

Texto:

Una concesionaria quiere informatizar su sistema de consultas para ventas y brinda la siguiente descripción de esa parte del negocio.

La empresa vende vehículos nuevos y usados, y tienen a la venta tanto vehículos de 4 ruedas (autos, camionetas), como de 2 ruedas (motos). Todos los vehículos tienen un código de vehículo que será la patente del mismo. De los vehículos se sabe el tipo de vehículo, patente, marca, modelo, año, color y si es nuevo o usado. Además, de los de 2 ruedas se sabe la cilindrada y de los de 4 ruedas se sabe la cantidad de puertas.

Los asesores de venta son contactados por los clientes en forma personal o telefónica. Cada cliente será atendido por un asesor en el primer contacto de consulta y cuando el cliente se haya decidido a comprar un vehículo, será remitido al departamento de ventas para el cierre de la operación. El asesor deberá pasarle al departamento de ventas, datos del comprador, del vehículo que desea comprar, su precio y la forma de pago elegida. La empresa registra a los asesores con sus datos personales, pero los identifica por su número de legajo.

Los clientes serán identificados por sus datos personales y tendrán un número de cliente que será su DNI.

En caso que la consulta no llegue a la venta, se registrará igualmente la consulta, ya que la operación puede ser cerrada posteriormente. Se entiende que una consulta es por un solo vehículo. Si un mismo cliente consulta por dos vehículos, entonces son 2 consultas. En otra consulta que realice el cliente, puede ser atendido por el mismo asesor o por otro, a solicitud del cliente, debiendo haber registro de las atenciones de cada asesor.

Los asesores cobran un básico, más un plus por cada atención realizada y un plus por cada venta concretada, detalles que también deben ser registrados para el cobro de su salario.