**PROBLEMATICA**

La problemática de la óptica “TECNO-LENS” surge por el almacenamiento de fichas de contactología.

Actualmente este proceso se realiza con fichas personales de pacientes, la cual es material de papel, esto produce que semanalmente se acumule gran cantidad de fichas ya que por promedio se atiende un flujo de pacientes bastante alto.

Por otro punto estas fichas al ser de material orgánico, producen que a través del tiempo se vallan deteriorando y borrando la información.

También produce el problema de tardanza en el llenado de estas ya que se debe realizar de forma manual. Junto con la demora que implica cada vez que el profesional “contactólogo” solicita una ficha del paciente que llega a la óptica.

También existe el problema de duplicidad de fichas de pacientes, ya que si la ficha no es encontrada se crea una nueva. Lo que genera que muchas veces los pacientes tengan dos fichas.

En cuanto a los lentes de contacto, al no llevar un inventario de lo que está en stock, muchas veces se producen ventas que no hay disponibilidad inmediata, lo que provoca perdida de ventas, así como también demora en las entregas de estos y por lo mismo no estamos gestionando una buena atención a nuestros clientes.

**Objetivos.**

Analizada la toma de requerimientos y la problemática podemos deducir los siguientes objetivos para la solución:

**Objetivos Generales.**

Se pretende crear un sistema que permita el almacenaje de fichas de pacientes de contactología además de poder modificar y consultar estas, facilitando la tarea al área de ventas y mejorando la atención de pacientes, mejorando los tiempos de búsqueda y registro y dejando casi nula la pérdida de información

En cuanto el inventario, se busca consultar en el momento de la venta por el stock disponible, así evitar posibles quiebres de stock

**Objetivos Específicos.**

• Desarrollar una aplicación de escritorio, para la óptica “TECNO-LENS”, que colabore a la gestión del área de ventas, a través de una interfaz amigable e intuitiva que permita apoyar las labores que se realizan el área de pre y post venta.

• Permitir tomar decisiones en lo que refiere al precio de compras de lentes de contactos de los clientes.

• Administrar fichas de clientes que permita crear, modificar y consultar datos de clientes.

• Verificar al momento de realizar venta si hay stock de lentes de contacto para su posterior venta.

• Diseñar casos de uso relativos a la funcionalidad del sistema

• Diseñar diagramas de secuencia y clases en base a casos de uso

• Diseñar modelo entidad relación que permita a través de ella representar la interacción entre las distintas entidades existentes en el área de clientes.

• Determinar el modelo relacional basado en el modelo entidad relación, este permitirá establecer la estructura adecuada de la base de datos que permitirá registrar todo lo relacionado a la información de la ficha de cada cliente, el stock que existe para realizar las ventas.

• Generar la base de datos de la aplicación, en base a los modelos entidad relación y el modelo relacional que fueron diseñados anteriormente.

• Diseñar los formularios o ventanas que permitan el ingreso de los datos que correspondan a los requerimientos del área de clientes de la óptica “TECNO-LENS”.

• Recuperar datos desde la base de datos y mostrarlos en los formularios o ventanas que fueron diseñadas para la mantención de datos.