
Visión y Alcance

Sistema para Paleteria Monarca

Versión 0.1

Preparado por: Alejandro Ramirez Alonzo

Luis Alfonso Hernandez Carrillo

Juan Manuel Ramírez Felix

06/10/2023



Monarca Desarrollo de Software

Control De Versiones

Responsable	Fecha	Versión	Descripción
Monarca	06/10/2023	0.1	Versión Inicial

Índice del Documento

1	Requerimientos de Negocio	4
1.1	Background	4
1.2	Oportunidad de Negocio	4
1.3	Objetivos de Negocio y Criterios de Éxito	4
1.4	Necesidades del Cliente o de Mercado	4
1.5	Riesgos de Negocio	4
2	Visión del Producto	5
2.1	Statement de Visión	5
2.2	Características Importantes	5
2.3	Suposiciones y Dependencias	5
3	Alcance y Limitaciones	6
3.1	Alcance del Lanzamiento Inicial	6
3.2	Alcance de Lanzamientos Subsecuentes	6
3.3	Limitaciones y Excepciones	6
4	Contexto del Negocio	7
4.1	Perfiles de los Stakeholders	7
4.2	Prioridades del Proyecto	8
4.3	Ambiente de Operación	8

Índice de Tablas

Tabla 41	7
Tabla 42	7

1 Requerimientos de Negocio

- RN1 - Gestión de ventas
- RN2 - Control de inventario
- RN3 - Gestión de promociones y descuentos

1.1 Background

Paleteria Monarca quiere obtener un sistema que les ayude a gestionar las ventas, hacer cobros y llevar un control de inventario, esto porque no cuentan con una buena administración financiera debido a que no tienen informes de ventas precisos, también quieren mejorar la forma en que realizan los cobros porque actualmente es de una manera lenta de forma que cuando hay muchos clientes algunos llegan a retirarse por las largas filas, por último quieren tener un control de inventario para evitar robos de producto.

1.2 Oportunidad de Negocio

Uno de los problemas que enfrenta Paleteria Monarca es la pérdida de clientes en su hora pico, las largas filas hacen que los clientes desesperen y terminan retirándose, también la imprecisión en sus informes de venta y el mal control de inventario provocan problemas serios para el negocio. El sistema buscará llevar un buen control de inventario, generación de informes de ventas detallados y una manera rápida y eficiente de cobro.

1.3 Objetivos de Negocio y Criterios de Éxito

- Reducir robos y pérdidas de inventario
- Mantener y adquirir nuevos clientes por la atención rápida que se tendrá
- Incrementar las ganancias por la información detallada que se tendrá

1.4 Necesidades del Cliente o de Mercado

- Sistema intuitivo y fácil de usar
- Manejar un alto número de operaciones en hora pico.
- Aceptar distintas formas de pago y generar tickets físicos
- Control de inventario eficiente
- Generación de informes de venta detallados
- Gestión de promociones y descuentos

1.5 Riesgos de Negocio

- Competitividad del mercado
- La implementación del sistema necesitará capacitación para los empleados
- Fallas del sistema
- Si la Paleteria llega a tener problemas de electricidad el sistema no funcionará.

2 Visión del Producto

El software a diseñar será eficiente y conciso para su uso laboral, y así facilitar muchas de las tareas y poder llevar a cabo un excelente control y gestión de cada una de ellas.

2.1 Statement de Visión

Después de implementar el software se pretende que la sucursal sea más ágil en muchas de sus tareas, así como en la gestión y control de cada una de las cosas que pasan dentro de la empresa y no solo en un sucursal, a su vez para que sea más práctico y cómodo para los clientes a la hora de ingresar

- Mejorar la experiencia de pago
- Brindar un servicio de calidad al público.
- Tener un panorama sobre costos y promociones para el público.
- Llevar un mejor control sobre ventas.
- Mejor gestión de inventario.

2.2 Características Importantes

Las características del sistema y sus mejoras a diferencia de otros software son:

- Brinda información previa sobre lo que el cliente necesita.
- Lleva un control sobre todas las sucursales activas.
- Tiene una gestión sobre todo los cambios que se realizan en todos los productos incluyendo descuentos.
- Cuenta con un calendario para ver el control de cada día, semana y mes .

2.3 Suposiciones y Dependencias

- Suponemos que el cliente estará conforme al servicio dado.
- Suponemos que el sistema brindará todos los servicios necesarios par un excelente control del negocio
- Se supone que el sistema no fallará a menos que sea causado por un error humano.
- Se supone que el sistema será eficiente para trabajar en largas jornadas

3 Alcance y Limitaciones

- Alcances
 - Gestión de ventas
 - Control de inventario
 - Registro de ventas
 - Actualización automática de inventario después de una venta
 - Gestión de promociones y descuentos
 - Aceptar múltiples formas de pago
 - Generar tickets físicos (1 para el cliente y 1 para el negocio)
 - Sistema para Computadoras con Windows
- Limitaciones
 - Uso del sistema exclusivo para Computadoras con Sistema Operativo Windows
 - El sistema será implementado en los equipos existentes de la Paleteria, es decir, no invertirán en más equipos.

3.1 Alcance del Lanzamiento Inicial

Las principales misiones del lanzamiento inicial del sistema será mejorar la gestión de ventas y llevar un control de inventario mejorado, de igual manera, se podrá realizar ventas de manera rápida y aceptar efectivo o tarjeta, se generarán los informes de venta por día, semana y mes, por último, se asignará una contraseña para acceder a los informes de venta y al inventario, esto para que nada más los empleados de confianza tengan acceso a esta información que es más sensible.

3.2 Alcance de Lanzamientos Subsecuentes

- Adaptar el sistema a nuevas tecnologías que vayan surgiendo y resulten en eficiencia para el sistema.

4 Contexto del Negocio

En este software se podrá acceder a los distintos perfiles de los usuario con información básica como lo es el salario actual, horario, número de teléfono, entre otros el sistema jamás pedirá dirección y tampoco información de carácter privado.

En este software su principal prioridad será el manejo adecuado de toda la información que se ingresa en él, como las ventas de cada turno, el inventario, la información de cada usuario, también la información básica de cada proveedor.

Nota: cabe aclarar que solo el gerente de la paletería tendrá acceso a toda la información

4.1 Perfiles de los Stakeholders

Tabla 41

Stakeholders	Principal valor	Actitudes	Principal Interés	Restricciones
Gerente	Administrar la empresa.	Líder.	Mantener el control de la empresa.	No presionar de mala forma a los trabajadores.
cajeros	Se encarga de cobrar todos los productos, de pagar a todos los proveedores y a los trabajadores.	Líder	Control de inventarios con el consentimiento o del gerente.	Solo se limita al manejo de la caja y la atención a clientes cuando se requiera.
Almacenista	Se encarga de almacenar todos los productos que ingresan a la paletería.	Multitareas	Mantener ordenado todo dentro del almacén, en los anaqueles de venta de productos y en los distintos refrigeradores .	Solo dedicarse al almacenamiento y limpieza de los productos perecederos y no perecederos dentro y fuera del amacen.
Encargado de producción	Producción de todos los productos perecederos dentro de la paletería.	Multitareas	La producción.	Solo se le requiere para la producción.
Atención a clientes	Encargado de la organización y la limpieza de los productos y paletería fuera del almacén.	Facilidad de palabra al hablar.	Realizar ventas.	Solo atencion a clientes
Clientes	Solicitud de un servicio	consumidor.	Consumir los productos.	No contar con suficiente

				capacidad económica.
Proveedores.	Proveer productos	Responsabilidad.	Vendernos productos.	Solo realizan la función de vendernos productos.

4.2 Prioridades del Proyecto

Tabla 42

Dimensión	Objetivo de Estado	Restricciones (límites)	Rango Permisible (¿qué se puede y no se puede abarcar?)
Calendario	Cumplir con las fechas propuestas	Tiempo que el pedido se demore en llegarnos.	Tiempo que se pueda demorar estar disponible algún producto
Características	Cumplir con todas las especificaciones mencionadas	Perdiendo de vista nuestros principales objetivos	Asignar tiempos para cumplir con cada especificación
Calidad	Servicio Impecable	Indisponibilidad de algún producto	Cumplir con todos los estándares de calidad de nuestros productos en forma
Staff	Que se cumpla cada actividad asignada	Irresponsabilidad, falta de compromiso a su trabajo	Enfermedades
Costo	Obtener las ganancias esperadas	Baja demanda de productos	No podemos controlar las fechas de mayor demanda de nuestros productos

4.3 Ambiente de Operación

El sistema se usará en una paletteria, contando con la interacción de decenas de clientes al cobrar sus productos y con la interacción de diferentes usuarios.

El sistema contará con una interfaz intuitiva y amigable para el usuario.

El sistema estará disponible sólo en el horario laboral hasta el final del turno de cada usuario responsable de caja.

El sistema contará con un sistema bastante confiable con una certeza del 99%.

El sistema funcionará de forma efectiva cumpliendo con las normas y lineamientos del negocio de acuerdo al menú que esté dentro de el mismo.