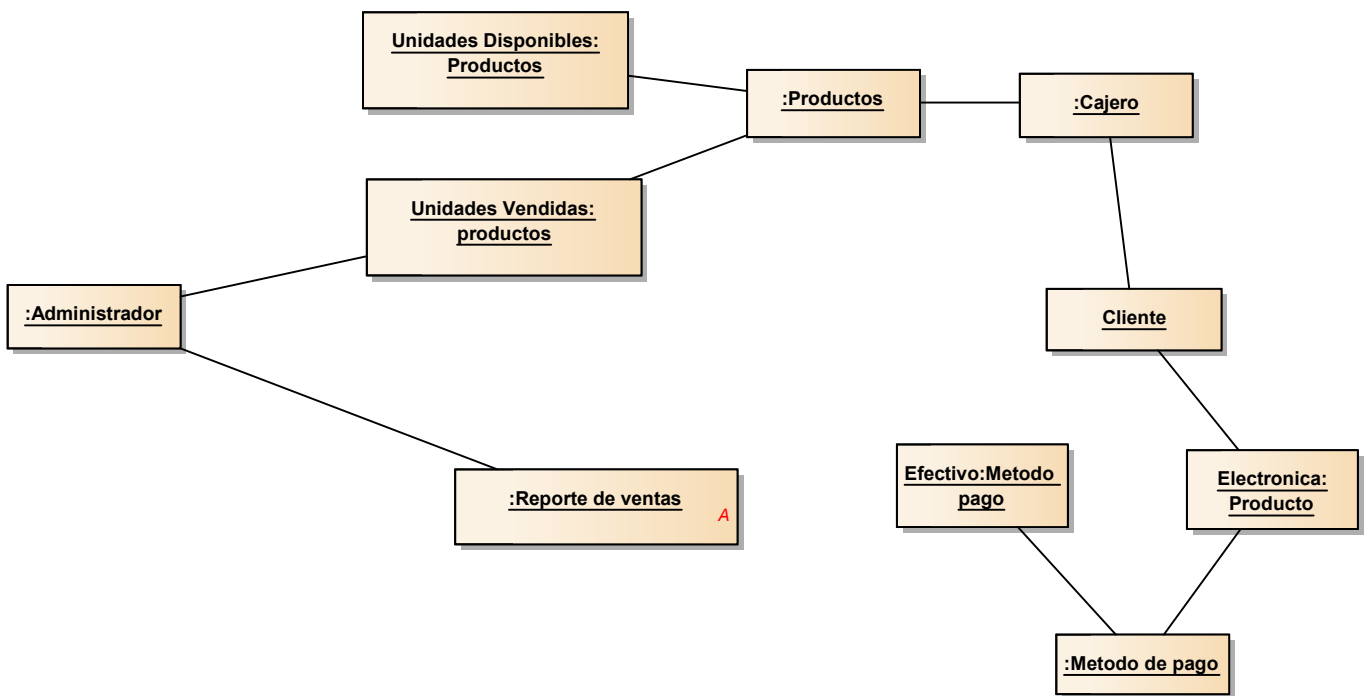
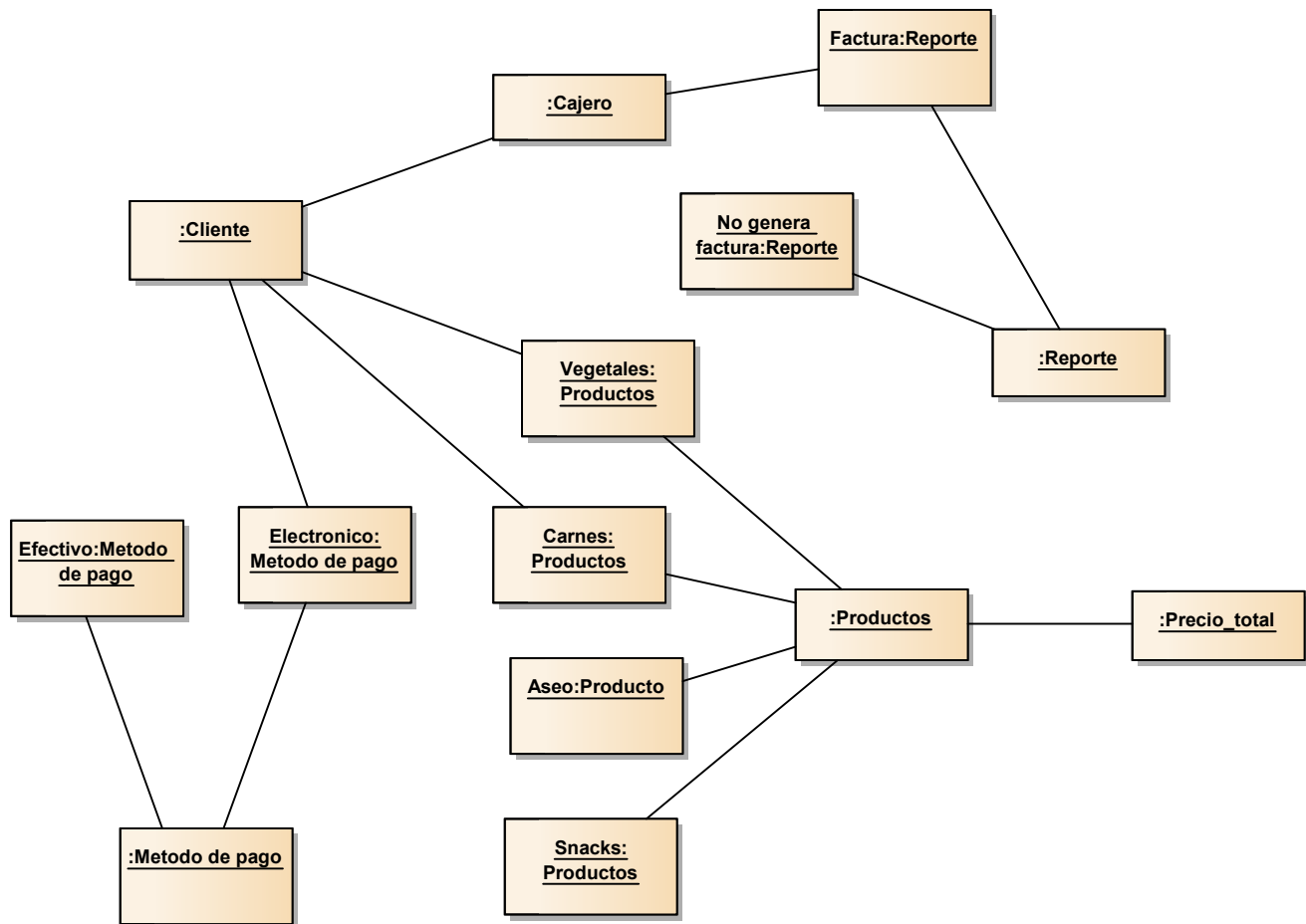


DIAGRAMA DE OBJETOS

El administrador de la tienda supervisa el rendimiento de las ventas del día y solicita al cajero que recopile datos sobre los métodos de pago utilizados por los clientes. Al final del turno, el cajero presenta un resumen detallado de los pagos en efectivo, tarjeta de débito, y tarjeta de crédito. Con esta información, el administrador prepara un informe para identificar patrones de gasto y optimizar las estrategias de ventas.



Escenario: Solicitud de Factura por parte del Cliente
Un cliente en la tienda solicita una factura para sus compras. El cajero procesa la transacción y emite la factura correspondiente, asegurándose de incluir todos los detalles necesarios, como los productos comprados, los precios unitarios y totales, y los impuestos aplicables. El cliente agradece la factura y la guarda para sus registros. El cajero registra la transacción en el sistema de facturación de la tienda, garantizando la precisión de los registros contables y la satisfacción del cliente.



El administrador y el cajero revisan juntos el historial de compras para entender las preferencias de los clientes y planificar futuras estrategias de ventas. Analizan patrones de compra y métodos de pago para identificar oportunidades de promoción y mejorar la experiencia del cliente. Esta revisión les brinda información útil para aumentar las ventas y satisfacer las necesidades de los clientes en la tienda.

