**Contrato de Operaciones.**

**1-Contrato de Operaciones “Generar Venta”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Operación | **Generar Venta.** |
| Referencia Cruzada | Caso de Uso: Genera Venta. |
| Descripción | Usuario abre sistema ingresando Login y password, para ingresar |
| Pre-Condiciones | 1. Sistema debe estar Operativo. 2. Usuario abre sistema con login y password otorgados por el administrador del sistema (Contactólogo). |
| Post-Condiciones | 1. Se abre menú de acciones. 2. Se crea instancia de selección de nuevo cliente. 3. Sistema envía valores de producto a través de ID\_Productos. 4. Se ingresa valores totales y de abono a través de ID\_Productos y se asocia a una ID\_cliente. 5. ID\_Productos e ID\_Cliente pasan a ser claves primarias. |

**2. Contrato de Operaciones “Crear Ficha”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Operación | **Crear Ficha.** |
| Referencias Cruzadas | Caso de Uso: Crea Ficha. |
| Descripción | Una vez realizada la venta, el contactólogo procederá a crear ficha con los datos de queratometrias y dioptrías de lente de contacto |
| Pre-Condiciones | 1. Sistema debe estar operativo. 2. Contactólogo abre sistema con Login y pasword de administrador. 3. Selecciona menú de acciones. 4. Elige opción clientes. |
| Post-Condiciones | 1. Sistema abre ficha con datos a ser llenados. 2. Se ingresan datos del cliente ID\_Cliente, Rut, Edad 3. Se ingresan datos de queratometrias y dioptrías de lente de contacto 4. ID\_Cliente pasa a ser Clave primaria. 5. Datos deben ser guardados en Gestor de Base de Batos. |

1. **Contrato de Operaciones “Buscar”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Operación | **Buscar.** |
| Referencias Cruzadas | Caso de Uso: Busca. |
| Descripción | Busca a los pacientes ya ingresados al sistema y los muestra en pantalla cliente. |
| Pre-Condiciones | 1. Sistema debe estar operativo. 2. Contactólogo o Vendedora deben abrir sistema con login y password correspondientes a usuario de sistema. 3. Selecciona menú de acciones. 4. Elige opción buscar. |
| Post-Condiciones | 1. Cliente debe estar ingresado al sistema. 2. Se busca a cliente mediante ID\_Cliente, colocando datos de este en la opción Rut cliente. 3. Sistema comienza búsqueda en base de datos y una vez ubicado emergerá aviso cliente encontrado y lo mostrara en pantalla. |

1. **Contrato de Operaciones “Modificar Ficha”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Operación | **Modifica Ficha.** |
| Referencias Cruzadas | Caso de Uso: Modificar Ficha. |
| Descripción | Modifica una ficha guardada, tanto los datos como los pagos del lente. |
| Pre-Condiciones | 1. Sistema debe estar operativo. 2. Contactólogo o Vendedora deben abrir sistema con login y password correspondientes a usuario de sistema. 3. Selecciona menú de acciones. 4. Elige opción. |
| Post-Condiciones | 1. Cliente debe estar registrado en sistema. 2. Se hace consulta al sistema. 3. De ser encontrado se extrae ficha del sistema mediante ID\_Cliente 4. En el caso de compras de lentes de contacto en cuotas, se deben registrar en el campo abono el monto en pesos ($). 5. En el caso de nueva compra de lentes se deben ingresar datos actualizados de queratometrias y dioptrías de lente de contacto a solicitar. 6. En el caso de cambio de domicilio o teléfono se le debe consultar a cliente cada vez que asista a la óptica. 7. Se deben guardar datos modificados en base de datos |

1. **Contrato de Operaciones “Generar Orden de Trabajo”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Operación | **Orden de Trabajo.** |
| Referencias Cruzadas | Caso de Uso: Generar Orden de trabajo. |
| Descripción | Genera una orden de trabajo con datos de fabricación de lente y fecha de entrega. |
| Pre-Condiciones | 1. Sistema debe estar operativo. 2. Contactólogo abre sistema con login y password 3. Selecciona menú de acciones. 4. Elige opción. Orden de trabajo. 5. Se ingresa número de orden de trabajo asociado a una ID\_Cliente. |
| Post-Condiciones | 1. Cliente debe estar registrado en   sistema.   1. Se hace consulta al sistema. 2. De ser encontrado se extrae ficha del sistema mediante ID\_Cliente 3. Se ingresan datos necesarios para generar orden de trabajo tales como Nombre, Rut y datos de queratometrias y dioptrías de lente de contacto a diseñar. 4. Sistema imprime Orden de Trabajos con datos necesarios para fabricación, asignando misma Orden de Trabajo que generada en venta. 5. Se le entrega copia de orden de trabajo a cliente. 6. Información se debe guardar en base de datos con el fin de ser respaldada. |

1. **Contrato de Operaciones “Asignar Control”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Operación | **Control** |
| Referencias Cruzadas | Caso de Uso: Asignar Control |
| Descripción | Asigna futuros controles para ver avances en adaptación de lentes de contacto |
| Pre-Condiciones | 1. Sistema debe estar operativo. 2. Contactólogo abre sistema con login y password 3. Selecciona menú de acciones. 4. Elige opción. Controles. |
| Post-Condiciones | 1. Cliente debe estar registrado en   sistema.   1. Se hace consulta al sistema. 2. De ser encontrado se extrae ficha del sistema mediante ID\_Cliente. 3. Se muestra DataGrid con posibles días y horas para poder ser agendadas. 4. Cliente debe estar de acuerdo. 5. Se agenda hora y día de control ambos datos asociados a ID\_Cliente. 6. Se guardas datos en Base de Datos. |

1. **Contrato de Operaciones “Generar Reporte”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Operación | **Reportes.** |
| Referencias Cruzadas | Caso de Uso: Generar Reporte. |
| Descripción | Genera reportes sobre cantidad de lentes vendidos y sus valores.  Estos reportes se pueden solicitar diarios como también mensuales. |
| Pre-Condiciones | 1. Sistema debe estar operativo. 2. Contactólogo abre sistema con login y password 3. Selecciona menú de acciones. 4. Elige opción. Generar Reporte. 5. Elige opción, Diario o Mensual. |
| Post-Condiciones | 1. Datos de ventas deben ser registrados diariamente. 2. Datos deben estar registrados con valores de lentes 3. En caso de abono debe estar claro el monto abonado y saldo pendiente 4. Cada venta o abono deben ser registrados en sistema con fecha correspondientes a estas. 5. Cada venta o abono debe estar asociado a una ID\_Trabajo y a una ID\_Cliente. 6. Cada venta realizada debe estar asociada a una ID\_Vendedor. 7. Datos deben ser ingresados y guardados diariamente en sistema y respaldados en disco duro o nube virtual. 8. Contactólogo podrá acceder a esta información cuando el lo requiera. |