

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03
Visión

Versión 3.0

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

Historial de Revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
22/10/2002	0.9	Propuesta inicial del documento Visión con las primeras capturas de requisitos funcionales del sistema.	César López Rodríguez
28/10/2002	1.0	Versión 1.0 en estado de complementación para su aprobación.	Miguel Antonio Mascilla Guzmán
29/10/2002	1.0	Versión 1.0 para la aprobación al final de la fase de inicio	Germán Mira Rico
30/10/2002	1.0	Versión 1.0 para la aprobación al final de la fase de inicio	César López Rodríguez
16/11/2002	2.0	Versión 2.0 tras el fin de la fase de elaboración a falta de revisión por el stakeholder	César López Rodríguez
25/11/2002	2.1	Versión 2.0 modificada en la primera iteración de construcción. Pendiente de revisión por el Stakeholder.	César López Rodríguez
10/12/2002	2.9	Versión modificada en la segunda iteración de construcción. Pendiente de revisión por el Stakeholder.	César López Rodríguez
25/12/2002	3.0	Versión revisada para la segunda iteración de construcción. Pendiente de validación por el Stakeholder	César López Rodríguez
02/012003	3.0	Versión revisada para la segunda iteración de construcción. Pendiente de validación por el Stakeholder	César López Rodríguez

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

Tabla de Contenidos

1.	Introducción	5
1.1	Propósito	5
1.2	Alcance	5
1.3	Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones	5
1.4	Referencias	5
2.	Posicionamiento	6
2.1	Oportunidad de Negocio	6
2.2	Sentencia que define el problema	6
2.3	Sentencia que define la posición del Producto	7
3.	Descripción de Stakeholders (Participantes en el Proyecto) y Usuarios	7
3.1	Resumen de Stakeholders	8
3.2	Resumen de Usuarios	8
3.3	Entorno de usuario	9
3.4	Perfil de los Stakeholders	9
3.4.1	Representante del área técnica y sistemas de información	9
3.5	Perfiles de Usuario	10
3.5.1	Ingeniero de Logística	10
3.5.2	Jefe de Almacén	10
3.5.3	Técnico de Almacén	11
3.5.4	Representante de Ventas	11
3.5.5	Operadora	11
3.5.6	Jefe de Ventas	12
3.5.7	Encargado de Transporte	12
3.5.8	Contable	12
3.5.9	Empleado de Marketing	13
3.5.10	Cliente Online	13
3.5.11	Empleado de Recursos Humanos	13
3.5.12	Jefe de Recursos Humanos	14
4.	Descripción Global del Producto	14
4.1	Perspectiva del producto	14
4.2	Resumen de características	14
4.3	Suposiciones y dependencias	15
4.4	Costo y precio	15
5.	Descripción Global del Producto	15
5.1	Departamento de Recursos Humanos	15
5.2	Departamento de Marketing	15
5.3	Departamento de Logística	15
5.4	Gestión de Almacén	15
5.5	Gestión de Ventas	16
5.6	Gestión de Envíos	16
5.7	Departamento de Contabilidad y Facturación	17
6.	Restricciones	17

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

7.	Precedencia y Prioridad	17
8.	Otros Requisitos del Producto	17
8.1	Estándares Aplicables	17
8.2	Requisitos de Sistema	17
8.3	Requisitos de Desempeño	17
8.4	Requisitos de Entorno	17
9.	Requisitos de Documentación	17
9.1	Manual de Usuario	17
9.2	Ayuda en Línea	18
9.3	Guías de Instalación, Configuración, y Fichero Léame	18
A.	Atributos de Características	18

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

Visión

1. Introducción

1.1 Propósito

El propósito de éste documento es recoger, analizar y definir las necesidades de alto nivel y las características del sistema de gestión de una empresa de distribución de artículos deportivos. El documento se centra en la funcionalidad requerida por los participantes en el proyecto y los usuarios finales.

Esta funcionalidad se basa principalmente en la gestión de los almacenes que la empresa tiene repartidos por las distintas zonas en las que actúa, de forma que dichos almacenes sean capaces de atender los distintos pedidos que les son realizados.

Los detalles de cómo el sistema cubre los requerimientos se pueden observar en la especificación de los casos de uso y otros documentos adicionales.

1.2 Alcance

El documento Visión se ocupa, como ya se ha apuntado, del sistema de gestión de una empresa dedicada a la distribución de artículos deportivos. Dicho sistema será desarrollado por el grupo de desarrollo de software LSI 03.

El sistema permitirá a los encargados de la empresa controlar todo lo relativo a la distribución de los artículos (gestión de stock, gestión de pedidos, gestión de clientes, etc.). Además, también permitirá a los clientes realizar pedidos online, realizar un seguimiento de sus pedidos, etc.

1.3 Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones

RUP: Son las siglas de Rational Unified Process. Se trata de una metodología para describir el proceso de desarrollo de software.

1.4 Referencias

- Glosario.
- Plan de desarrollo de software.
- RUP (Rational Unified Process).
- Diagrama de casos de uso.

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

2. Posicionamiento

2.1 Oportunidad de Negocio

Este sistema permitirá a la empresa informatizar el control de todas sus actividades (gestión de stock en cada almacén, gestión de pedidos, etc.), lo cual supondrá un acceso rápido y sencillo a los datos, gracias a interfaces gráficas sencillas y amigables. Además, los datos accedidos estarán siempre actualizados, lo cual es un factor muy importante para poder llevar un control centralizado de los distintos almacenes.

El sistema también permite a los clientes acceder a los servicios de la empresa a través de web, de forma rápida y sencilla y sin necesidad de intermediarios.

2.2 Sentencia que define el problema

El problema de	<p>Controlar el stock existente en los distintos almacenes, de forma que se puedan servir los pedidos que reciben dichos almacenes.</p> <p>Gestionar las órdenes de compra realizadas por los clientes.</p> <p>Gestionar los pedidos realizados a los proveedores.</p> <p>Gestionar la facturación de la empresa.</p>
afecta a	<p>Departamento de logística,</p> <p>Jefes de almacenes,</p> <p>Técnicos de almacenes,</p> <p>Encargados de transporte,</p> <p>Usuarios de ventas de cada región,</p> <p>Departamento de contabilidad / facturación,</p> <p>Departamento de recursos humanos,</p> <p>Departamento de marketing.</p>
El impacto asociado es	<p>Almacenar toda la información referente a los almacenes, pedidos y órdenes de compra recibidas, y que esta información esté al instante accesible y actualizada en lugares físicamente muy distantes es un proceso prácticamente imposible de realizar en el caso de que no esté informatizado.</p>
Una solución adecuada sería	<p>Informatizar el proceso, usando una red local con una base de datos accesible desde los distintos nodos de la red y generar interfaces amigables y sencillas con las que acceder a dicha base de datos.</p>

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

2.3 Sentencia que define la posición del Producto

para	Departamento de logística, Jefes de almacenes, Técnicos de almacenes, Encargados de transporte, Usuarios de ventas de cada región, Departamento de contabilidad / facturación, Departamento de recursos humanos, Departamento de marketing.
quienes	Controlan los pedidos, los almacenes (stock), las órdenes de pedido y la facturación.
El nombre del producto	Es una herramienta software.
que	Almacena la información necesaria para gestionar una empresa de distribución.
no como	El sistema actual.
Nuestro producto	Permite gestionar las distintas actividades de la empresa mediante una interfaz gráfica sencilla y amigable. Además proporciona un acceso rápido y actualizado a la información desde cualquier punto que tenga acceso a la base de datos.

3. Descripción de Stakeholders (Participantes en el Proyecto) y Usuarios

Para proveer de una forma efectiva productos y servicios que se ajusten a las necesidades de los usuarios, es necesario identificar e involucrar a todos los participantes en el proyecto como parte del proceso de modelado de requerimientos. También es necesario identificar a los usuarios del sistema y asegurarse de que el conjunto de participantes en el proyecto los representa adecuadamente. Esta sección muestra un perfil de los participantes y de los usuarios involucrados en el proyecto, así como los problemas más importantes que éstos perciben para enfocar la solución propuesta hacia ellos. No describe sus requisitos específicos ya que éstos se capturan mediante otro artefacto. En lugar de esto proporciona la justificación de por qué estos requisitos son necesarios.

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

3.1 Resumen de Stakeholders

Nombre	Descripción	Responsabilidades
Patricio Orlando Letelier Torres	Representante Global de la empresa Deportes LSI 03	<p>El stakeholder realiza:</p> <p>Representa a todos los usuarios posibles del sistema.</p> <p>Seguimiento del desarrollo del proyecto.</p> <p>Aprueba requisitos y funcionalidades</p>

3.2 Resumen de Usuarios

Nombre	Descripción	Stakeholder
<u>ACT1 Ingeniero de Logística</u>	Responsable del Departamento de Logística, encargado de la gestión del almacén central, del aprovisionamiento del resto de almacenes y del contacto con los proveedores.	<u>STK1 Logística</u>
<u>ACT2 Jefe de Almacén</u>	Supervisor del buen funcionamiento del almacén y de gestionar las incidencias de los pedidos, ya sea tratando con otro almacén, o bien en contacto con el Ingeniero de Logística.	<u>STK2 Almacén</u>
<u>ACT3 Técnico de Almacén</u>	Encargado directo del almacén, control de stocks, preparación y despacho de pedidos.	<u>STK9 Almacén</u>
<u>ACT4 Representante de Ventas</u>	Responsable de ventas del producto a los clientes, mediante visitas al domicilio del cliente. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido.	<u>STK3 Ventas</u>
<u>ACT5 Jefe de Ventas</u>	Supervisor del Departamento de Ventas, encargado de otorgar incentivos y del control de estadísticas.	<u>STK10 Ventas</u>
<u>ACT6 Contable</u>	Encargado de la facturación y cobranzas, política de cobro de los clientes.	<u>STK4 Contabilidad / Facturación</u>
<u>ACT7 Empleado de Marketing</u>	Responsable de ofertas de lanzamiento, publicidad, política de ventas y otros aspectos relacionados con el marketing.	<u>STK5 Marketing</u>

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

<u>ACT8 Cliente Online</u>	Realiza compras online, por teléfono a través de los comerciales, o tratando con éstos directamente.	<u>STK10 Ventas</u>
<u>ACT9 Operadora</u>	Responsable de ventas del producto a los clientes, a través del teléfono. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido.	<u>STK10 Ventas</u>
<u>ACT10 Encargado de Transporte</u>	Responsable de consultar los envíos que se van a realizar desde un almacén. Cargar los camiones con los pedidos a enviar e introducir los datos del pedido. Una vez entregado el pedido, introducir los recibos de entrega.	<u>STK6 Envíos</u>
<u>ACT11 Empleado de Recursos Humanos</u>	Responsable de realizar las entrevistas de trabajo para el nuevo personal y por tanto acceso a la base de datos de currículos. También encargado de la gestión de nóminas..	<u>STK7 Recursos Humanos</u>
<u>ACT12 Jefe de Recursos Humanos</u>	Responsable de la gestión de personal, es decir, contratos y despidos, y también encargado de la redistribución de la plantilla.	<u>STK14 Recursos Humanos</u>

3.3 Entorno de usuario

Los usuarios entrarán al sistema identificándose sobre un ordenador con un sistema operativo Windows 2000 y tras este paso entrarán a la parte de aplicación diseñada para cada uno según su papel en la empresa. Este sistema es similar a cualquier aplicación Windows y por tanto los usuarios estarán familiarizados con su entorno.

Los informes serán generados con Microsoft Word versión 2000, lo cual también resultará familiar.

3.4 Perfil de los Stakeholders

3.4.1 Representante del área técnica y sistemas de información

Representante	Patricio Orlando Letelier Torres
Descripción	Representante Global de la Empresa Deportes LSI 03.
Tipo	Experto de Sistemas.
Responsabilidades	Encargado de mostrar las necesidades de cada usuario del sistema. Además, lleva a cabo un seguimiento del desarrollo del proyecto y aprobación de los requisitos y funcionalidades del sistema

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

3.5 Perfiles de Usuario

3.5.1 Ingeniero de Logística

Representante	<u>STK1 Logística</u>
Descripción	Jefe del Departamento de Logística de la Empresa.
Tipo	Gurú.
Responsabilidades	Responsable del Departamento de Logística, encargado de la gestión del almacén central, del aprovisionamiento del resto de almacenes y del contacto con los proveedores. Control de estadísticas para la optimización de recursos.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno

3.5.2 Jefe de Almacén

Representante	<u>STK2 Almacén</u>
Descripción	Jefe del almacén de una región determinada.
Tipo	Usuario casual del sistema.
Responsabilidades	Supervisor del buen funcionamiento del almacén y de gestionar las incidencias de los pedidos, ya sea tratando con otro almacén, o bien en contacto con el Ingeniero de Logística. Capacidad de toma de decisiones en cuanto a distribución de mercancías desde otro almacén y cancelación de pedidos que han sido atendidos.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

3.5.3 Técnico de Almacén

Representante	<u>STK2 Almacén</u>
Descripción	Responsable del almacén de una región determinada.
Tipo	Usuario experto.
Responsabilidades	Encargado directo del almacén, control de stocks y distribución de los productos, preparación y atención de las órdenes de pedido y solicitudes de envío al cliente. Gestión de incidencias a través del de un técnico comercial para que se ponga en contacto con el cliente, o bien por medio del jefe de almacén.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Niniguno.

3.5.4 Representante de Ventas

Representante	<u>STK3 Ventas</u>
Descripción	Representante de ventas de los productos
Tipo	Usuario experto.
Responsabilidades	Responsable de ventas del producto a los clientes, mediante visitas al domicilio del cliente. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido. También participa en las incidencias de pedidos poniéndose en contacto con el cliente para la resolución de los mismos. Puede cancelar pedidos en estado de elaboración.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

3.5.5 Operadora

Representante	<u>STK3 Ventas</u>
Descripción	Operadora de ventas de los productos
Tipo	Usuario experto.
Responsabilidades	Responsable de ventas del producto a los clientes a través del teléfono. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido. También participa en las incidencias de pedidos poniéndose en contacto con el cliente para la resolución de los mismos.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

3.5.6 Jefe de Ventas

Representante	<u>STK3 Ventas</u>
Descripción	Jefe del Departamento de Ventas de una región determinada.
Tipo	Usuario experto.
Responsabilidades	Supervisor del Departamento de Ventas, encargado de otorgar incentivos y del control de estadísticas.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

3.5.7 Encargado de Transporte

Representante	<u>STK6 Envíos</u>
Descripción	Encargado de Transportes de un almacén determinado.
Tipo	Usuario experto.
Responsabilidades	Supervisor del transporte de mercancías desde el almacén hasta el domicilio de los clientes. Carga los pedidos en el camión, registra en el sistema los datos del envío y una vez entregado el pedido al cliente, introduce el recibo de entrega en la base de datos.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

3.5.8 Contable

Representante	<u>STK4 Contabilidad / Facturación</u>
Descripción	Empleado del Departamento de Contabilidad y Facturación.
Tipo	Usuario experto.
Responsabilidades	Encargado de la facturación y cobranzas, política de cobro de los clientes.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

3.5.9 Empleado de Marketing

Representante	<u>STK5 Marketing</u>
Descripción	Empleado del Departamento de Marketing.
Tipo	Usuario eventual.
Responsabilidades	Responsable de ofertas de lanzamiento, publicidad, política de ventas y otros aspectos relacionados con el marketing.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

3.5.10 Cliente Online

Representante	<u>STK3 Ventas</u>
Descripción	Comprador de productos.
Tipo	Usuario casual.
Responsabilidades	Realiza compras online y consulta del estado de pedidos como del catálogo. También puede darse de alta, darse de baja o modificar sus datos de cliente.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

3.5.11 Empleado de Recursos Humanos

Representante	<u>STK7 Recursos Humanos</u>
Descripción	Empleado del Departamento de Recursos Humanos.
Tipo	Usuario casual.
Responsabilidades	Responsable de las entrevistas de trabajo y registra los datos de las mismas, incluyendo la gestión de una base de datos de currículos de trabajadores en potencia. También realiza la gestión de contratos y nóminas del personal.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

participación	
Comentarios	Ninguno.

3.5.12 Jefe de Recursos Humanos

Representante	STK7 Recursos Humanos
Descripción	Empleado del Departamento de Recursos Humanos.
Tipo	Usuario casual.
Responsabilidades	Responsable de la gestión de personal, es decir, gestión de contrataciones y gestión de despidos. También es responsable de la redistribución de la plantilla.
Criterio de Éxito	A definir por el cliente
Grado de participación	A definir por el cliente
Comentarios	Ninguno.

4. Descripción Global del Producto

4.1 Perspectiva del producto

El producto a desarrollar es un sistema global para la empresa *Deportes LSI 03*, con la intención de agilizar su funcionamiento. Las áreas a tratar por el sistema son: logística, gestión de recursos humanos, contabilidad y marketing.

4.2 Resumen de características

A continuación se mostrará un listado con los beneficios que obtendrá el cliente a partir del producto:

Beneficio del cliente	Características que lo apoyan
Mayor agilidad en los pedidos dando la posibilidad de hacerlo vía servicios web.	Aplicación web desde la cual poder realizar los pedidos.
Gestión automatizada del stock del almacén.	Sistema de optimización de del stock en el almacén y previsión de pedidos
Mayor facilidad para la gestión de los recursos humanos.	Base de datos centralizada con la información de todo el personal.
Posibilidad de cancelación de órdenes por parte del cliente dando la posibilidad de hacerlo vía servicios web.	Aplicación web desde la que poder cancelar pedidos.
Automatización de la cancelación de estas órdenes.	Sistema automatizado de anulación de órdenes.
Mayor facilidad para el control e catálogos para el área de marketing.	Base de datos con acceso remoto desde la que poder controlar ofertas y políticas de ventas.
Automatización del sistema de nóminas	Sistema automático de generación de nóminas.

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

4.3 Suposiciones y dependencias

[A definir por el cliente]

4.4 Costo y precio

[A definir por el cliente]

5. Descripción Global del Producto

5.1 CSW1 Departamento de Recursos Humanos

Departamento encargado de la gestión de la plantilla y asignación de destino de trabajo. Los trabajadores con rol de recursos humanos tendrán acceso a una parte del subsistema en la que se darán de alta, de baja y se modificarán datos de la plantilla, así como a otra parte en la que asignarán el personal adecuado a cada área.

5.2 CSW25 Departamento de Marketing

Departamento responsable de la confección de catálogos de productos, políticas de ventas y realizar las distintas ofertas sobre los productos. Los trabajadores con este rol tendrán acceso a una parte del sistema conectado con la base de datos de producto de forma que puedan controlar y aplicar las ofertas correspondientes sobre estos.

5.3 CSW3 Departamento de Logística

Departamento que dirige y gestiona el almacén centralizado de la compañía, que es el abastecimiento principal del resto de almacenes. Este departamento dispondrá de una parte del sistema que automatizará el proceso de reposición de stocks de los almacenes y el reabastecimiento de los distintos almacenes, tanto el central como los regionales mediante los proveedores de la compañía.

5.3.1 CSW3.1 Control de estadísticas de distintos datos

Para llevar un buen control de los requerimientos de la empresa, las necesidades de cada almacén y de cada departamento es necesario que el sistema genere una serie de datos estadísticos históricos que clarifiquen el excesivo volumen de datos numéricos que se generan en la compra-venta de artículos.

5.4 CSW4 Gestión de Almacén

En el subsistema de almacén se atienden los pedidos que han sido elaborados en el departamento de ventas y que han sido pasados a la gestión de almacenes. Los pedidos que figuran como no atendidos pueden pasar a ser atendidos una vez que el técnico de almacén reserva stock de productos para dichos pedidos. Durante el proceso de atención el pedido puede sufrir diversas modificaciones en la asignación de stock, y una vez confeccionado en su totalidad, pasa a pedido listo para envío, y una vez en este estado pasará a ser tratado por el subsistema de gestión de envíos.

5.4.1 CSW4.1 Atención de las órdenes de pedido procedentes de elaboración

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

Un pedido que ha pasado del estado de elaboración al estado de pedido no atendido figurará en el almacén en el listado de pedidos no atendidos. El técnico de almacén podrá atender un pedido asignándole stock del almacén. Una vez confeccionado completamente el pedido, el técnico de almacén podrá hacer que figure el pedido como listo para envío, de tal forma que el encargado de transportes sepa que lo puede cargar en el camión. En cualquier momento, el pedido podrá ser cancelado.

5.4.2 [CSW4.2 Gestión de incidencias de pedido](#)

En caso de que en un pedido se detecte que no hay stock suficiente para poder satisfacerlo, el técnico de almacén podrá lanzar una incidencia de pedido, en la que figurará el o los pedidos que no han podido completarse por falta de stock en el almacén. Posteriormente el jefe de ventas del almacén gestionará las incidencias de pedido y el déficit de stocks. El jefe de almacén podrá solicitar stock de productos a otros almacenes para reponer el déficit de stock o bien podrá solicitar al ingeniero de logística que distribuya productos del almacén central o bien por medio de proveedor.

5.4.3 [CSW4.3 Consulta del estado de los pedidos](#)

En todo momento, se podrá consultar el estado de los pedidos que se encuentran en periodo de no atención, en periodo de atención, listos para envío y pedidos en estado de envío. La información presentará los datos relevantes para cada estado que se haya definido.

5.5 [CSW5 Gestión de Ventas](#)

El departamento de ventas dispone de tres servicios distintos de ventas: las ventas a domicilio del cliente mediante un representante de ventas. Las ventas a través de una de las operadoras de la empresa, con la que el cliente solicita sus pedidos a través del medio telefónico. Y por último, se dispondrá de servicios web para poder hacer los pedidos de esta forma, considerando al cliente como cliente online.

5.5.1 [CSW5.1 Información de ofertas y elaboración de pedidos](#)

Un representante de ventas o una operadora pueden elaborar pedidos o bien para su propios clientes (caso del representante) o bien para cualquier cliente (caso de la operadora). Los pedidos figurarán en estado de elaboración y eliminar a petición del cliente o modificar las líneas del pedido, ya sea en cantidades de productos como en los distintos productos de que consta el pedido.

5.5.2 [CSW5.2 Gestión de los datos de los clientes](#)

Un representante de ventas o una operadora pueden modificar los datos de los clientes. En el caso de la operadora podrá modificar cualquier cliente, y en el caso del representante de ventas podrá modificar cualquiera de los clientes a los que representa. También podrán darse de baja clientes, o darse de alta unos nuevos. El cliente online también podrá a través de los servicios web modificar sus datos, darse de alta o de baja.

5.5.3 [CSW5.3 Consulta de los productos del catálogo](#)

Un representante de ventas, una operadora o un cliente online pueden consultar en todo momento el catálogo a la hora de elaborar su pedidos.

5.6 [CSW6 Gestión de Envíos](#)

En el sistema de envíos, los pedidos se cargan en los camiones y se refleja el estado nuevo de los pedidos en el sistema,

5.6.1 [CSW6.1 Enviar los pedidos del almacén pendientes de envío](#)

Cuando se realiza un envío se incorporan los datos del transportista, referencia del envío y fecha en la que se realizó el transporte.

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

5.6.2 [CSW6.2 Control de los recibos de entrega](#)

Posteriormente se lleva un control de recibos una vez que el cliente ha recibido los pedidos en la dirección de envío especificada. El estado de los envíos de los pedidos se podrá consultar vía los servicios web por parte del cliente o mediante el propio sistema por parte del personal tanto de ventas como de almacén y transportes.

5.7 [CSW7 Departamento de Contabilidad y Facturación](#)

El departamento de contabilidad y facturación tendrá acceso a todo el subsistema de contabilidad y facturación, es decir, todo aquello que englobe cobro de pedidos pendientes, gestión de nóminas y comisiones, facturación a clientes según modalidad de pago, etc.

6. **Restricciones**

[A definir por el cliente]

7. **Precedencia y Prioridad**

[A definir por el cliente]

8. **Otros Requisitos del Producto**

8.1 **Estándares Aplicables**

[A definir por el cliente]

8.2 **Requisitos de Sistema**

[A definir por el cliente]

8.3 **Requisitos de Desempeño**

[A definir por el cliente]

8.4 **Requisitos de Entorno**

[A definir por el cliente]

9. **Requisitos de Documentación**

[A definir por el cliente]

9.1 **Manual de Usuario**

[A definir por el cliente]

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

9.2 Ayuda en Línea

[A definir por el cliente]

9.3 Guías de Instalación, Configuración, y Fichero Léame

[A definir por el cliente]

A. Atributos de Características

Número y nombre de la característica	Estado	Beneficio	Esfuerzo	Riesgo	Estabilidad	Asignación
5.1 Depart. de Recursos Humanos	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Útil	Bajo	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.2 Depart. de Marketing	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Útil	Bajo	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.3 Depart. de Logística	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Importante	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.3.1 Control de estadísticas de datos	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Útil	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.4 Gestión de Almacén	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: Sí	Crítica	Alto	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	J.A. Mocholí, Germán Mira, Miguel Mascilla y Eduardo Bueno
5.4.1 Atención de órdenes de pedido	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: Sí	Crítica	Alto	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	José Antonio Mocholí
5.4.2 Gestión de incidencias de pedido	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Útil	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.4.3 Consulta de estado de los pedidos	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: Sí	Importante	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Eduardo Bueno
5.5 Gestión de Ventas	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: Sí	Crítica	Alto	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	José Antonio Mocholí, Germán Mira y Miguel Mascilla
5.5.1 Elaborar pedidos y ofertas	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: Sí	Útil	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	José Antonio Mocholí, Germán Mira y Miguel Mascilla
5.5.2 Gestión de datos de clientes	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Importante	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna

Sistema para Gestión de Artículos Deportivos LSI 03	Versión: 3.0
Vision	Fecha: 02/03/2002
Documento Visión	

5.5.3 Consulta de productos del catálogo	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Importante	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.6 Gestión de Envíos	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Importante	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.6.1 Enviar los pedidos del almacén	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Importante	Bajo	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.6.2 Control de los recibos de entrega	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Útil	Bajo	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna
5.7 Depart. de Contabilidad y Facturación	Propuesta: Sí Aprobada: Sí Incorporada: No	Útil	Medio	<i>[A definir por el cliente]</i>	<i>[A definir por el cliente]</i>	Ninguna