

Para las secciones donde no hay datos específicos en el resumen de la entrevista, hemos indicado que falta información.

1. Objetivo

El objetivo principal es reemplazar el sistema actual de gestión de ventas, basado en un archivo de Excel manual y difícil de usar, por una plataforma digital que optimice las operaciones y la toma de decisiones.

2. Beneficios

- **Mejora en la gestión de ventas:** El sistema permitirá agregar ventas de manera más eficiente y sin necesidad de crear una nueva hoja de cálculo al final del día.
 - **Gestión de stock en tiempo real:** Facilitará el control del inventario por sucursal y la consulta de la disponibilidad de libros en otras ubicaciones.
 - **Generación de reportes:** Proporcionará reportes visuales de ventas por género, autor y sucursal, sin necesidad de exportar datos.
 - **Toma de decisiones:** Brindará información valiosa para analizar qué se vende más y en qué sucursal, lo que ayudará a la gestión del negocio.
-

3. Alcance

- **Roles:**
 - **Encargado de ventas:** Se encargará de gestionar las ventas diarias y tendrá permisos para generar promociones. Su privilegio será mínimo.
 - **Administrador general:** Tendrá acceso a las estadísticas, precios, métricas de ventas y control de usuarios.
-

4. Limitaciones

Falta información.

5. Requisitos No Funcionales Globales

- **Interfaz de usuario:** La interfaz deberá ser sencilla, acotada a las funciones necesarias.
 - **Usabilidad:** Deberá ser fácil de usar para el vendedor de cada sucursal.
 - **Rendimiento:** Deberá generar reportes visuales de manera rápida y sin exportar los datos.
-

6. Módulos y Requisitos

6.1. Módulo Ventas y Stock

6.1.1. Requisitos Funcionales

- **Registro de Ventas:** El sistema registrará las ventas, permitiendo dos formas de cobro: efectivo y crédito.
 - **Integración de Envíos:** El sistema se integrará con funcionalidades de sistemas de envío/paquetería de terceros.
 - **Control de Inventario:** El sistema gestionará el stock de libros por cada sucursal.
 - **Consulta de Disponibilidad:** El sistema permitirá consultar la disponibilidad de un libro en otras sucursales.
 - **Aplicación de Descuentos:** El sistema aplicará descuentos en las ventas, contemplando tres tipos de promociones:
 - Por saga.
 - Por la compra de 3 libros.
 - Un 15% de descuento por lanzamiento.
 - **Funcionalidad de Búsqueda:** El sistema incluirá una sección de búsqueda con múltiples filtros (especificar los filtros posibles, por ejemplo: por título, autor, género, ISBN, sucursal).
-

6.1.2. Requisitos No Funcionales

Falta información.

7. Prototipos de Interfaz

Falta información.

8. Glosario

- **Sistema de Gestión de Ventas:** Plataforma digital diseñada para optimizar las operaciones de venta y la toma de decisiones, reemplazando el uso de archivos manuales.
- **Gestión de Stock:** Proceso de control y seguimiento del inventario de libros en cada sucursal, incluyendo la consulta de disponibilidad.
- **Reportes Visuales:** Representaciones gráficas de datos de ventas (por género, autor, sucursal) que facilitan el análisis sin necesidad de exportación.
- **Encargado de Ventas:** Rol responsable de la gestión diaria de las ventas y la aplicación de promociones.
- **Administrador General:** Rol con acceso completo a estadísticas, precios, métricas de ventas y control de usuarios.
- **Requisito Funcional:** Descripción de una capacidad o función que el sistema debe poder realizar.
- **Requisito No Funcional:** Descripción de una característica de calidad del sistema, como usabilidad o rendimiento.