

Botillería, rotisería y almacén

La Tentación

Documento de Requisitos de Usuario (URD)

Integrantes:

- Matías Barra
- Fernando Ruiz
- José Vásquez

Índice

1.	Introducción	3
1.1.	Información general	3
1.2.	Organización de la empresa	3
2.	Gestión de inventario	3
2.1.	Situación actual	4
2.2.	Requisitos	4
3.	Area de ventas	4
3.1.	Situación actual	4
3.2.	Requisitos	4
4.	Modalidad de venta en línea	4
4.1.	Situación actual	5
4.2.	Requisitos	5
5.	Información adicional	5
6.	Responsables y contacto	

1. Introducción

1.1. Información general

La tentación, ubicada en una esquina del sector norte de la comuna de Paillaco, lleva poco más de 20 años ofreciendo sus productos a los vecinos de la comuna. Partió como un pequeño almacén de provisiones, que poco a poco fue ganándose la preferencia de su clientela, y creciendo en infraestructura y en oferta de productos.

Hace alrededor de dos años vivió su cambio más importante, con una nueva administración y una nueva imagen.

En la actualidad, la tentación, atendida por sus propios dueños, ofrece alimentos, bebidas alcohólicas, productos de limpieza, productos del hogar, muebles y alfombras, juguetes y algunos electrodomésticos, prendas de vestir, entre otras cosas. Las ventas se realizan de forma presencial pero ocasionalmente se reciben pedidos a través de whatsapp que posteriormente son despachados a domicilio. también se utiliza facebook para ofrecer algunos de sus productos.

Esta variedad en los productos ha significado un problema de gestión de inventarios, ya que los sistemas encargados de esta parte son poco eficientes, y el paso del tiempo los ha vuelto casi obsoletos.

1.2. Organización de la empresa

Todas las tareas relacionadas con la administración, contabilidad, ventas, así como las de orden y limpieza, las realizan por los dos propietarios.

En un futuro se maneja la idea de incluir más personal. Esto implica que nuestro software deberá ser fácil de aprender a usar.

2. Gestión de inventario

2.1. Situación actual

Actualmente, el local cuenta con un terminal o punto de venta, el cual está equipado con una pistola láser para escanear códigos de barra, y que posee el sistema de inventario y ventas. Este sistema de inventario no se utiliza en el día a día, ya que el registro de los productos que ingresan a bodega requiere de mucho tiempo (se debe actualizar cada uno de los campos de cada uno de los productos de forma manual). Para el caso de productos nuevos o aquellos de venta ocasional, este proceso se lleva a cabo de todas maneras para tener una forma de respaldo de precios.

2.2. Requisitos

El cliente espera un sistema de inventario eficiente, para esto es de suma importancia reducir al mínimo el tiempo necesario para ingresar los artículos que llegan al local en el sistema. El software a desarrollar entonces deberá ser capaz de recoger información de la factura de compra y automáticamente completar los campos de nombre, cantidad, precio unitario y precio de venta.

3. Area de ventas

3.1. Situación actual

El proceso para realizar una venta es completamente manual. El cliente transporta los productos hasta la caja, se suman los valores en una calculadora común y se genera una boleta electrónica en la página del SII.

En caso de desconocer el precio de algún producto, se cuenta con una herramienta de inventario en la que se pueden realizar búsquedas por código (escáner) o por nombre.

Luego de emitida la boleta, si el cliente lo solicita, esta se imprime en papel y es entregada. En el caso contrario se le envía una copia del comprobante por Whatsapp al cliente.

3.2. Requisitos

Ya que por el momento el local no cuenta con un sistema especializado para emitir las boletas electrónicas, este es uno de nuestros requisitos; Un sistema de interfaz para la emisión de boletas que se adapte a las necesidades del negocio podría resultar beneficioso no solo por comodidad, sino también para llevar un buen conteo de las boletas emitidas.

4. Modalidad de venta en línea

4.1. Situación actual

Actualmente se cuenta con un sistema de venta en línea mediante la aplicación de mensajería “Whatsapp”. De la misma forma como se lleva a cabo en la tienda, el cliente selecciona sus productos, se suman los valores y se genera una boleta electrónica por el total. La boleta es luego enviada al cliente y se define la fecha/hora del despacho. En definitiva se realiza el mismo proceso que una compra presencial.

4.2. Requerimientos

Si bien se cuenta con esta modalidad on-line, no se ha implementado un catálogo de productos que sea confiable. Por lo que Implementar un catálogo atractivo y actualizado será entonces uno de nuestros objetivos secundarios, ya que actualmente no presenta mucha importancia.

5. Información adicional

Se utilizan también medios de difusión por redes sociales. De esta manera se promocionan ciertos descuentos o items que solo se venden por temporada. Si bien no vamos a trabajar en este ámbito del negocio, es importante tenerlo presente para que nuestras soluciones puedan adaptarse de buena forma con estas prácticas.

6. Responsables y contacto

Equipo de desarrollo

Nombre	Correo electronico
Ingo Guzman	ingo.guzman@alumnos.uach.cl
Fernando Ruiz	fernando.ruiz02@alumnos.uach.cl
José Vásquez	jose.vasquez01@alumnos.uach.cl