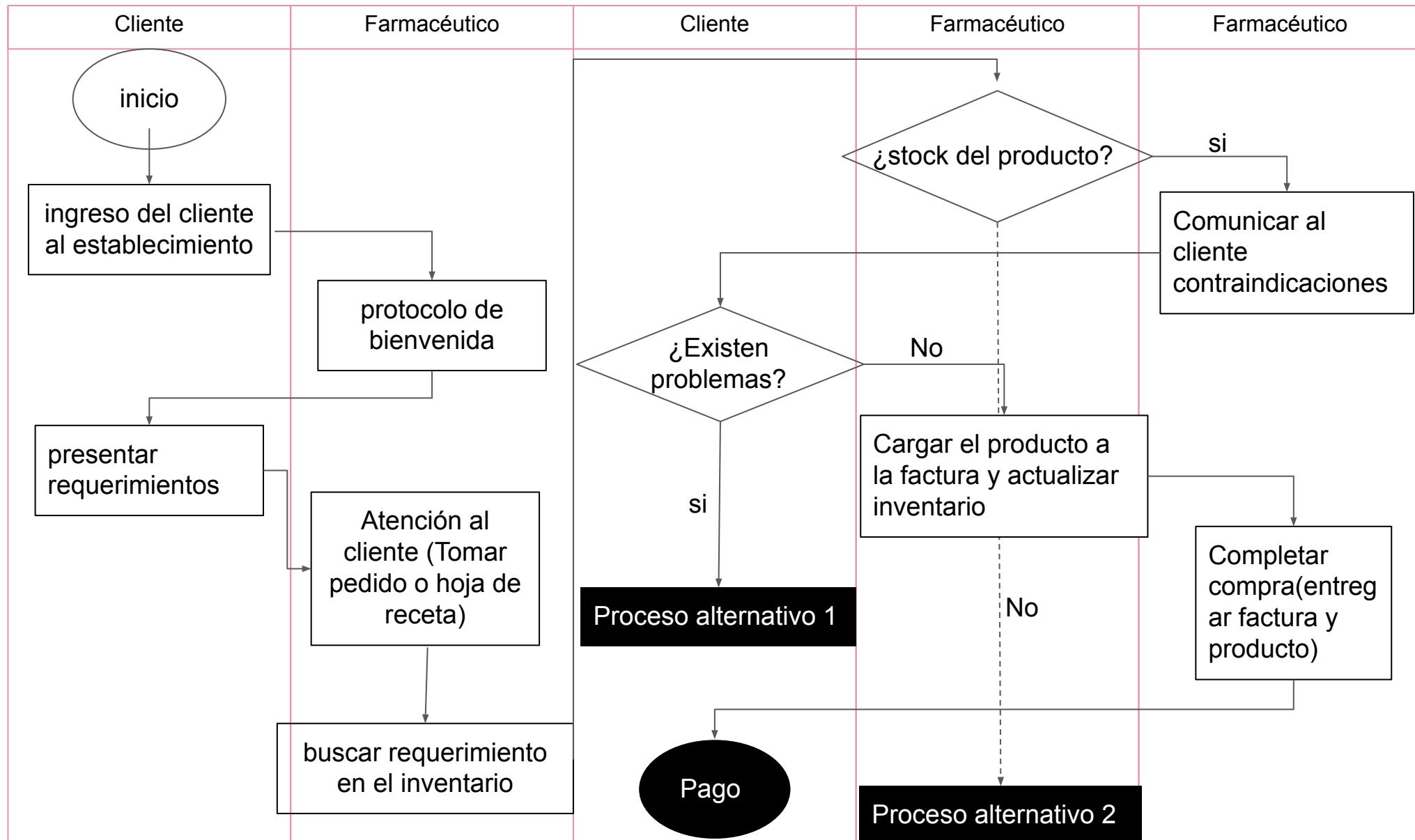
## Diagrama de Actividad

Nombre: Valeria Florez Paz

**Proceso:** Compra presencial

**Finalidad empresa:** Ofrecer servicio y producto

**Finalidad cliente:** Comprar producto requerido



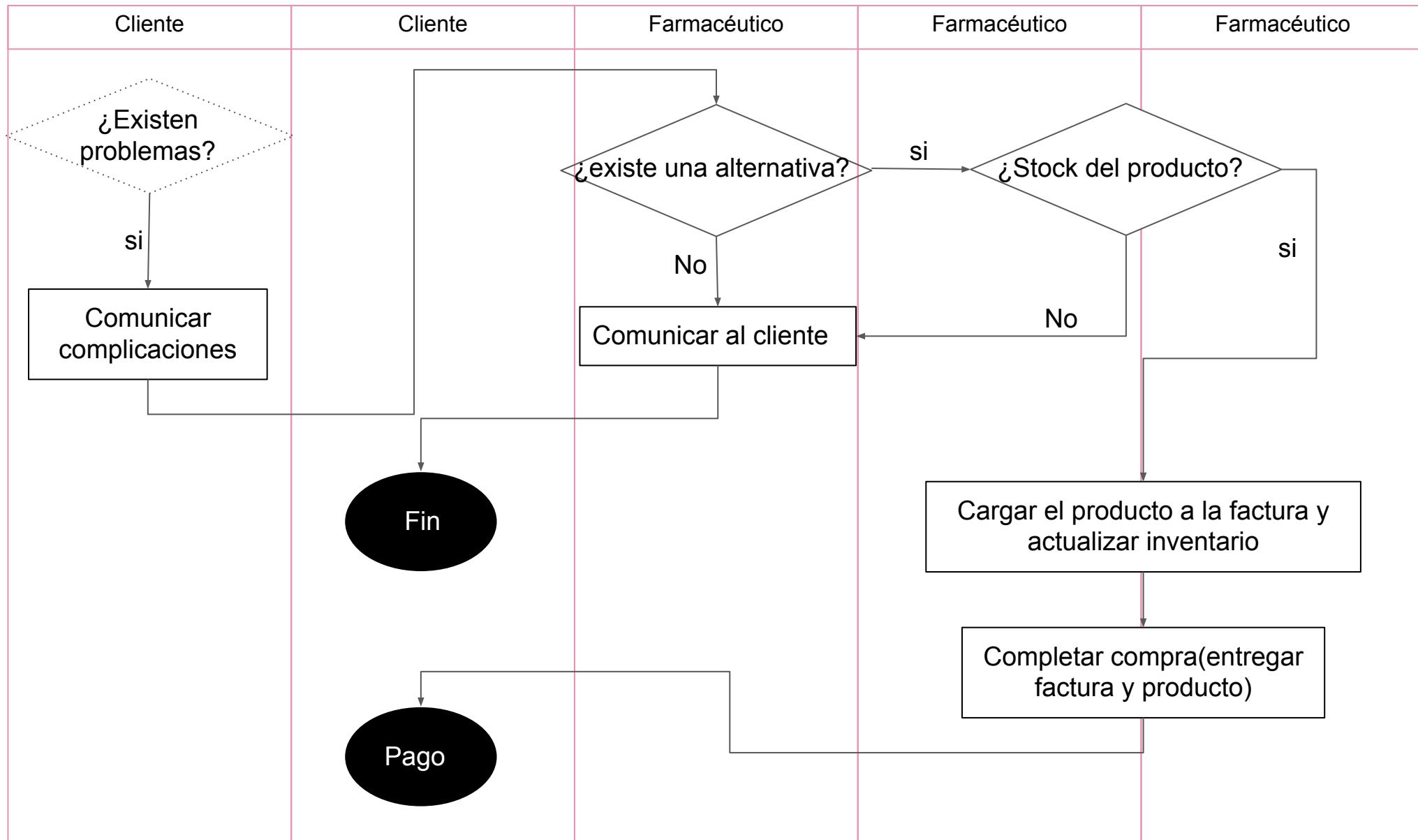
# Diagrama de Actividad

Nombre: Valeria Florez Paz

Proceso: Proceso alternativo 1

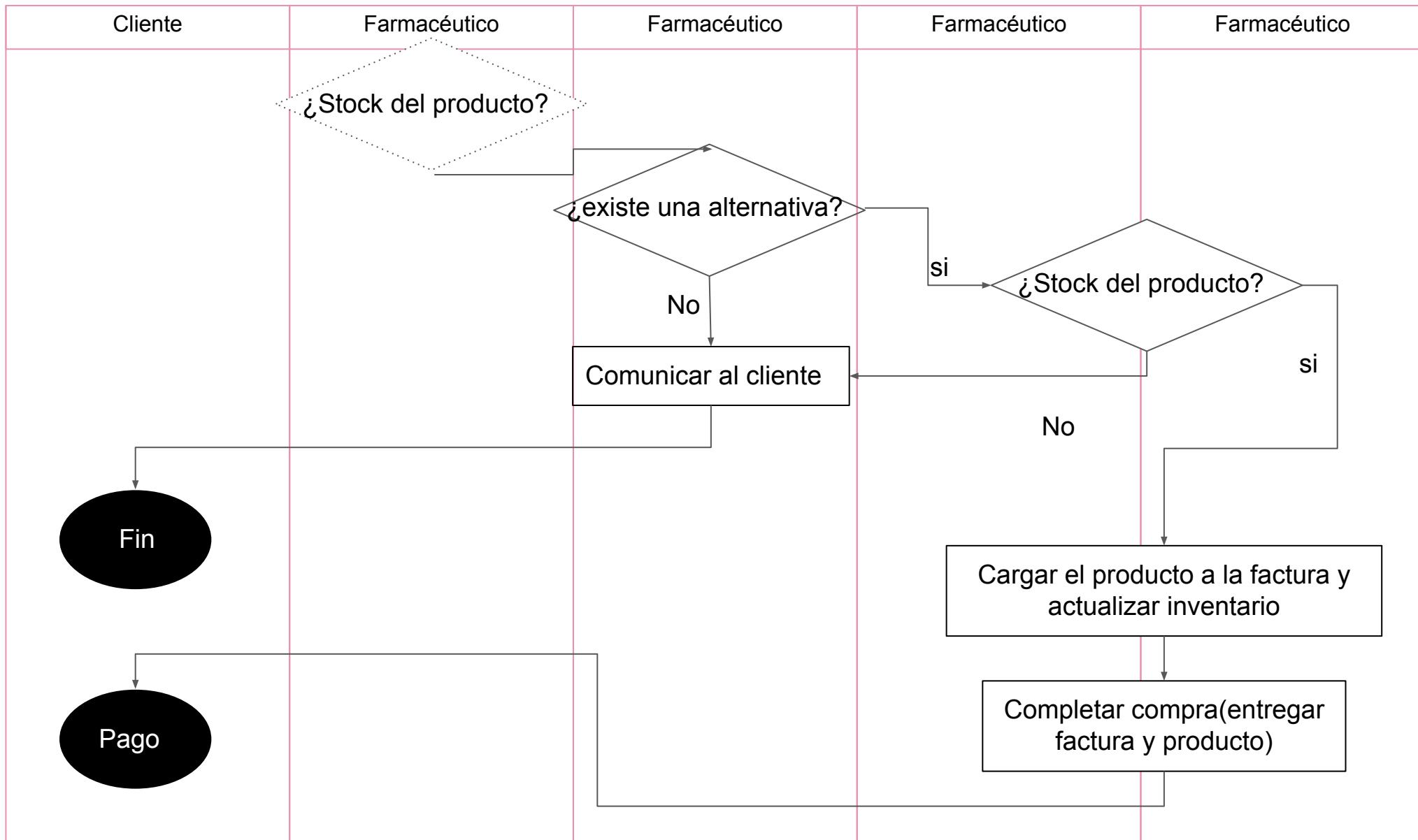
Finalidad empresa: Ofrecer servicio y producto

Finalidad cliente: Comprar producto requerido



**Diagrama de Actividad**

Nombre: Valeria Florez Paz

**Proceso:** Proceso alternativo 2**Finalidad empresa:** Ofrecer servicio y producto**Finalidad cliente:** Comprar producto requerido

# DIAGRAMA DE ACTIVIDAD

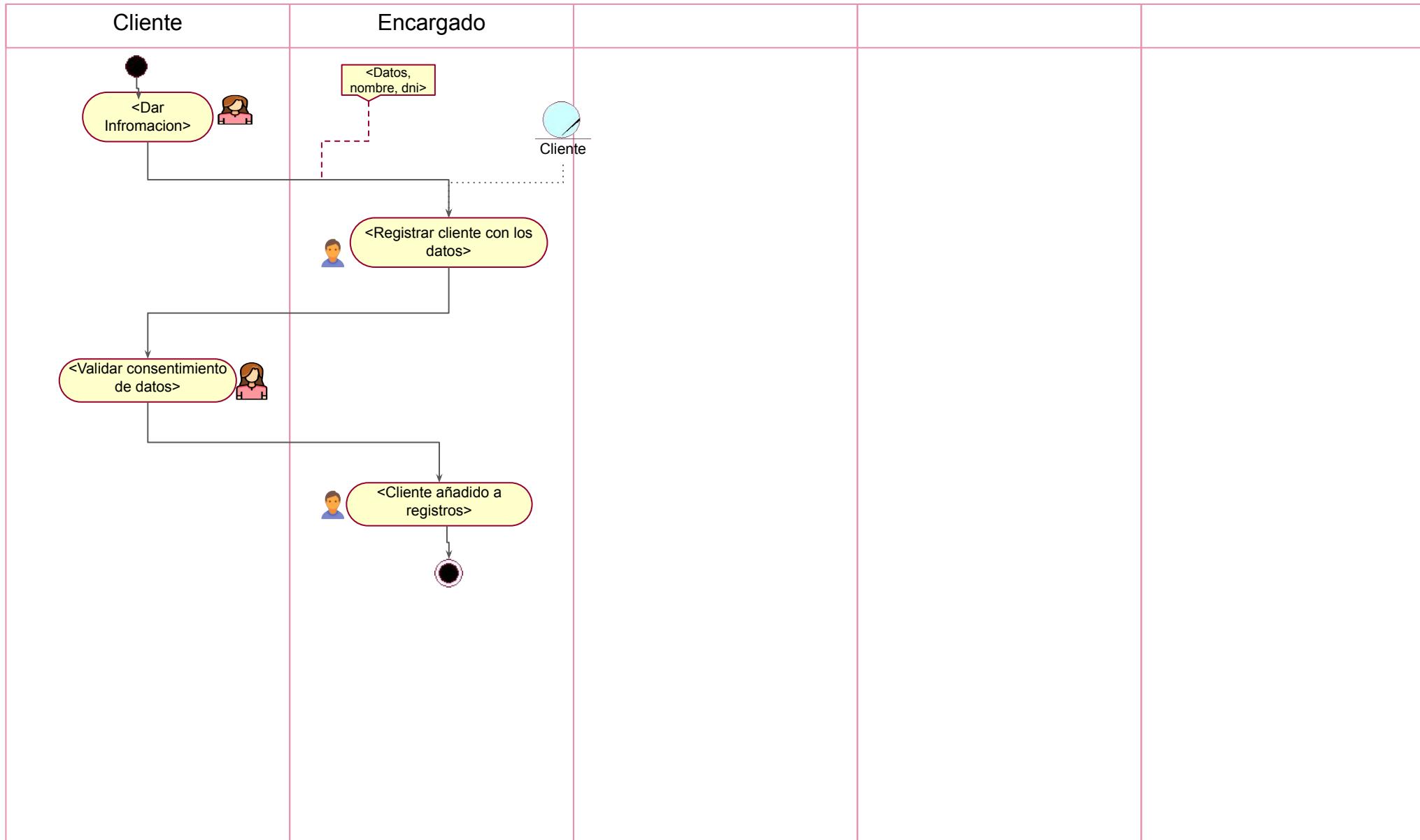
## Diagrama de Actividad

Nombre:

### Proceso: Registro cliente

Finalidad empresa:

Finalidad cliente:



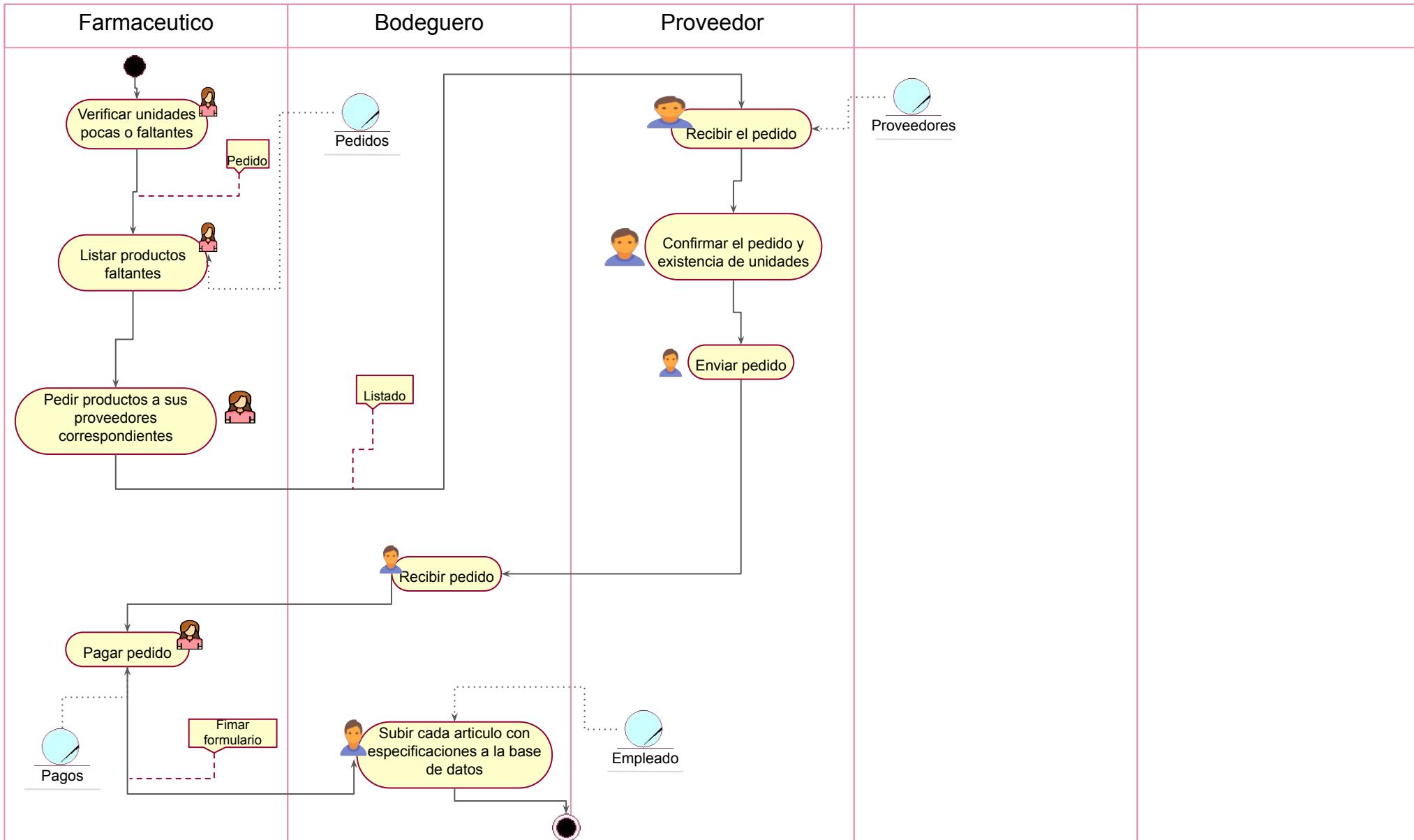
# Diagrama de Actividad

Nombre:

## Proceso: Gestión de Inventory

Finalidad empresa:

Finalidad cliente:

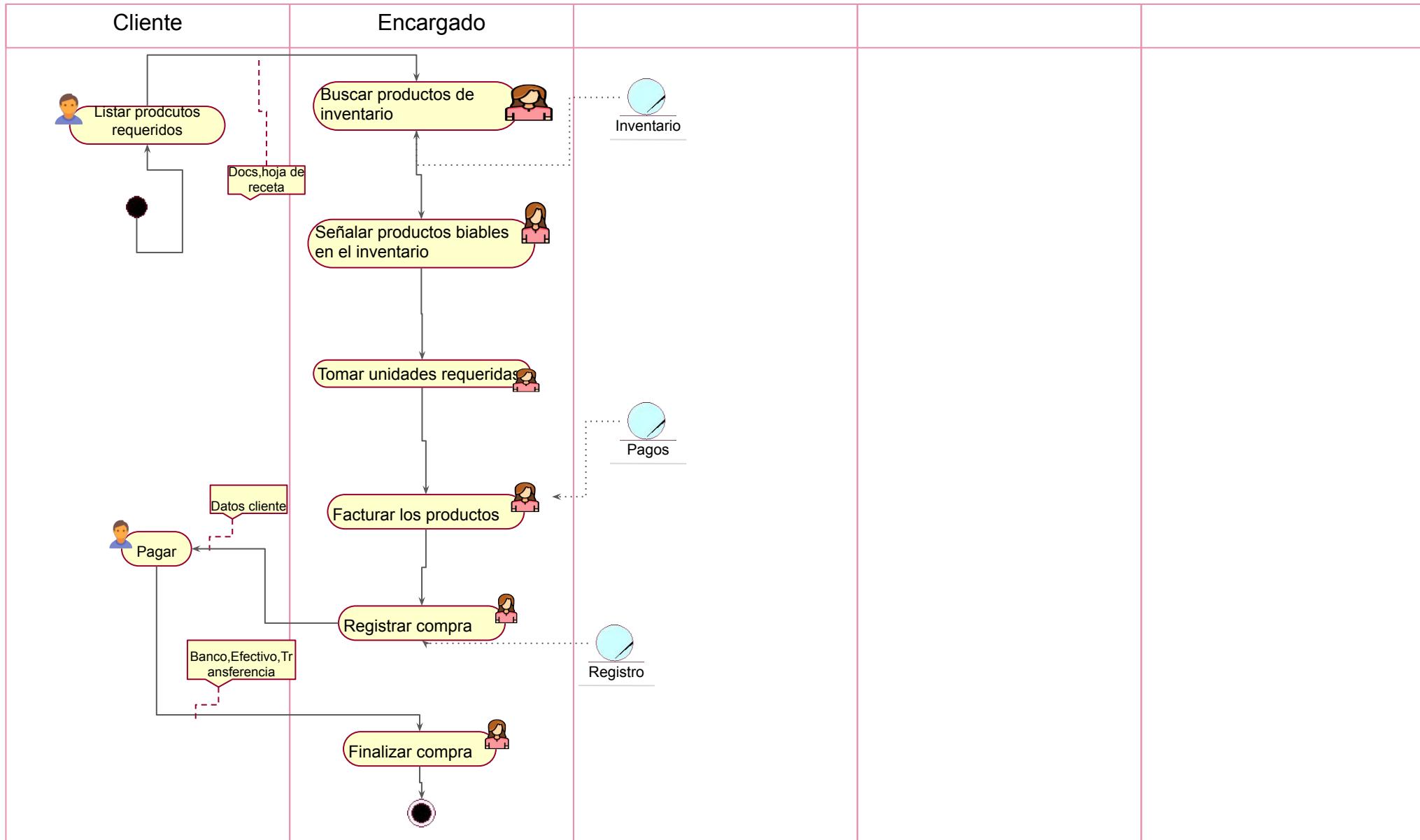


# Diagrama de Actividad

Nombre:

Proceso: Compra producto por cliente

Finalidad empresa:  
Finalidad cliente:



# DIAGRAMA DE COMUNICACIÓN

Semana 14.3

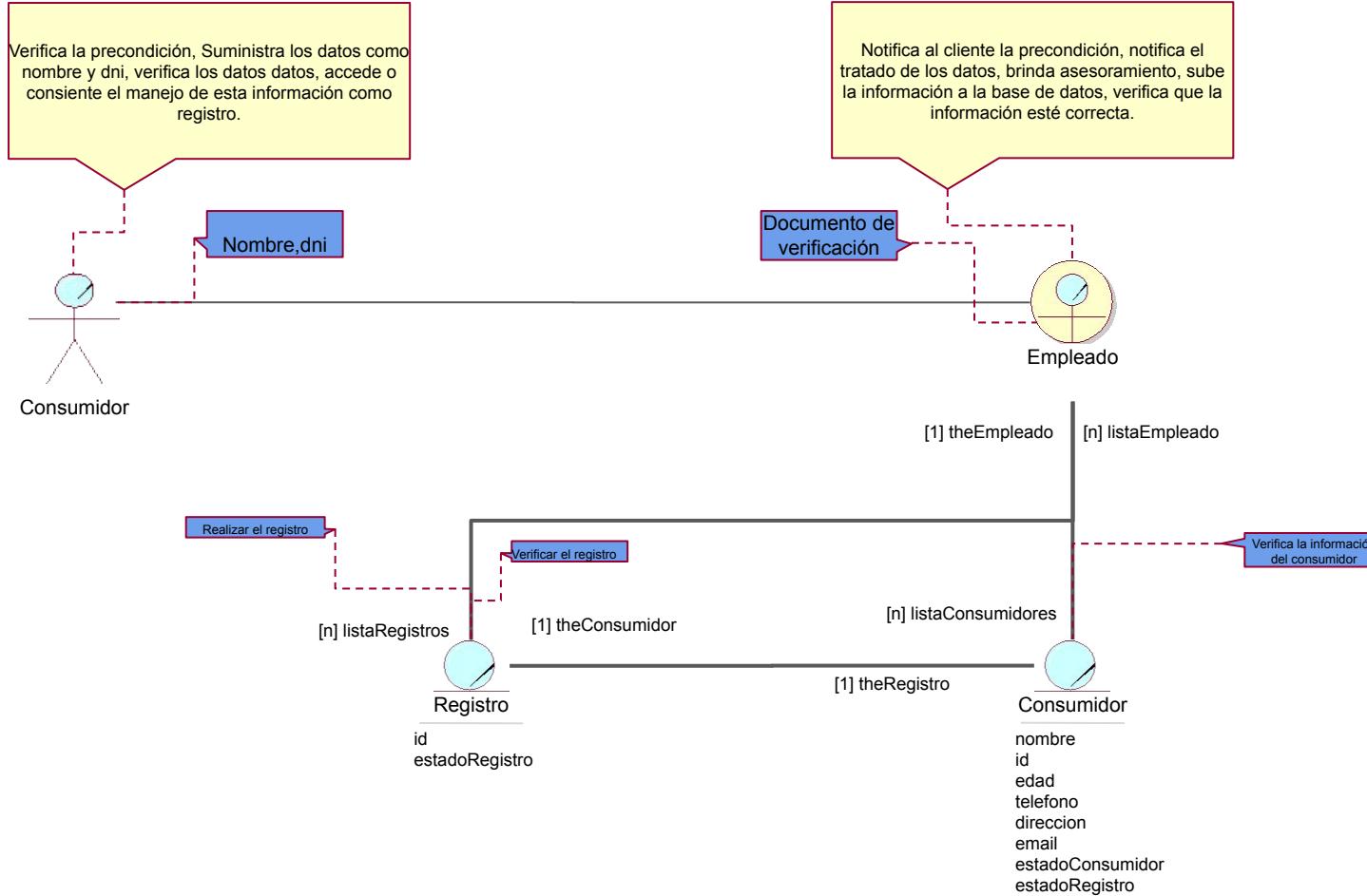
## Diagrama de Comunicación

**Proceso:** Registro del cliente

**Finalidad empresa:** Base de datos actualizada

**Finalidad cliente:** Registrar compra

Nombre:

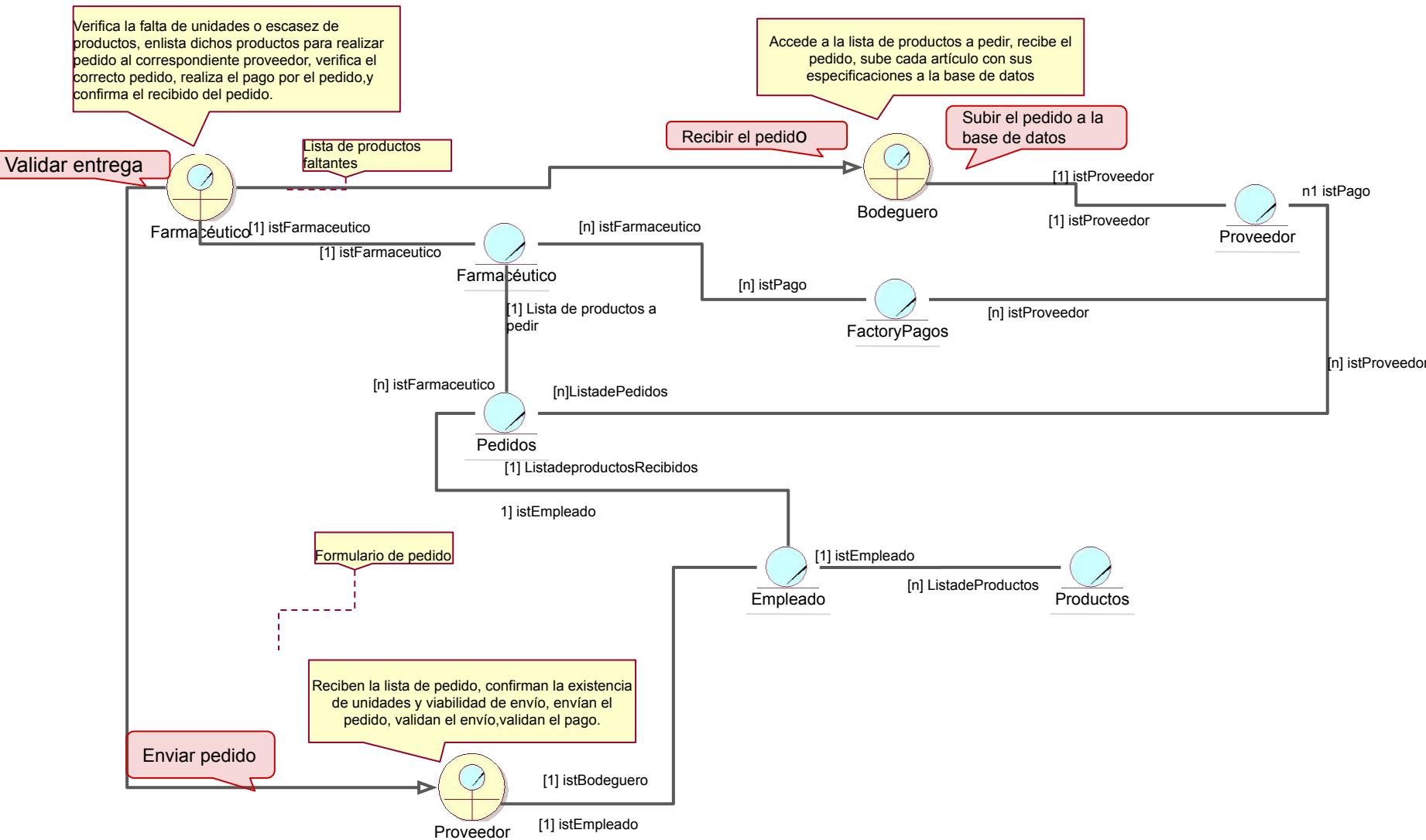


## **Diagrama de Comunicación**

## **Proceso: Gestión de Inventario**

**Finalidad empresa:** Inventario actualizado

## **Finalidad cliente:**



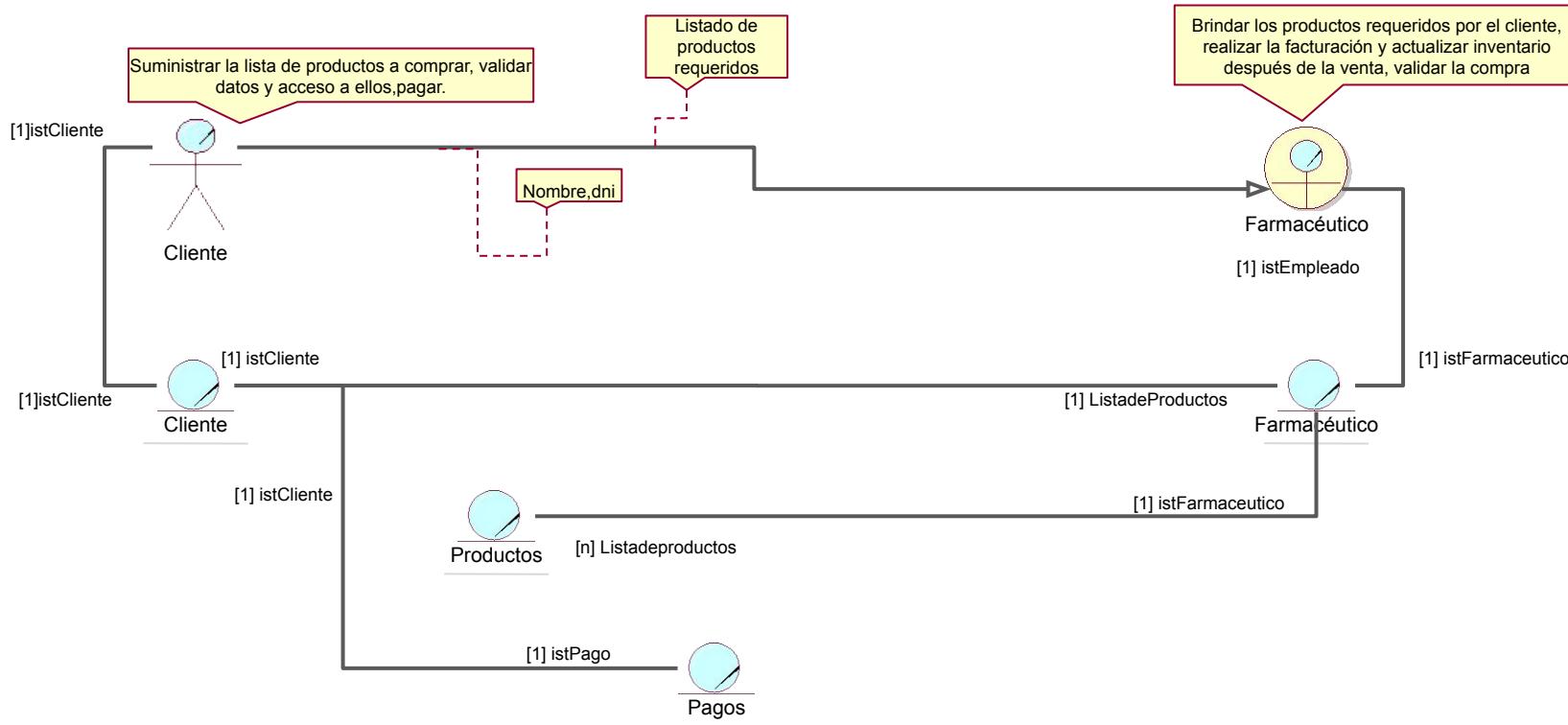
## Diagrama de Comunicación

**Proceso:** Compra de producto por cliente

**Finalidad empresa:** Finalizar compra

**Finalidad cliente:** Realizar compra

Nombre:



# DIAGRAMA DE PUNTOS DE AUTOMATIZACIÓN

Semana 15.8

## Puntos de Automatización

Nombre:

### Proceso: Compra de productos

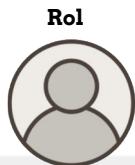
Finalidad empresa: Pago realizado

Finalidad cliente: Producto obtenido

#### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Compra de cliente



Rol  
**Cliente**

Punto de contacto  
Acción interactiva:  
<ej: autenticar por huella y cara>



Elaborar lista de compra



Validar lista de compra



Gestionar factura



Gestionar método de pago

#### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Generar factura



Rol  
**Personal de facturación**

<ej: conductor>

Punto de contacto

Acción interactiva:  
<ej: autenticar por huella y cara>



Elaborar la factura



Calcular el valor total



Enviar factura

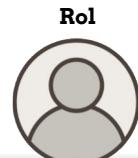


Enviar factura

#### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Pagar los costos



Rol  
**Consumidor**

<ej: conductor>

Punto de contacto

Acción interactiva:  
<ej: autenticar por huella y cara>



Realizar pago



Realizar pago



Obtener recibo de pago



Obtener recibo de pago

## Puntos de Automatización

Nombre:

**Proceso:** Compra de productos al por mayor

**Finalidad empresa:** Pago realizado

**Finalidad cliente:** Producto obtenido

### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Gestión de Pedidos



**Rol**  
**Punto de contacto**

**Acción interactiva:**  
<ej: autenticar por huella y cara>



Agregar productos a lista de pedidos



Realizar pedidos



Contabilidad de los productos pedidos

### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Generar factura



**Rol**  
**Punto de contacto**

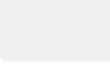
**Acción interactiva:**  
<ej: autenticar por huella y cara>



Generar electrónicamente



Calcular automáticamente según pedido



<...>



<...>

### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Esperar rutas de despacho



**Rol**  
**Punto de contacto**

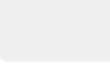
**Acción interactiva:**  
<ej: autenticar por huella y cara>



Observar mapa interactivo de la ruta asignada



Planificar hora de preferencia



<...>



<...>

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Obtener facturas



**Consumidor**  
**ej: conductor**



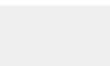
**Rol**  
**Punto de contacto**

Acción interactiva:  
<ej: autenticar por huella y cara>

Recibir por mensaje de texto



Percibir por correo electrónico



<...>



<...>

### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
<ej: Identificarse>

#### Pagar los costos



**Consumidor**  
**ej: conductor**



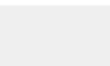
**Rol**  
**Punto de contacto**

Acción interactiva:  
<ej: autenticar por huella y cara>

Pagar por datáfono



Pagar por transferencia bancaria



<...>



<...>

## Puntos de Automatización

### Proceso: Registro del cliente

Finalidad empresa: Base de datos actualizada

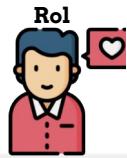
Finalidad cliente: Cambio del estado del registro realizado

Nombre:

#### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
*<ej: Identificarse>*

Verificar si el cliente no está registrado



**Auxiliar de registros**  
*<ej: conductor>*

Rol  
Punto de contacto

Acción interactiva:  
*<ej: autenticar por huella y cara>*



Nombre o dni no registrado



verificar datos



<...>

<...>

#### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
*<ej: Identificarse>*

Realizar registro



**Auxiliar de registros**  
*<ej: conductor>*

Rol  
Punto de contacto

Acción interactiva:  
*<ej: autenticar por huella y cara>*



Llenar datos



Confirmar registro



<...>



<...>

#### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
*<ej: Identificarse>*

Verificar precondition



**Consumidor**  
*<ej: conductor>*

Rol  
Punto de contacto

Acción interactiva:  
*<ej: autenticar por huella y cara>*



Verificar nombre del empleado



Verificar código



<...>



<...>

## Puntos de Automatización

Nombre:

Proceso: Contabilidad

Finalidad empresa: Contabilizar

Finalidad cliente:

### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
*<ej: Identificarse>*

Contabilidad



Encargado

*<ej: conductor>*

Punto de contacto



Acción interactiva:  
*<ej: autenticar por huella y cara>*

Gestión de activos y pasivos



Generar listado de productos favoritos

<...>

<...>

### Puntos de Automatización

Actividad de Negocio  
*<ej: Identificarse>*

Gestión de caja



Auxiliar de registros

*<ej: conductor>*

Punto de contacto



Acción interactiva:  
*<ej: autenticar por huella y cara>*

Cálculos de total vendidos por día



Seguimiento de caja



Verificación de inventario con base de datos



<...>

# REQUISITOS FUNCIONALES

**Requisitos Funcionales****Unid. Organizacional:** Empresa**Alcance:** Gestión de Inventarios

Nombre:

**Código****Descripción**

REQ001- Crear catálogo

La empresa debe tener la posibilidad de crear el catálogo digital con todos sus productos y especificaciones

REQ002- Añadir productos

La empresa debe poder añadir nuevos productos

REQ003- Editar productos

La empresa debe poder cambiar datos sobre productos ej, fecha de caducidad

REQ004- Guardar catálogo

El encargado debería tener la posibilidad de poder guardar el catálogo proporcionado por la empresa, en algún caso que este lo requiera

REQ005- Actualización de inventario

El inventario debe poder actualizarse con cada producto facturado

REQ006- Indicar productos en el pedido

El encargado debe poder visualizar la lista de productos que va crear para el consumidor

REQ007- Auto generar id del pedido

Bajo ciertas reglas se debe poder añadir a la lista de productos a pedir

REQ008- Crear lista de productos a pedir

La empresa debe poder crear y añadir por su cuenta productos que considere necesario agregar a la lista de pedidos

REQ009- Editar lista de pedidos

El encargado debe poder editar la lista de productos a pedir si lo considera necesario

REQ010- Notificar por productos escasos

La empresa debe estar notificada de aquellos productos próximos o llegados a 0 unidades

REQ011- Notificar por fechas de vencimiento

La empresa debe estar informada por lotes de medicamentos próximos a vencer

REQ012- Editar requerimientos

La empresa debe poder editar la lista de requerimientos a la hora de autogenerar lista de productos a pedir bajo sus estándares

REQ013- Generar una copia

La empresa le debe entregar al consumidor su respectiva copia de la factura.

REQ014- Obtener los valores de los productos

La empresa debe tener claro cuales son los valores de los productos que el consumidor pretende pagar para así poder calcular su valor total a pagar

# RECORRIDO DEL CLIENTE

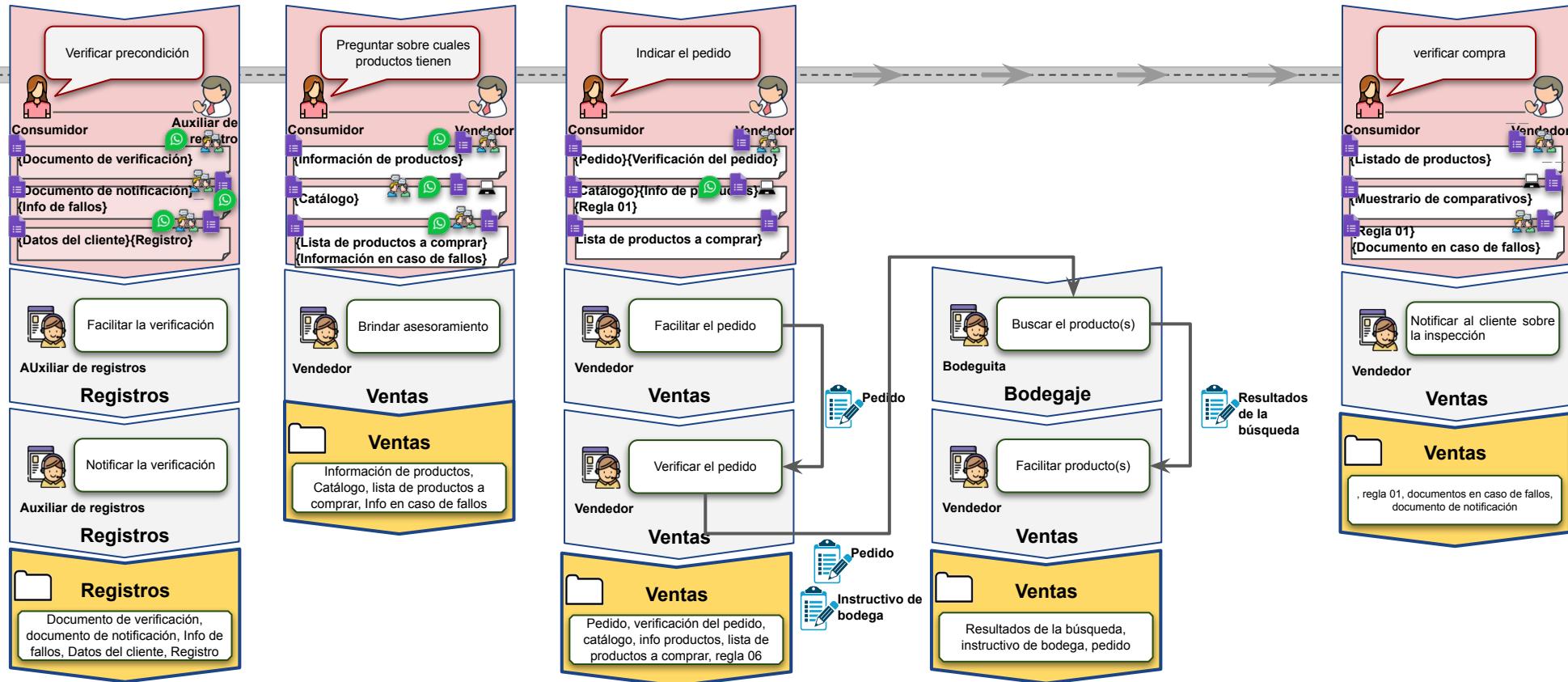
## Recorrido del Cliente

Proceso o Servicio: Compra del producto

Finalidad empresa: Pago realizado

Finalidad cliente: Producto obtenido

Nombre:



Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

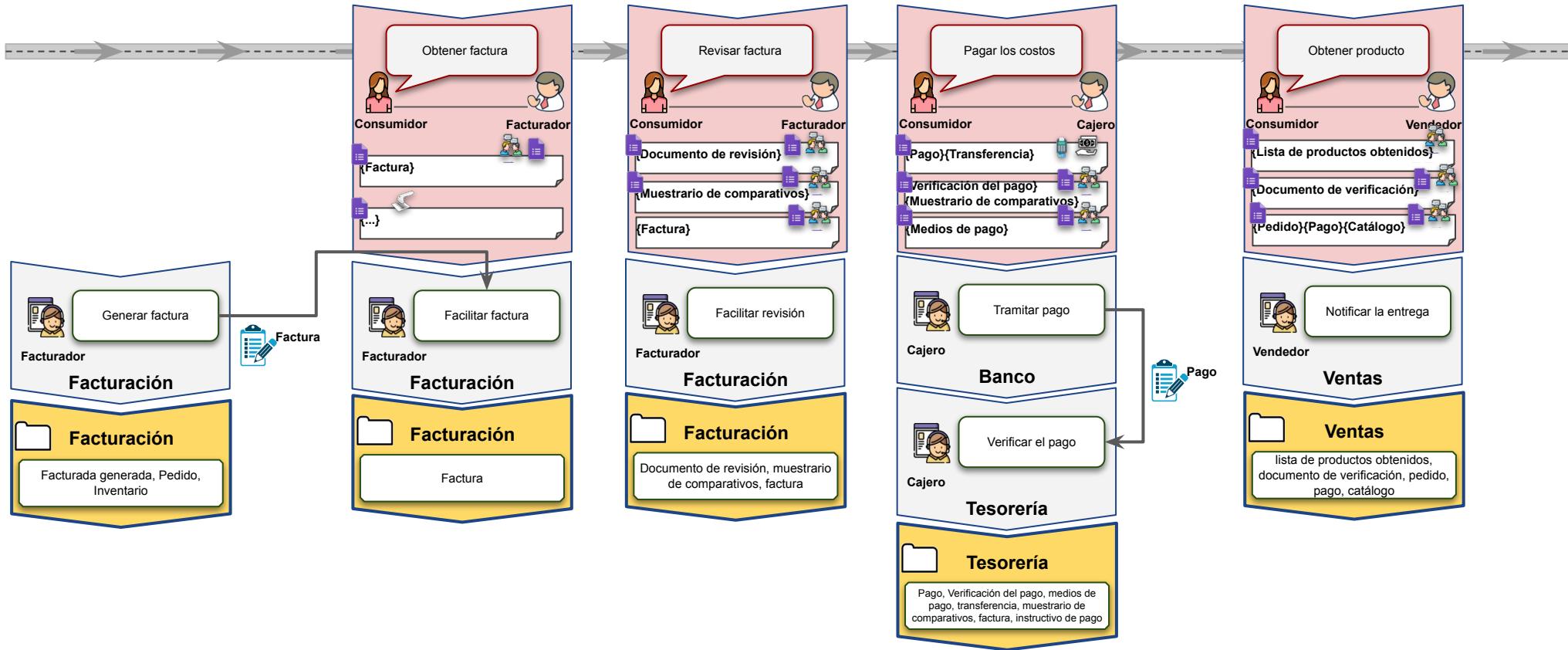
## Recorrido del Cliente

Nombre:

**Proceso o Servicio:** Compra del producto

**Finalidad empresa:** Pago realizado

**Finalidad cliente:** Producto obtenido



Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

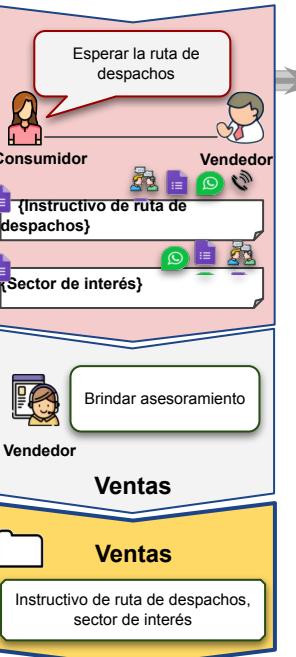
## Recorrido del Cliente

Nombre:

Proceso o Servicio: Compra al por mayor

Finalidad empresa: Pago realizado

Finalidad cliente: Producto obtenido



Nota:  
El recorrido que sigue con la plantilla anterior del proceso “compra del producto” y en la actividad “indicar el pedido”

Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

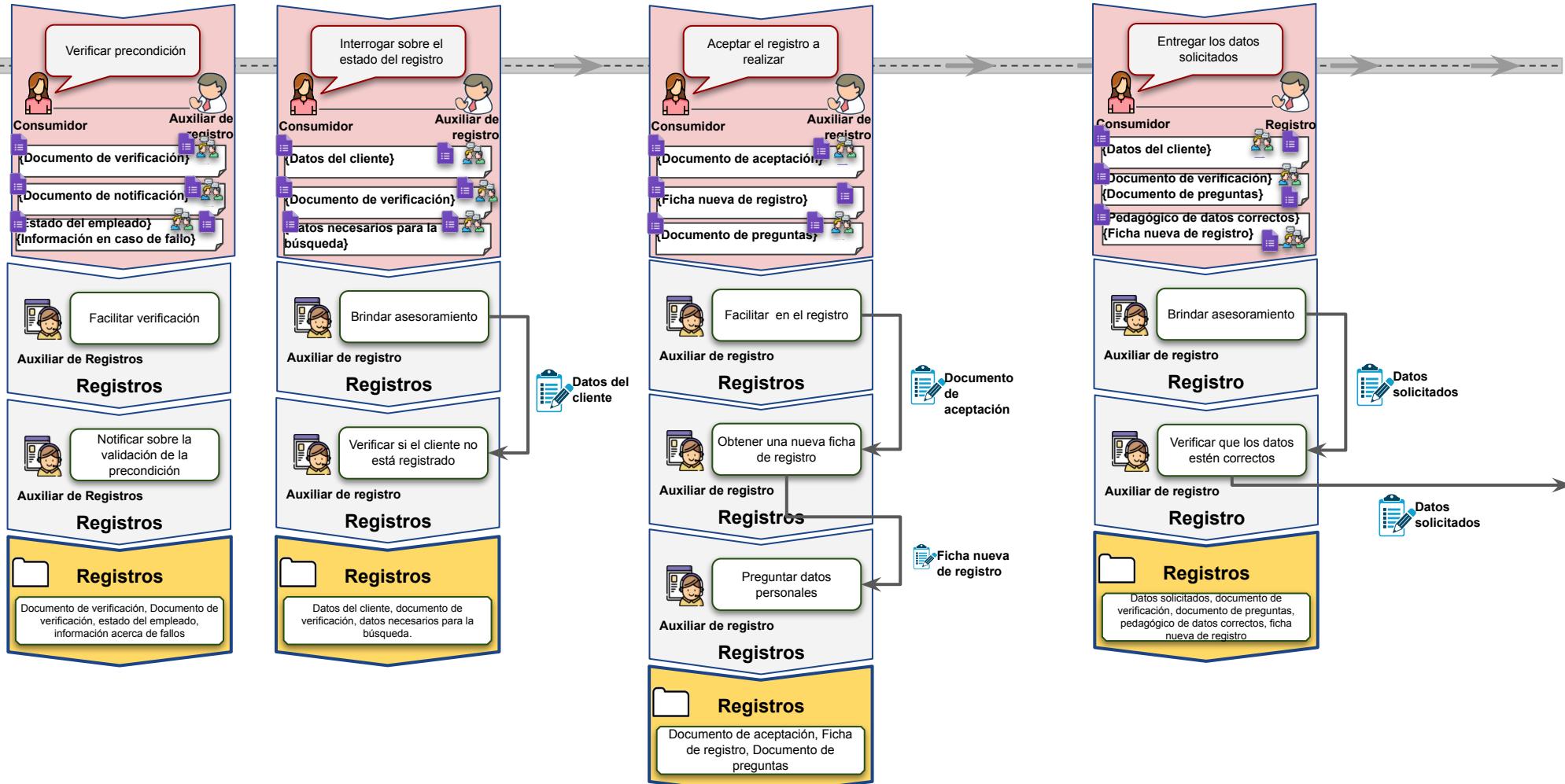
## Recorrido del Cliente

Nombre: Tatiana Cubillos

### Proceso o Servicio: Registro

Finalidad empresa: Base de datos actualizada

Finalidad cliente: Cambio del estado del registro realizado



Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

Terceros

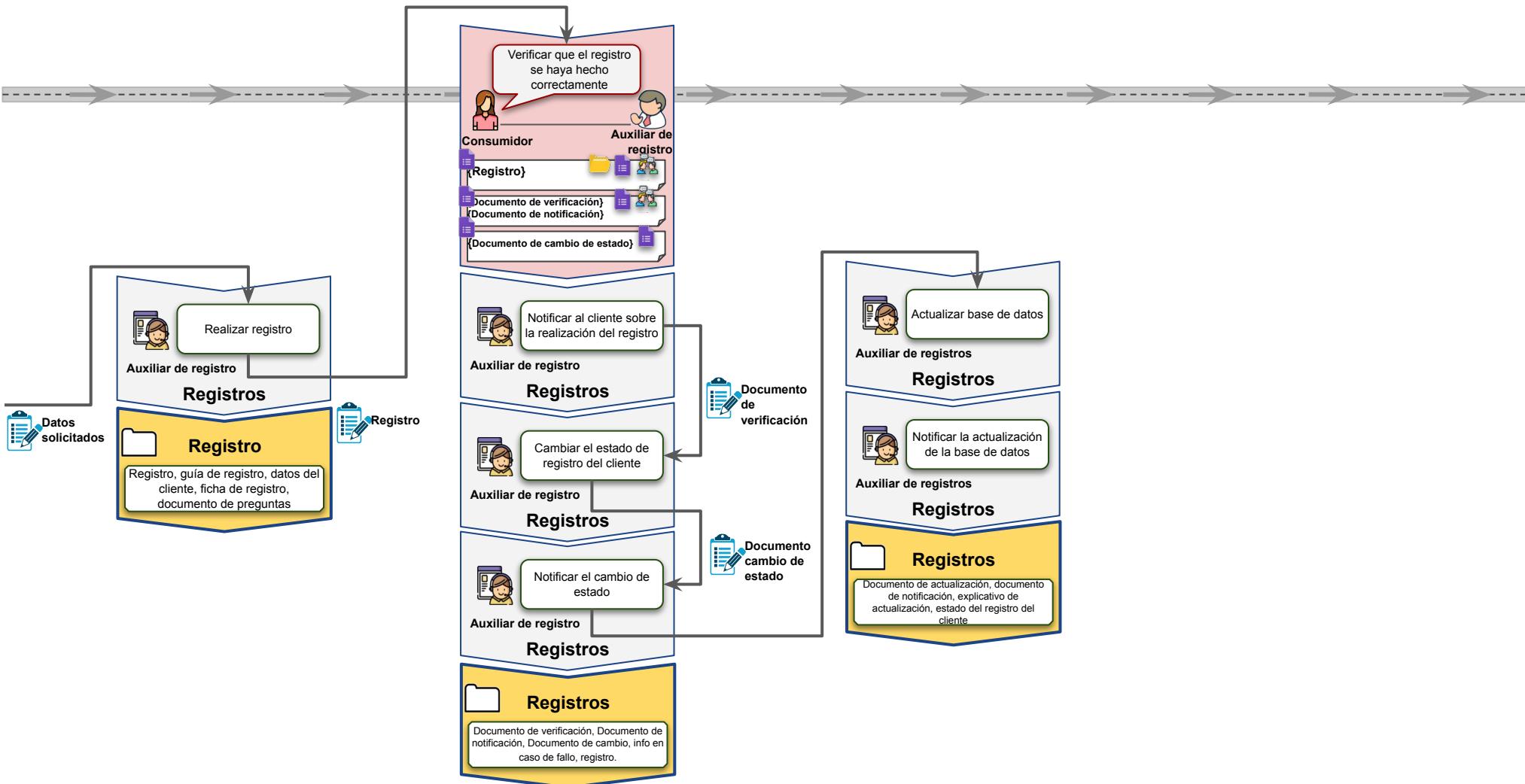
## Recorrido del Cliente

Nombre: Tatiana Cubillos

### Proceso o Servicio: Registro

Finalidad empresa: Base de datos actualizada

Finalidad cliente: Cambio del estado del registro realizado



Terceros

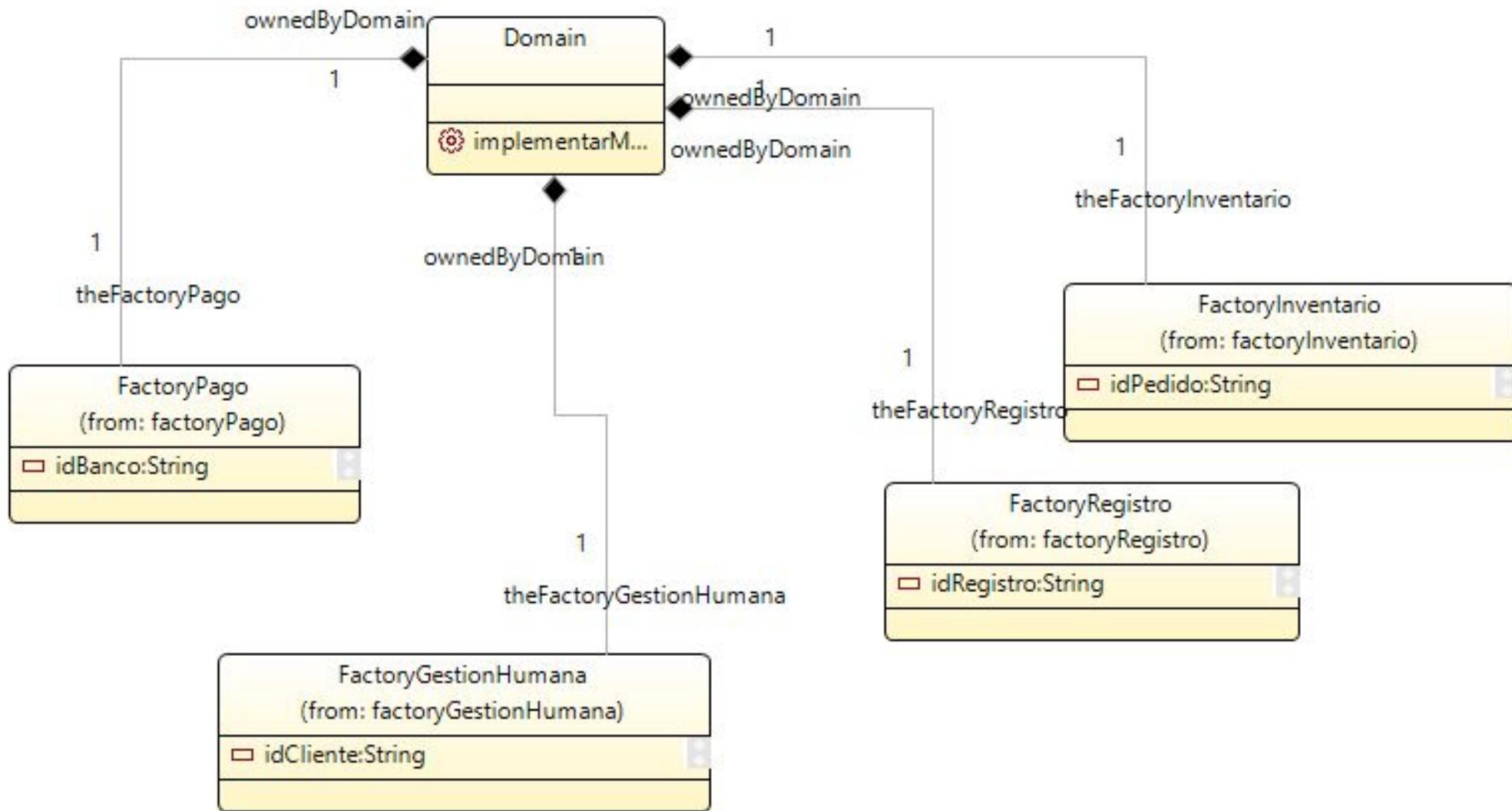
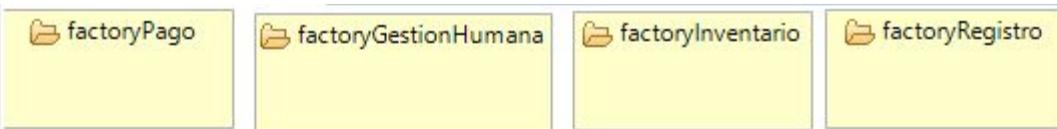
Terceros

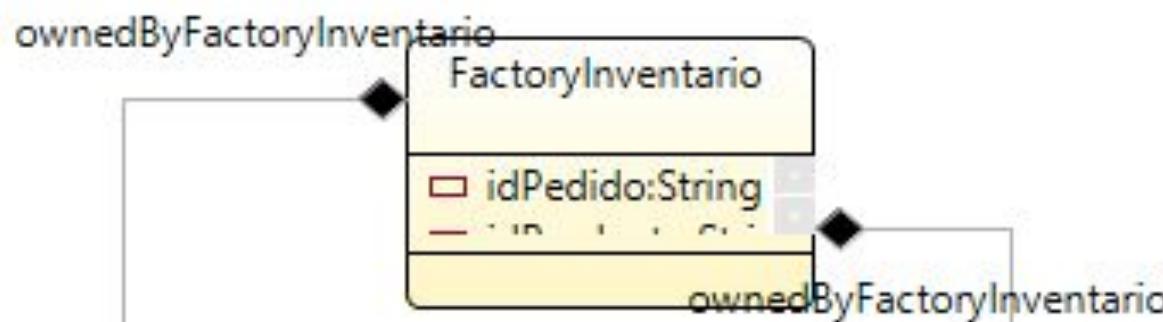
Terceros

Terceros

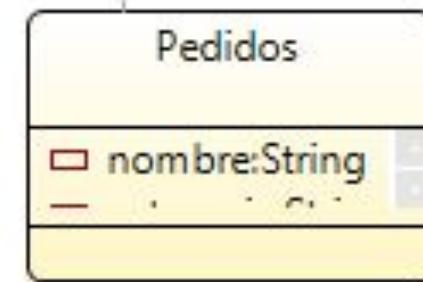
Terceros

# Domain





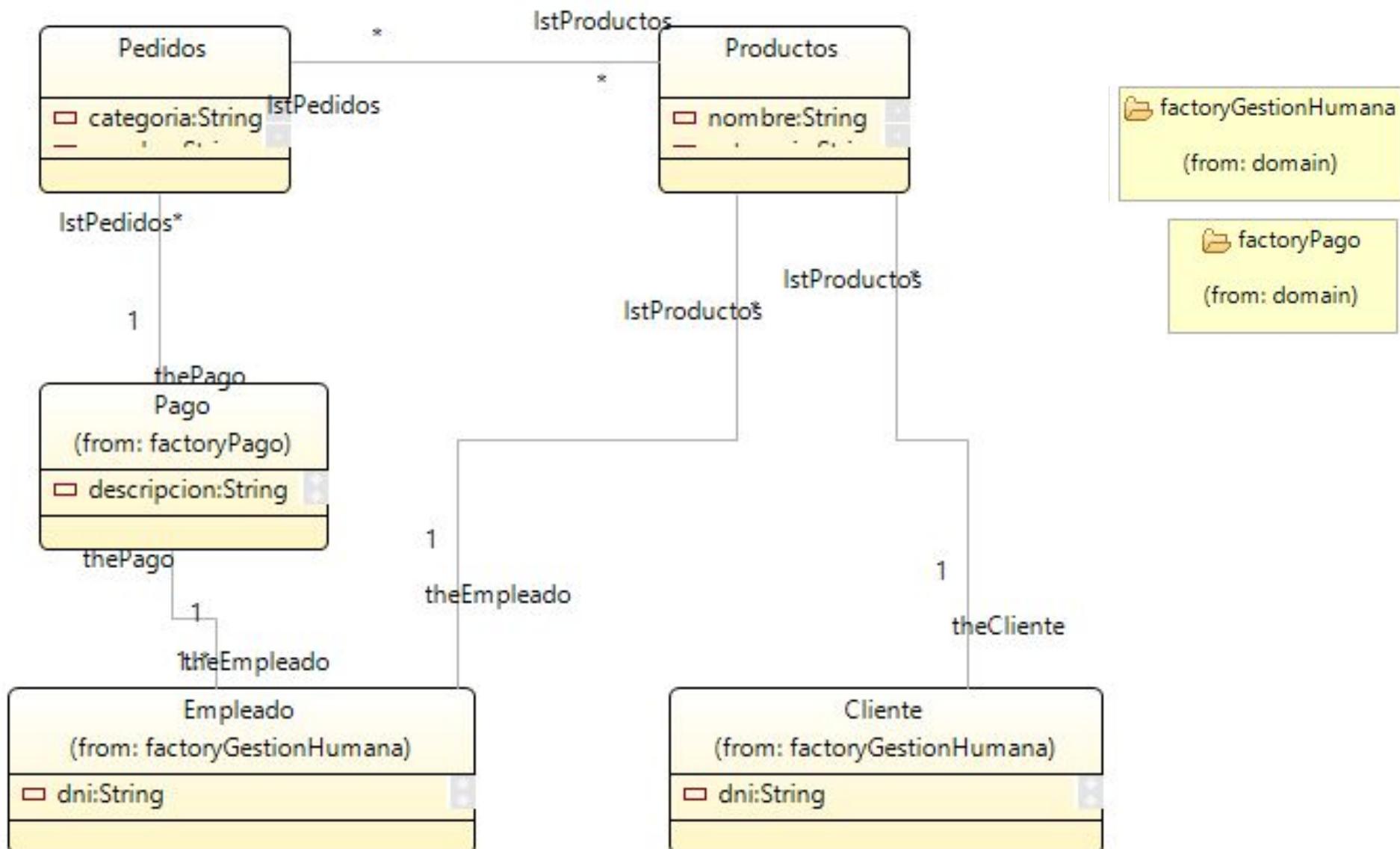
\*  
IstPedidos

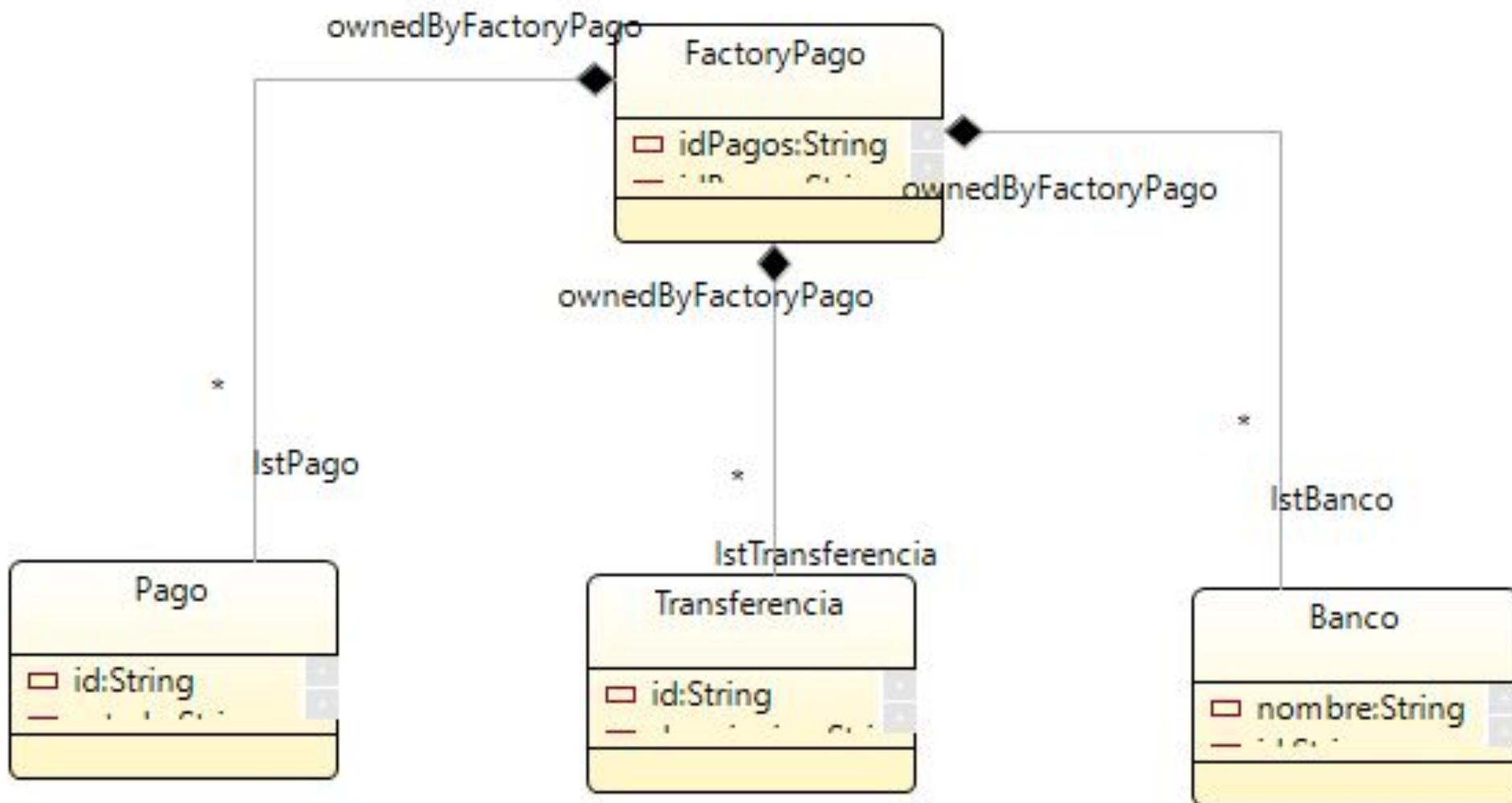


\*  
IstProductos

# Main FactoryInventario

Pedido de Inventario	®Gerente	(I)Proveedor	Listado de productos faltantes	Disponibilidad del producto	Servicio de mensajería	Establecimiento Físico	Horario de atención al cliente	Lista de productos faltantes	Para mantener stock de productos en el negocio
----------------------	----------	--------------	--------------------------------	-----------------------------	------------------------	------------------------	--------------------------------	------------------------------	--





# Main FactoryPago

Validar  
venta

®Encarga  
do

(I)Cliente

Listado de  
compra  
completo

Disponibilid  
ad del  
producto(s)

Inventario

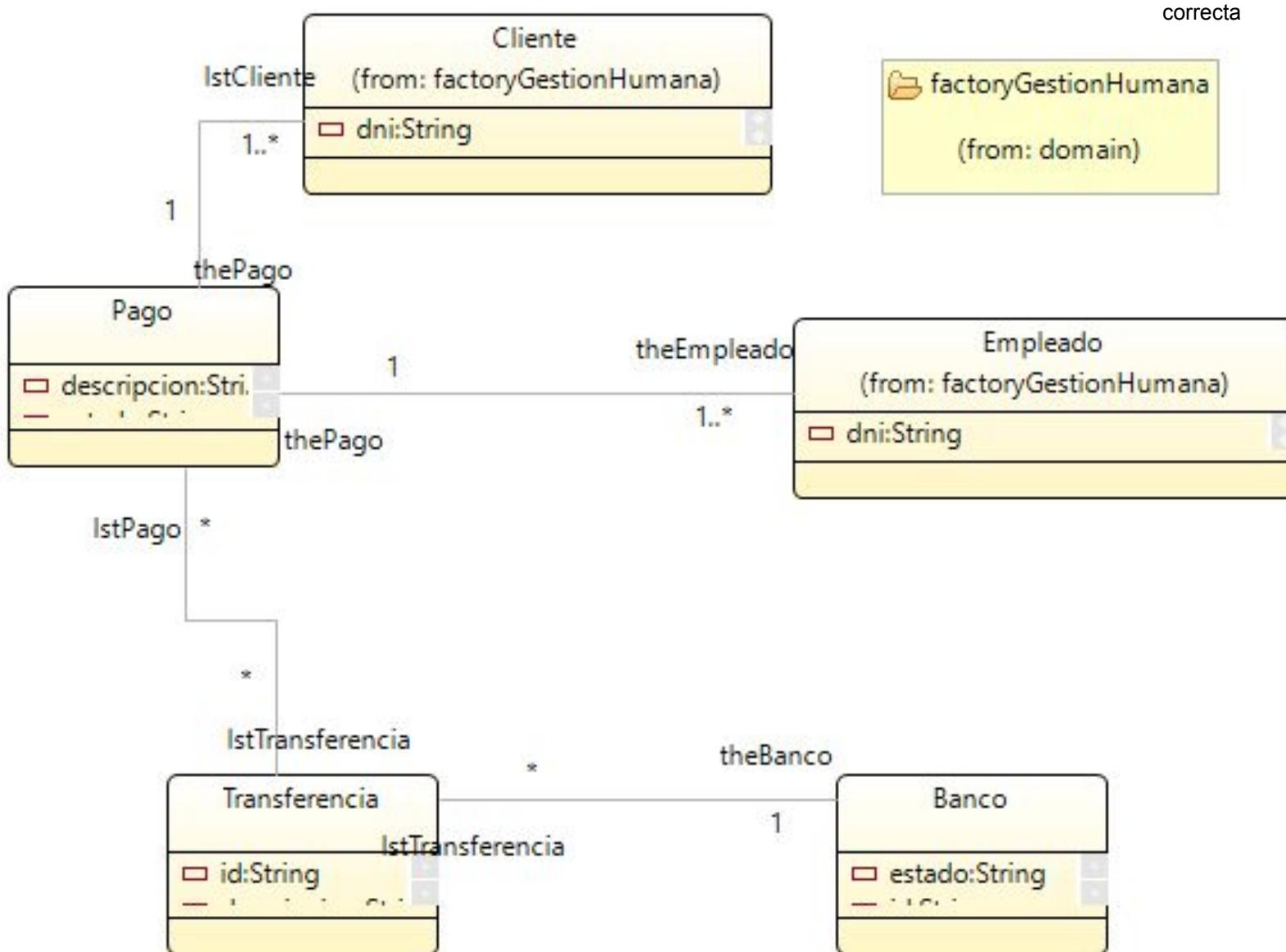
Establecimi  
ento

Horario de  
atención

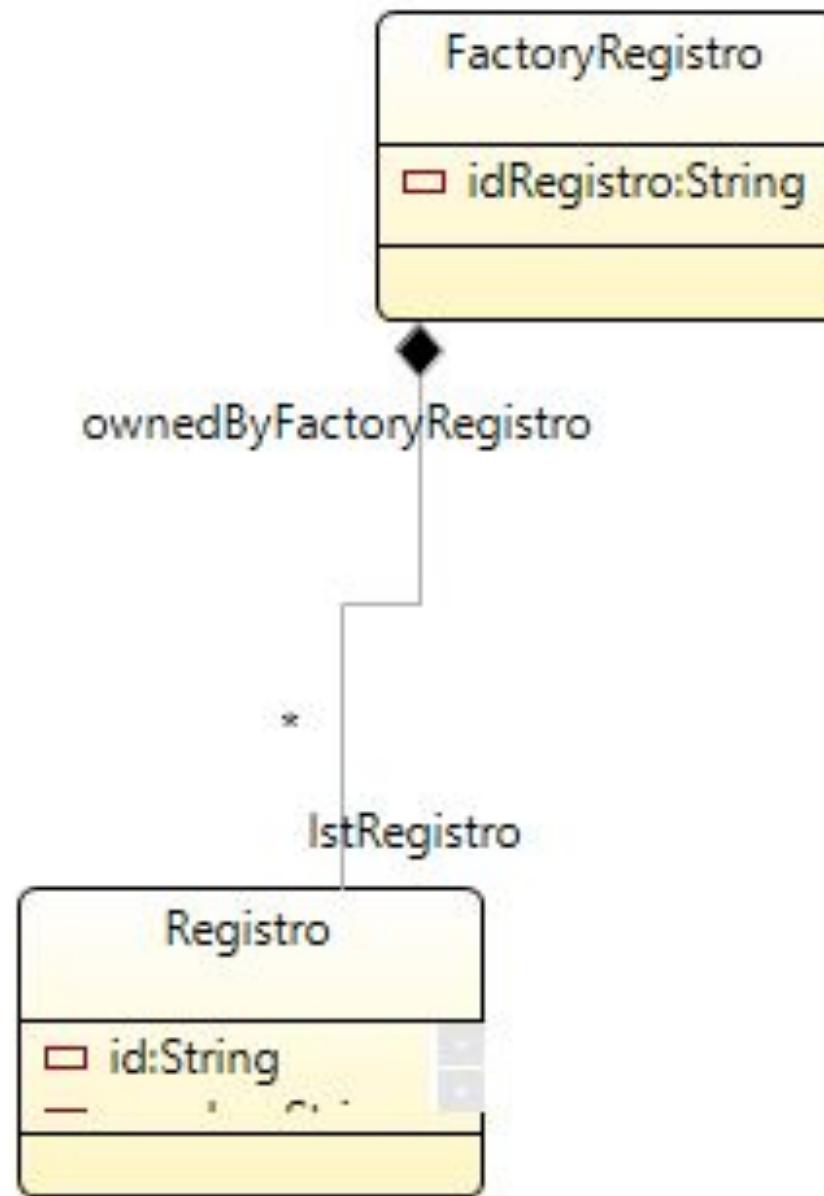
verificar  
que la  
compra  
esté  
correcta

Cerrar  
venta

2



# Factory Registro



# Main FactoryRegistro

Gestión de cliente

®Encargado

©Cliente

Nombre,  
dni del  
cliente

Registros

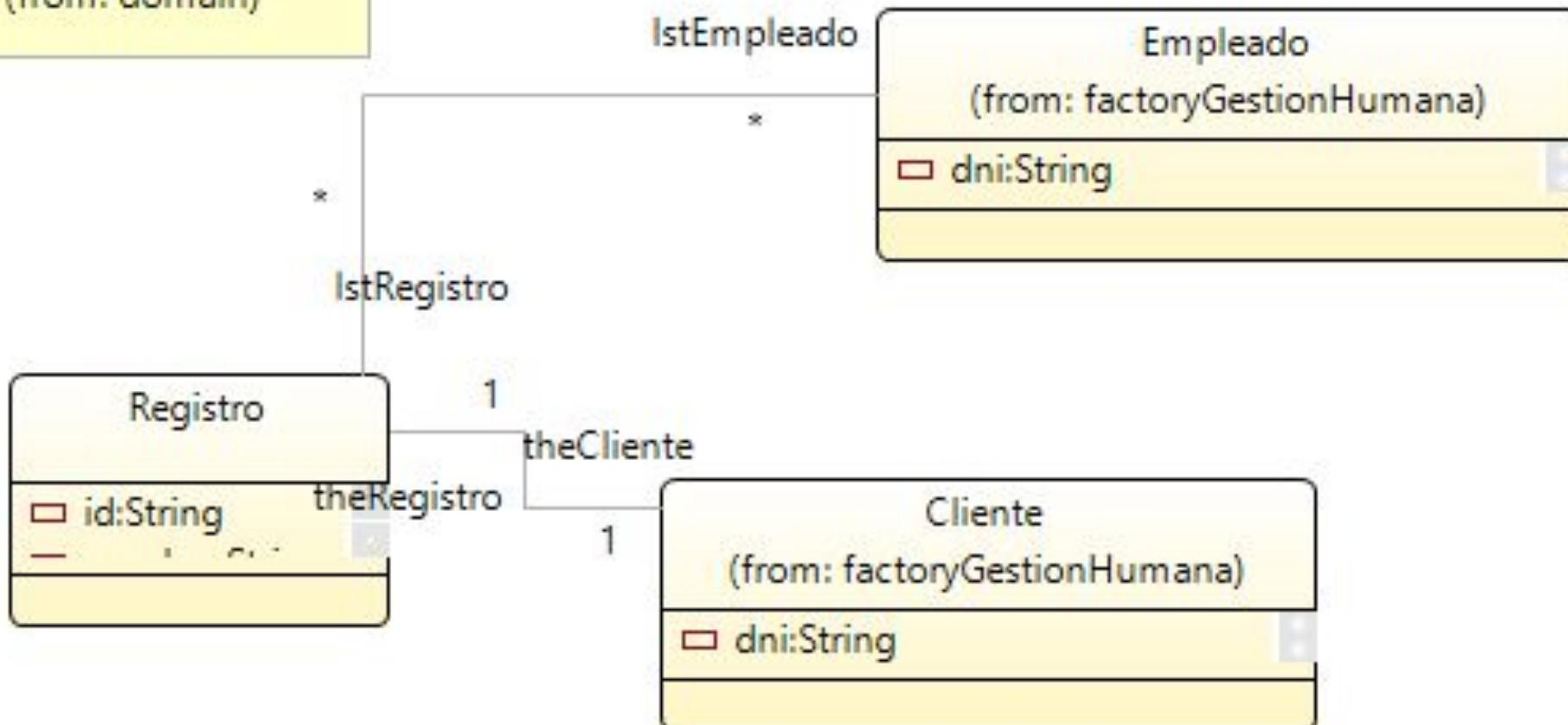
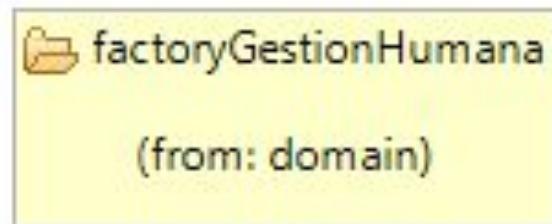
PC

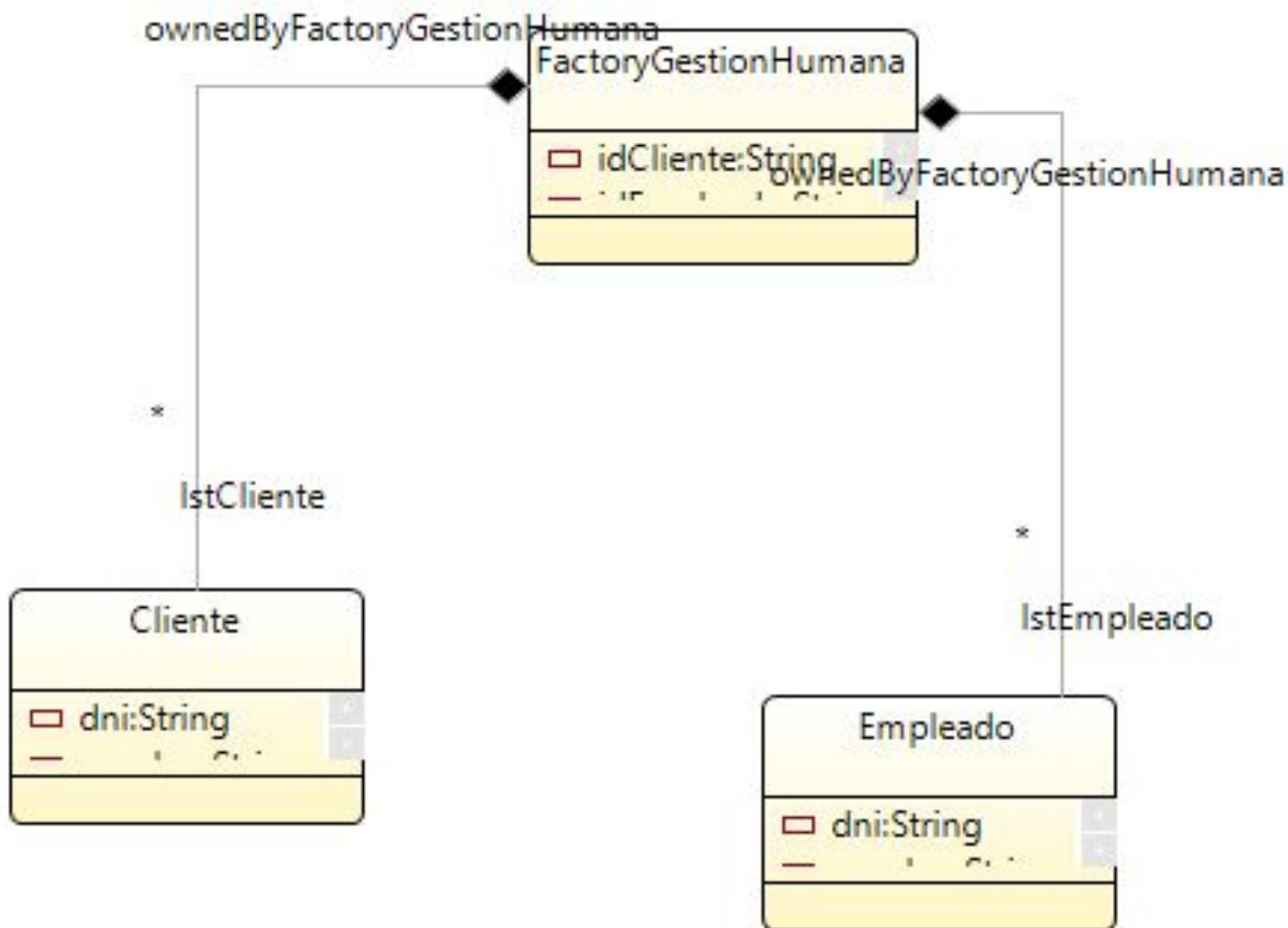
Punto físico

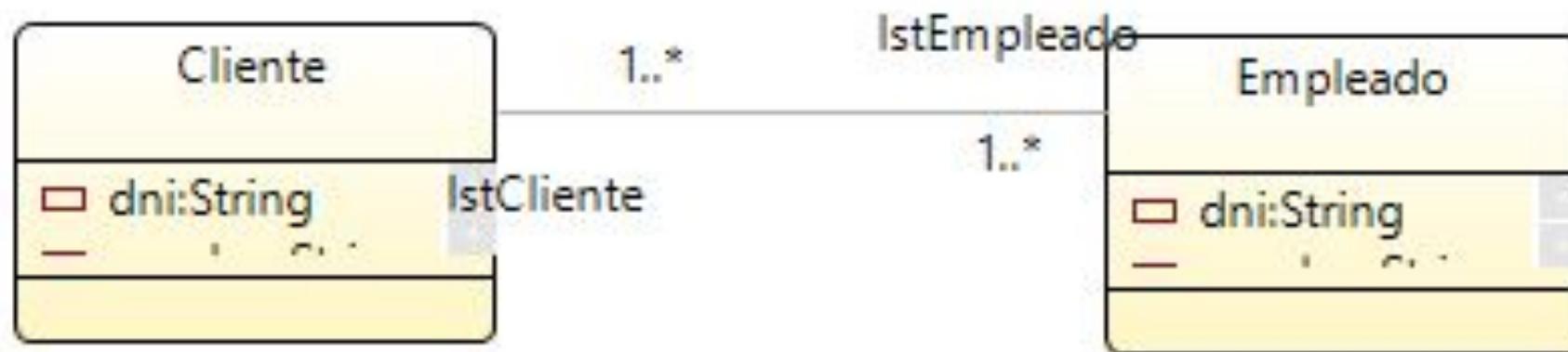
Horario de atención

Cliente comprador

Llevar  
registro de ventas







 Pedido

## # PRODUCTOS

Nombre	Descripcion	Unidades	PrecioUnidad

Nombre:

Nombre

Unidades:

Unidades

Categoria:

Categoria

Fecha de caducidad:

FechaCaducidad

Proveedor:

Proveedor

## # LISTA DE PEDIDO

Nombre	Descripcion	Cant	PrecioUnidad	Total	Categoria	Proveedor

 Añadir Eliminar Agregar Pedir Regresar Facturacion

 Facturación LISTADO DE PRODUCTOS

Nombre	Unidades	Precio
--------	----------	--------

Nombre:

Nombre

Unidades:

Unidades

 Agregar al carrito

Nombre:

Nombre

cc:

Cedula

 Registrar Regresar Vender

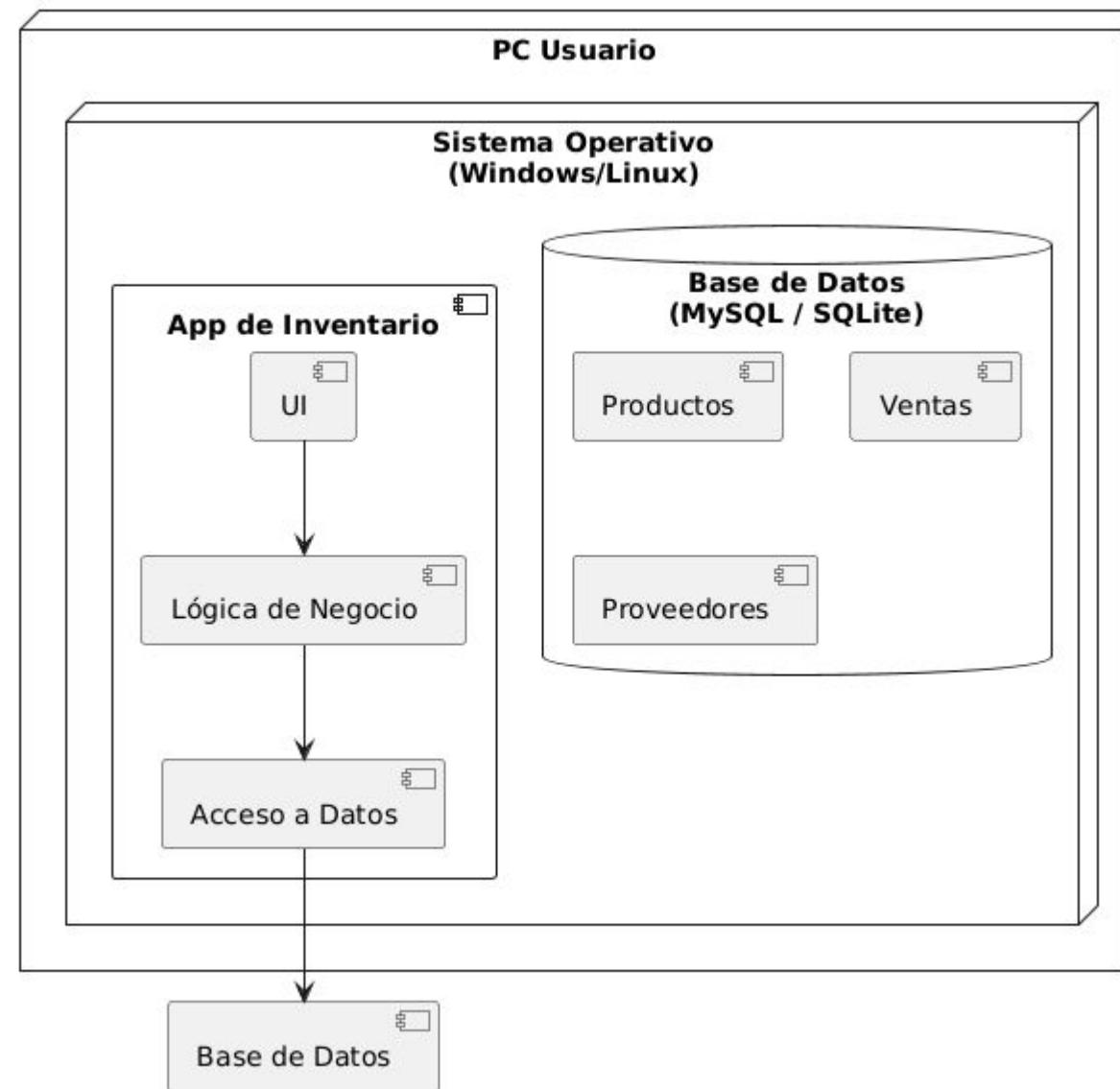
## Inventario

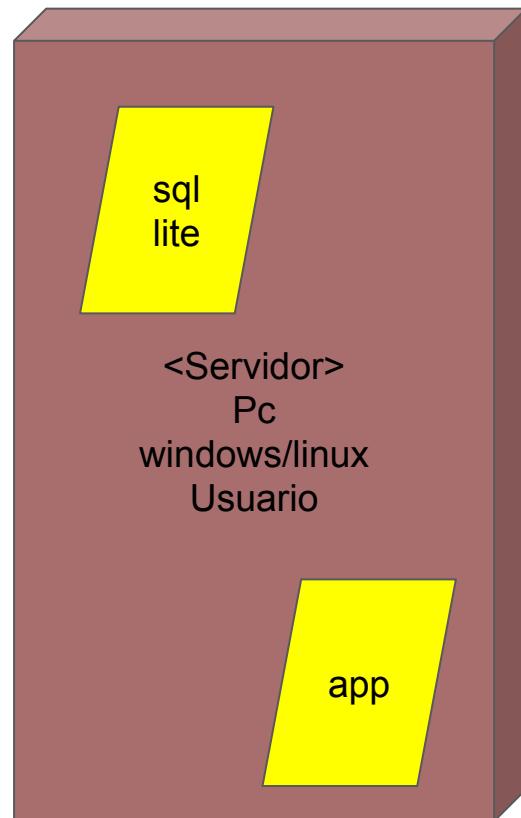
# PRODUCTOS			
Nombre	Descripcion	Unidades	PrecioUnidad

Agregar Productos

Eliminar

Nombre:	<input type="text"/>
Unidades:	<input type="text"/>
Categoría:	<input type="text"/>
Fecha de caducidad:	<input type="text"/>
Proveedor:	<input type="text"/>

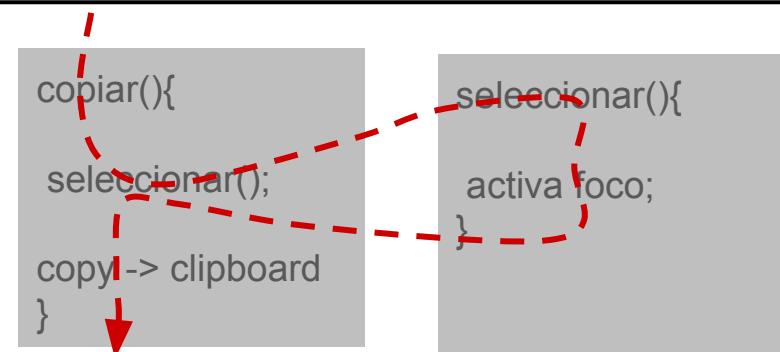
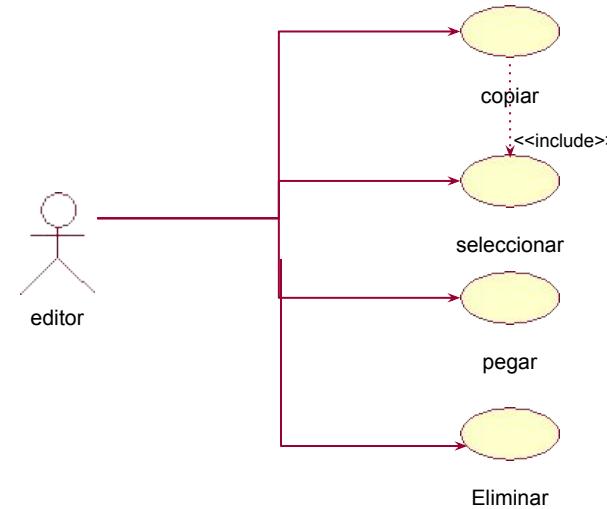




## Diagrama CU de Sistema

Unid. Organizacional:

Alcance:



```
login(){
```

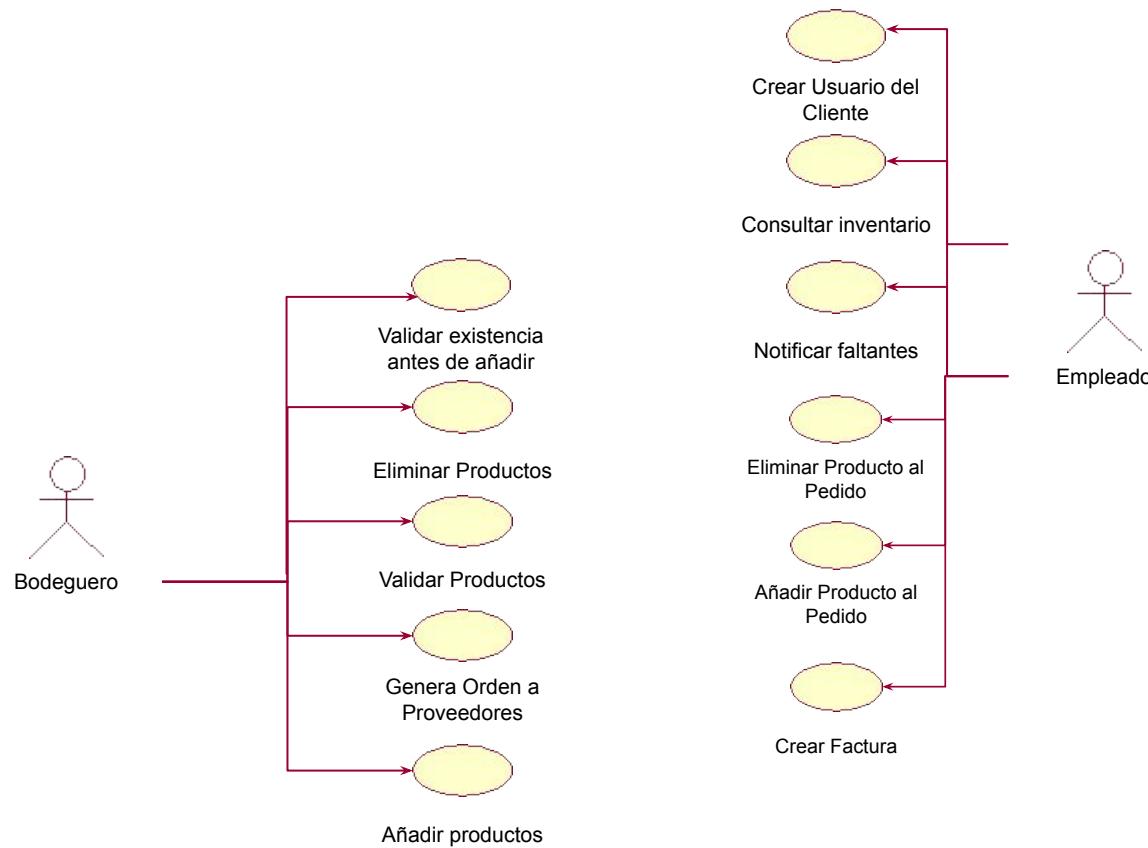
```
    seleccionar();
```

```
    user -> logged  
}
```

```
erase(){
```

```
    if( user == logged)
```

```
    resto  
}
```



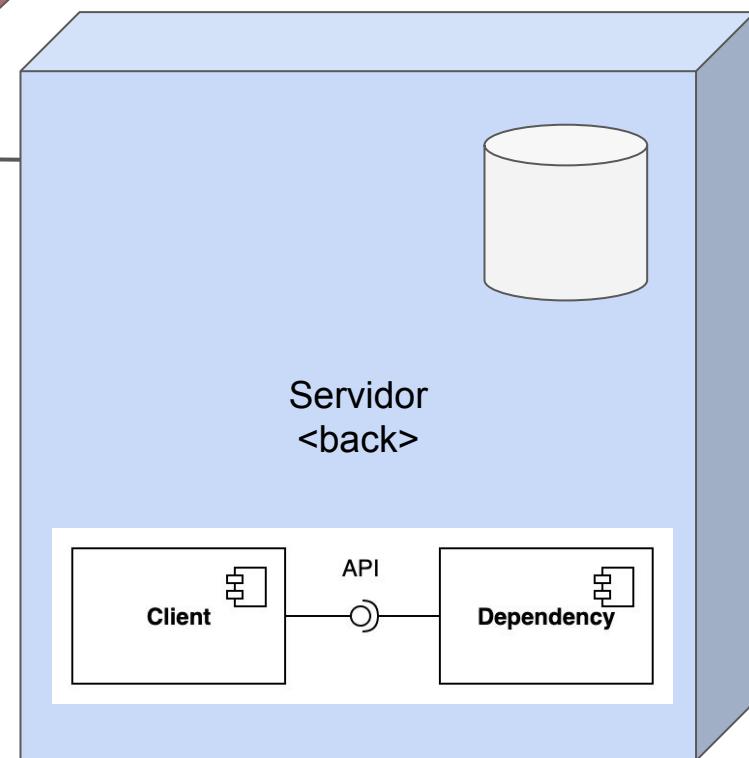
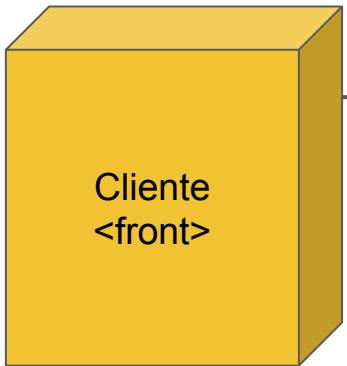
**Pedido**

PRODUCTOS			
Nombre	Descripción	Unidades	PrecioUnidad

LISTA DE PEDIDO						
Nombre	Descripción	Cant	PrecioUnidad	Total	Categoría	Proveedor

Agregar producto al inventario, eliminar producto de inventario, Crear producto



Requisito: Agregar Producto  
Fuente: Usuario registrado  
Estímulo: Aumentar cantidad de producto  
Entorno: Condición normal  
Artefacto: Módulo de inventario  
Respuesta: El sistema aumenta la cantidad de producto en la base de datos  
Medida: Tiempo de respuesta menor a 1 seg