Ejercicios diagramas de actividad

1.- Construya el diagrama de actividades de compra de una entrada para una función de cine, revisará las funciones donde el cliente con RUT registrado puede pedir entrada extra a la entrada de la función comprada. Para realizar el pago el cliente puede hacerlo con tarjeta o efectivo. Pagando con tarjeta tiene acceso a un 20% de descuento. Si el cliente paga con efectivo se le tiene que dar vuelto si es necesario.

2.- Una empresa de ropa quiere trasladar su negocio a la red, por lo tanto, requieren de su ayuda. Iniciada la reunión, la encargada de ventas indica que el proceso comienza cuando el cliente ingresa a la tienda, selecciona los productos a comprar y ve el detalle de la boleta y cancela. Una vez cancelada la compra, la boleta es revisada por alguien del departamento de ventas de forma manual. Una vez revisada la boleta, la orden de compra es enviada al área de bodega para que la persona encargada del área revise si hay stock o no del producto solicitado. Si el producto existe el despacho se realiza, de lo contrario, se le otorga al cliente un cupón de un 35% de descuento en su próxima compra. Esta tarea esta a cargo de ventas, mientras que una persona del área de atención al cliente realiza una llamada para avisar sobre la demora de entrega y la compensación. Cuando estos casos de falta de stock suceden, una persona del área de inventarios realiza una adquisición del producto faltante, el cual es despachado de manera inmediata cuando se encuentra listo en el área de bodega

3.- El proceso de consulta de producto en una ferretería comienza cuando el cliente entra a la tienda y consulta la disponibilidad de un producto al vendedor, quien revisará si tal producto se encuentra en la estantería. Si el producto no está, el vendedor consultará a la bodega y el bodeguero buscará el producto en los estantes de la bodega. Ya sea que el producto exista o no el bodeguero informará al vendedor, quien informará al cliente. Si el producto no existe el cliente se ira. Si el producto se encuentra disponible, el cliente consultará el precio al vendedor, quien revisará el catálogo de precios e informará al cliente. Si el cliente cree que el precio es adecuado, pagará el producto, en caso contrario, el cliente se marchará