

**Universidad Mariano Gálvez de Guatemala**

Ingeniería en sistemas de información y ciencias de la computación

Aseguramiento de la Calidad de Software

**MODELADO DE PROCESOS BPM**

PROYECTO: Sistema de Ventas Online

Omar Alejandro Bermudez Cáceres

Álvaro Vinicio Orellana Méndez

Carlos Eduardo Camey Milian

Kevin Pumay

Maycol Guerra

Herbert Aragón Monzón

Villa Nueva, septiembre de 2024

# BPM: Sistema de ventas online

## Cliente

**1. Registro o Login:**

- El cliente comienza registrándose o iniciando sesión en el sistema.

- Durante este paso, el cliente puede proporcionar información personal como dirección de entrega y métodos de pago.

**2. Selección de Productos:**

- El cliente navega por el catálogo de productos y selecciona los artículos que desea comprar.

**3. Agregar al Carrito de Compras:**

- Los productos seleccionados se añaden al carrito de compras.

- Hay una decisión que determina si el cliente ha terminado de seleccionar productos:

- Si: El cliente continúa al siguiente paso.

- No: El cliente puede regresar al catálogo y seguir seleccionando productos.

**4. Selección de Método de Pago:**

- Una vez que el cliente ha terminado de seleccionar productos, elige un método de pago (tarjeta, PayPal, etc.).

**5. Confirmación de Pago:**

- El cliente confirma la transacción y el pago se procesa.

**6. Recibe una Factura:**

- Tras completar el pago, el cliente recibe una factura como comprobante de la compra.

## 

## Administrador

**1. Gestión de Roles:**

- El administrador gestiona los roles de los usuarios (cliente, administrador, etc.).

**2. Ingreso de Nuevos Productos:**

- El administrador puede ingresar nuevos productos al sistema, lo que incluye operaciones CRUD (crear, leer, actualizar y eliminar) en el catálogo.

**3. Generación de Reportes de Ventas:**

- El sistema genera reportes de ventas, permitiendo al administrador acceder a información relevante sobre el inventario y las transacciones.

## Flujo General:

- El proceso inicia con la interacción del cliente, avanzando a través de la selección de productos y la realización de la compra.

- Paralelamente, el administrador gestiona el inventario y los roles de usuario.

- Ambos flujos convergen en la generación de reportes que le permiten al administrador tener visibilidad sobre las ventas y productos.

