Sistema de Ventas y cultivo de Plantas carnívoras

Especificación de Caso de Uso de Negocio:

Comercialización de Productos

ECUN02

Versión 1.0

Historial de Revisiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 29/24/2024 | 1.0 | Definicion completa | MiguelTFD |

**Especificación de Caso de Uso de Negocio**

**Empeño de Artefactos**

1. Introducción
   1. Propósito

El propósito de este documento es, analizar, definir e identificar las actividades que se realizan en el proceso de “comercialización de los productos” el cual le pertenece a la empresa **“Power-Plant”** así mismo otorgar una atención de calidad y llegar a concretar mas ventas con potenciales clientes

* 1. Alcance

La adquisición de Equipamiento de cultivo se ejecuta antes de la **distribución de los productos,** el resultado final es la constancia de pedido o la recepción de los materiales o-y productos para su pronta utilización.

El proceso de la Comercialización de los Productos puede darse después de a ver obtenido los materiales de cultivo, este proceso tiene como fin, dar una mejor calidad a nuestro cliente y tener un mayor alcance de vistas y relevancia, nuestro objetivo final seria concretar una venta.

* 1. Definiciones, acrónimos y abreviaturas
  2. Referencias

El presente documento hace referencia a los siguientes documentos:

* Documento Visión del Negocio.
* Descripción de la Organización
* Objetivos estratégicos de negocio.
* Reglas de negocio.
  1. Resumen del documento

Este documento está dividido en 5 secciones básicas: Breve descripción del proceso, objetivo que satisface, flujos de trabajo, categoría a la que pertenece y gestor del proceso.

1. Comercialización de los Productos
   1. Breve descripción

El proceso Comercialización de los productos se inicia cuando el gerente de ventas inicia una publicación en las redes sociales luego de eso el cliente se pone en contacto con los asistentes de ventas y existen 2 posibles casos por ejemplo una es que el cliente quiera visitar el vivero de manera presencial y otra que únicamente quiera comprar pero de manera directa o por ejemplo esta persona vive lejos y quiere que le hagan un envío luego de cuando se concreta la venta se le envía una tarjeta de contacto al cliente

1. Objetivos

El vivero Power Plant requiere un sistema automatizado escalable y seguro para poder hacer las ventas visualizar los productos y poder registrar las visitas al vivero ya que así vamos a poder solucionar estos siguientes aspectos

Veamos algunos objetivos presentes:

1. Reducir en un 90% la Perdida de los documentos de registros de visita para el mes de Julio de 2025
2. Aumentar en un 70% la velocidad del registro de los datos de cada cliente
3. Reducir las dificultades en un 76% de la coordinación de visitas al vivero para el mes de agosto del 2025
4. Aumentar La capacidad de atención al cliente en un 55% para el mes de diciembre de 2025;
5. Reducir en un 80% los errores al momento de registrar los datos de los clientes
6. Flujos de Trabajo
   1. Flujo básico
7. El Gerente de ventas realiza una publicación en las redes sociales.
8. El cliente se pone en contacto con los asistentes de ventas
9. El cliente solicita una visita al vivero.
10. El asistente de ventas establece el horario para la visita al vivero
11. El asistente de ventas genera una solicitud de visita al área de exposición.
12. El Encargado de exposición realiza el tour
13. El Encargado de exposición hace el tour
14. El encargado Le menciona los precios
15. El cliente toma una decisión si efectuará la compra, de lo contrario el flujo continua
16. El cliente procede a hacer la compra
17. El encargado de caja genera una boleta de venta.
18. El encargado de exposición entrega una tarjeta de contacto.
19. Se envía la aprobación al encargado de almacén
20. El encargado de almacén empaqueta el producto.
21. El encargado de almacén envia el paquete al asistente de ventas
22. El asistente de ventas entrega el Producto al cliente
    1. **Flujos alternativos**

* En el punto 2 Si el cliente no vive en Satipo: El ayudante de ventas le informa que hace envíos, si el cliente acepta el Ayudante de ventas envía un catálogo de productos y continua en el punto 9 de lo contrario el proceso termina.
* En el punto 14, si el producto debe ser enviado a otra provincia, el encargado de ventas elije una agencia, luego selecciona la agencia y llena los datos del cliente, finalmente si todo esta conforme el proceso termina.

1. Categoría
   1. Estratégico
2. Gestor del proceso

Cliente

**Diagrama de Clases**