Descripción de las necesidades del sistema de ventas

**Desarrollan**

Jonathan Barone

Ignacio Céntola

**Descripción**

En la empresa “Ferrosur” cuyo rubro se dedica a la compra y venta mayorista de distintos insumos de ferretería se relevan por completo las necesidades del sistema de **ventas** a implementar.

En el cursograma relevado del circuito de **ventas** se observa la intervención de cuatro entidades por las cuales la información se mueve para llevar a cabo todo el trabajo. Las entidades son:

* Cliente
* Vendedor
* Administrador de ventas
* Créditos
* Almacenes
* Expedición
* Repartidor
* Cliente
* Facturación
* Contaduría

**NOTA: (Por petición del cliente el sistema no contemplará las expediciones ni repartos)**

La gran cantidad de movimientos físicos vuelcan en tres formularios a saber:

* Pedido
* Registro de clientes
* Lista de precios
* Aprobacion de crédito
* Remito
* Factura
* Devolucion

**Detalle**

Se observa que para mejorar los tiempos de entrega entre los distintos departamentos y así disminuir el tiempo de respuesta y aumentar la coordinación entre quienes reciben la información crítica, es necesario automatizar los procesos en los cuales se produce la información y reemplazar la mayor cantidad de documentos en papel.

Para la consecución de los objetivos es necesario implementar un sistema de compras circular que se componga de:

1. **Login**
2. **Administracion de clientes**
3. **Lista de precios**
4. **Pedido de venta**
5. **Remito por venta**
6. **Factura por venta**
7. **Devolucion**
8. **Nota de crédito**
9. **Registración Monetaria.**

**Login**

1. Se necesita la creación de un sistema de login que sea capaz de dar la habilitación a los usuarios correspondientes para ingresar a partes distintas del sistema según su rol específico y ocultarle las partes que no le corresponde ver
2. La administración de las cuentas será llevada a cabo desde la base de datos por el administrador de bases datos y no desde la aplicación
3. Las cuentas deberán tener una nombre de usuario y una contraseña, rol o roles que correspondan al alcance operativo en el sistema y una referencia al empleado real al que pertenece la cuenta.
4. Como en la empresa los nombres y apellidos de los empleados pueden repetirse, es necesario que los nombres de usuarios sean únicos.
5. Para tener un control claro del sistema, si bien será posible hacer bajas físicas, se incorporará la opción de dar una baja lógica con un campo específico para deshabilitar la cuenta.

**Administracion de clientes**

1. Administracion de clientes es la entidad que engloba los datos de los clientes que tienen cuenta corriente dentro de la empresa, ya que son ellos los que compran de manera mayorista.
2. Los datos que se esperan tener de los clientes es la dirección, el teléfono, el codigo postal, el apellido y el nombre.
3. Los datos necesarios para la cuenta corriente son el debe y el haber de los mismos.
4. Se necesita llevar a cabo un ABM que permita el manejo de estos datos.

**Lista de precios**

1. La lista de precios deberá ser una entidad que expanda las funcionalidades de los productos que están cargados en stock.
2. La funcionalidad que deberá añadir es la posibilidad de que a cada producto se le cargue su precio.
3. El encargo de cargar los precios deberá contrastar el precio cotizado en la última orden de compras del producto en cuestión, con el precio actúal (si lo tiene) y decidir el precio según las reglas de la empresa.

**Pedido de venta**

1. El pedido de venta es la entidad que se encargará de registrar las ventas que inician los clientes al llegar al mostrador.
2. Los campos que deben ir son producto, nombre del producto, cantidad pedida, marca, medida, fecha de emisión, nombre del cliente.
3. El vendedor que registre el pedido de venta deberá poder comprobar que hay stock disponible para suplir la cantidad pedida por el cliente.
4. Los pedidos de venta deberán tener una forma de verificar que ha sido procesado por entidades que sigan el procesamiento de estos.

**Remito por venta**

1. La entidad de remito por venta procesará los pedidos de compras
2. Se registrarán las modificaciones en stock, fecha de crecion del remito, observaciones del mismo.
3. Se deberán poder crear remitos por devolución
4. Cuando un remito se crea, automáticamente se deberá modificar el pedido de venta indicando que el segundo ha sido procesado.

**Factura por venta**

1. Las facturas por venta son las registraciones monetarias de lo que recibe el cliente.
2. Se hacen a partir de los remitos
3. Dentro de estos documentos se hallan los productos, el precio unitario, el importe total, se podrán cargar observaciones, numero de factura.
4. Se deberá crear una forma de asegurarse si las facturas fueron sumadas en la cuenta corriente del cliente o no.

**Devolución**

1. Los documentos de devoluciones son aquellos que se cargan a través de recibir mercadería devuelta por el cliente.
2. Los resultados de las devoluciones pueden derivar en una nota de crédito aumente el valor del haber de la cuenta corriente del cliente o en la creación de un remito por devolución para volver a darle el producto en cuestión. En el caso de no llegar a un acuerdo favorable para el cliente, no se creará ningún documento.
3. Los campos correspondientes a este documento son: nombre del cliente, problemas encontrados, referencia al remito que el cliente propociona junto con el producto y la referencia del producto que cliente trae al mostrador.
4. Los pedidos de devoluciones deberán poder mantener un registro de estados para que la persona que los maneje, sepa del mismo.

**Nota de crédito**

1. Las notas de crédito son los documentos creados a partir de una decision favorable para el cliente por un pedido de devoluciones sobre un producto que no cumplía con los requisitos previstos.
2. Estos documentos se iniciaran a partir de un pedido de devolución y tendrá como objetivo la suma del haber del cliente que lo presente en su respectiva cuenta corriente.
3. También deberá modificar el estado de pedido de devolución una vez esté efectuada la registración.

**Registración monetaria**

1. La registración monetaria es la entidad final del circuito de ventas, su objetivo es tomar los importes de los documentos facturas notas de créditos y sumarlos en las cuentas corrientes del cliente.
2. Modificará para concluir el estado de los pedidos de devolución y también registrará un mensaje que confirme que se han sumado al sistema los importes antes nombrados.