



# REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO.

## Situación actual o propósito.

El problema actual de la empresa dedicada a las ventas y distribución de productos alimenticios es la falta de orden en términos de datos e información en los ámbitos de registros de compra, venta, distribución, stock, etc., debido a que todos los registros son escritos a mano en lápiz y papel, dificultando así el registro de cada movimiento dado en cada una de estas áreas, y más aún, dificultando la búsqueda de la información de dichas transacciones.

## Oportunidad del negocio.

Con este sistema se resuelven todos los inconvenientes generados por el sistema a mano de guardado de datos como ventas, compras, facturas. Estos problemas abarcan la pérdida de los mismos, errores de datos (mal ingresados u omitidos), etc.

Este sistema entra en el mercado de software administrativo de mercados, el cual es utilizado dentro de organizaciones encargadas de compra venta de productos alimenticios, que si bien ya existen varios sistemas encargados de estas tareas, el nuestro agrega un sistema de stock y reposición automática.

## Riesgos.

Algunos riesgos de proyecto pueden ser la falta de confianza por parte del usuario al sistema de restock automático y por tanto la preferencia al uso de otros sistemas más básicos, también puede ser un factor de riesgo la gran cantidad de información que precisa el sistema para funcionar y la falta de conocimiento de los mismos por parte del usuario llevando a problemas y retrasos a la hora de cargar los datos de las tablas.

# VISIÓN DE LA SOLUCIÓN.

## Funciones principales.

Las funciones principales que se podrán realizar en este sistema son:

1- Cada usuario podrá registrarse.

2- Se tomarán órdenes de compras de los clientes.

3- Dichas solicitudes se asignan a los empleados registrados.

4- Se podrá determinar quién será el distribuidor del pedido.

5- Cada orden contará con un detalle de los productos encargados.

6- Los productos que se vendan van a estar categorizados.

7- Se contará con tabla de proveedores de la mercadería.

8- Se tendrá acceso a un detalle de ventas, compras y resultados.

9- Contará con un manejo de stock dependiendo las compras y ventas que se realicen.

10- Se podrá realizar la facturación de cada venta.

11- Habrá usuarios con permisos limitados que puedan agregar información.

12- Se dispondrá de un usuario “maestro” que podrá realizar el ABM completo.

# CONTEXTO DEL NEGOCIO.

## Perfil de los interesados (Stakeholders).

| Stakeholders | Beneficio y Valores percibidos | Actitudes | Funciones de interes Mayor | Restricciones. |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ejecutivos | Mejora en la eficiencia operativa y en la toma de decisiones. | Muy interesados, en la optimización de procesos y maximización de ganancias | Acceso a informes financieros detallados. | Limitaciones presupuestarias para el desarrollo y mantenimiento del sistema |
| Usuarios Directos/ Indirectos: | Simplificación de tareas administrativas y aumento de la productividad.  Mayor eficiencia en el registro de ventas/compras y en la gestión de información del cliente | Altamente receptivo, espera buena usabilidad.  Expectativa de un servicio eficiente y satisfacción en la experiencia de compra. | Facilidad de uso del sistema, acceso rápido a información relevante.  Acceso a información detallada de productos, facilidad para realizar pedidos. | Limitaciones en cuanto al equipamiento físico, falta de recursos y capacidades. |
| Contador: | Acceso a la información financiera precisa y actualizada.  Facilidad para realizar análisis y reportes financieros. | Enfoque en la precisión de los datos financieros y en el cumplimiento de normativas contables. | Acceso a informes financieros detallados, capacidad para examinar transacciones y generación de informes de impuestos. | Cumplir con las regulaciones de privacidad y seguridad de datos financieros. |

# ALCANCE Y LIMITACIONES.

## Alcance inicial.

El alcance inicial del proyecto abarca la implementación de funciones clave para facilitar el acceso y la gestión de información en el sistema. Esto incluye el registro de usuarios, la gestión de órdenes de compra, la asignación eficiente de solicitudes, la optimización de la entrega de productos, el detalle de productos en órdenes, la categorización de productos, la gestión de proveedores, el seguimiento detallado de transacciones y resultados financieros, el manejo de inventario, la facturación automatizada, la gestión de permisos de usuarios y la disponibilidad de un usuario "maestro" con control completo del sistema. Se priorizan funciones que mejoren la eficiencia operativa, la productividad y la experiencia del cliente, considerando restricciones presupuestarias y de recursos físicos, así como el cumplimiento de regulaciones de privacidad y seguridad de datos financieros.

## Limitaciones y exclusiones.

Como limitaciones y/o exclusiones, encontramos:

1- Que el sistema tenga la funcionalidad de registrar los turnos cumplidos de los empleados.

2- Capacidad de hacer reservas de productos.

3- Función de controlar y administrar impuestos o tarifas.

4- Mostrar el tipo y la cantidad de productos dañados.

5- Back up semanal para no perder datos importantes sobre las ventas, compras, envíos, etc.

# REQUERIMIENTOS.

## Requerimientos funcionales.

1- ABM de cliente.

2- ABM de empleado.

3- ABM de producto.

4- ABM de distribuidor.

5- ABM de órdenes de venta.

6- ABM de detalle de órdenes venta.

7- ABM de órdenes de compra.

8- ABM de detalle de órdenes compra.

9- ABM de proveedores.

10- ABM de categoría.

11- Disponer de usuarios con permisos limitados (solo agregar información).

12- Disponer de un usuario “maestro” capaz de realizar el AMB completo.

## Requerimientos no funcionales.

1- poner logo de la empresa.

2- agregar foto de los empleados.

3- agregar foto de los clientes.

# MOCKUPS.

## Ejemplo: Mockup Alta Cliente