



Universidad
Tecnológica
del Perú

INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA

ARQUITECTURA ORIENTADA AL SERVICIO

**Sistema web para la gestión de ventas y abastecimiento
de una licorería**

DOCENTE

JOSUE JOEL RIOS HERRERA

INTEGRANTES

ASENCIOS VARGAS, JESSICA - U18209685

SIRLOPU PURISACA, OSCAR - U18202829

VALVERDE HUAMACCTO, KARLA - U19216787

SECCIÓN

47035

Lima, Perú

2023

1. Datos generales empresariales:

Numero de RUC: 10098940460

Nombre Comercial: Vinos y Licores Andrea

Dirección: Av. Angélica Gamarra 850, Los Olivos (Mercado Conzac - Puesto 236)

Propietario: Andrea Almanza Escalante

Logo:



2. Misión

Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes una amplia selección de licores de alta calidad, proporcionando un servicio personalizado y amigable para enriquecer sus momentos especiales.

3. Visión

Aspiramos a convertirnos en un destino local de confianza, donde la comunidad disfrute descubriendo licores excepcionales y compartiendo momentos especiales, mientras mantenemos nuestro compromiso con la responsabilidad en la venta de alcohol.

4. Objetivos Generales

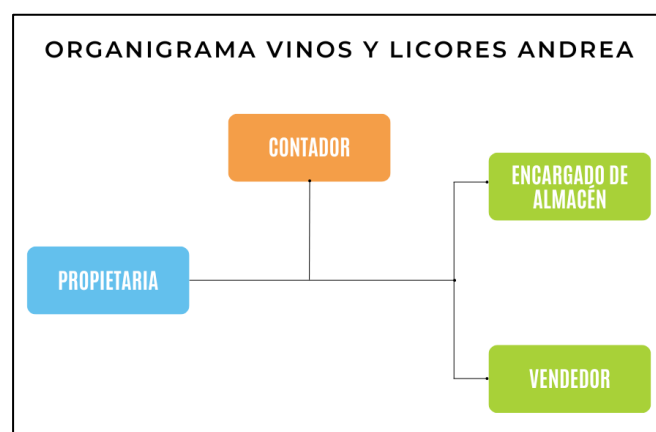
- Crecimiento Sostenible: Expandir gradualmente nuestra clientela y aumentar las ventas en un 10% durante el próximo año, manteniendo al mismo tiempo un enfoque en la calidad y la satisfacción del cliente.
- Variedad y Experiencia: Continuar ampliando la gama de productos en un 20% durante el próximo año, introduciendo nuevas selecciones de licores y vinos provenientes de diversas regiones y estilos para brindar una experiencia más diversificada a sus clientes.

- Responsabilidad y Cumplimiento: Cumplir rigurosamente con todas las regulaciones relacionadas con la venta de alcohol, promoviendo un ambiente seguro y estableciendo programas de capacitación en el consumo responsable de alcohol para nuestro personal.

5. Objetivos Específicos

- Aumento de inventario: Ampliar el inventario de licores premium agregando al menos 5 nuevas marcas o productos de alta calidad durante el trimestre del próximo año.
- Optimización de inventarios: Reducir el nivel de inventario obsoleto o de baja rotación en un 10% en los próximos tres meses, liberando capital para nuevas inversiones en productos populares.
- Establecimiento de alianzas estratégicas: Vinos y Licores Andrea se propone establecer alianzas con restaurantes y bares locales para promover sus productos.
- Medición de la satisfacción del cliente: La empresa planea implementar encuestas de satisfacción a los clientes para evaluar la calidad de la experiencia y recopilar retroalimentación valiosa para futuras mejoras.
- Expansión en línea: Iniciar ventas en línea y desarrollar un sitio web de comercio electrónico para llegar a un público más amplio y aumentar las ventas.

6. Organigrama



7. Funciones de mérito al organigrama

- Propietaria: Es la dueña de la licorería y tiene la máxima autoridad sobre el negocio. Además, se encarga de la gestión y supervisión general de la licorería, incluyendo operaciones, personal y finanzas.
- Contador: Cumple la función de asesor financiero externo.

- Encargado de almacén: Encargado de la gestión efectiva del inventario, supervisar las operaciones de recepción y envío de productos, y mantener la organización y seguridad en el almacén.
- Vendedor: El vendedor es responsable de la atención al cliente, ventas y manejo de transacciones.

En Vinos y Licores Andrea, el enfoque organizativo refleja la naturaleza de un negocio familiar arraigado en la pasión y la colaboración. La dueña (Andrea Almanza Escalante) lidera este enfoque, mientras que su sobrina (Yaneth Condori Almanza) se encarga de la gerencia y su sobrino (Joel Condori Almanza) desempeña roles como encargado de almacén y vendedor. Estos roles se basan en las habilidades y compromiso demostrados. Este organigrama fomenta un ambiente colaborativo donde cada miembro de la familia aporta lo mejor de sí mismo. De esta manera, se busca reforzar el compromiso de crear experiencias excepcionales para los clientes y asegurar el éxito continuo en la venta de vinos y licores.

8. Realidad Problemática

8.1. Problemas seleccionados

En Vinos y Licores Andrea, la gestión de abastecimiento y ventas se han vuelto desafiantes debido al procedimiento manual y el uso de hojas de cálculo. Esta práctica, aunque inicialmente útil, ha dado lugar a problemas significativos en la precisión del inventario y la toma de decisiones. La falta de un sistema automatizado ha llevado a errores humanos y a discrepancias entre los niveles de stock registrados y la disponibilidad real en la tienda. Además, la carencia de análisis en tiempo real dificulta la identificación de tendencias y la planificación de compras futuras. De esta manera, la empresa se ve afectada por el exceso de productos, lo cual genera el sobre stock en el negocio. También, el proceso de ventas toma más tiempo de lo que debería, ya que la imprecisión del inventario genera que el vendedor debe ir directamente al almacén para verificar la disponibilidad del producto, lo cual genera insatisfacción en la atención del cliente. En ese sentido, la dependencia en hojas de cálculo para la gestión del negocio en Vinos y Licores Andrea ha creado problemas de precisión y análisis que podrían ser abordados con una solución tecnológica adecuada.

9. Requerimientos funcionales

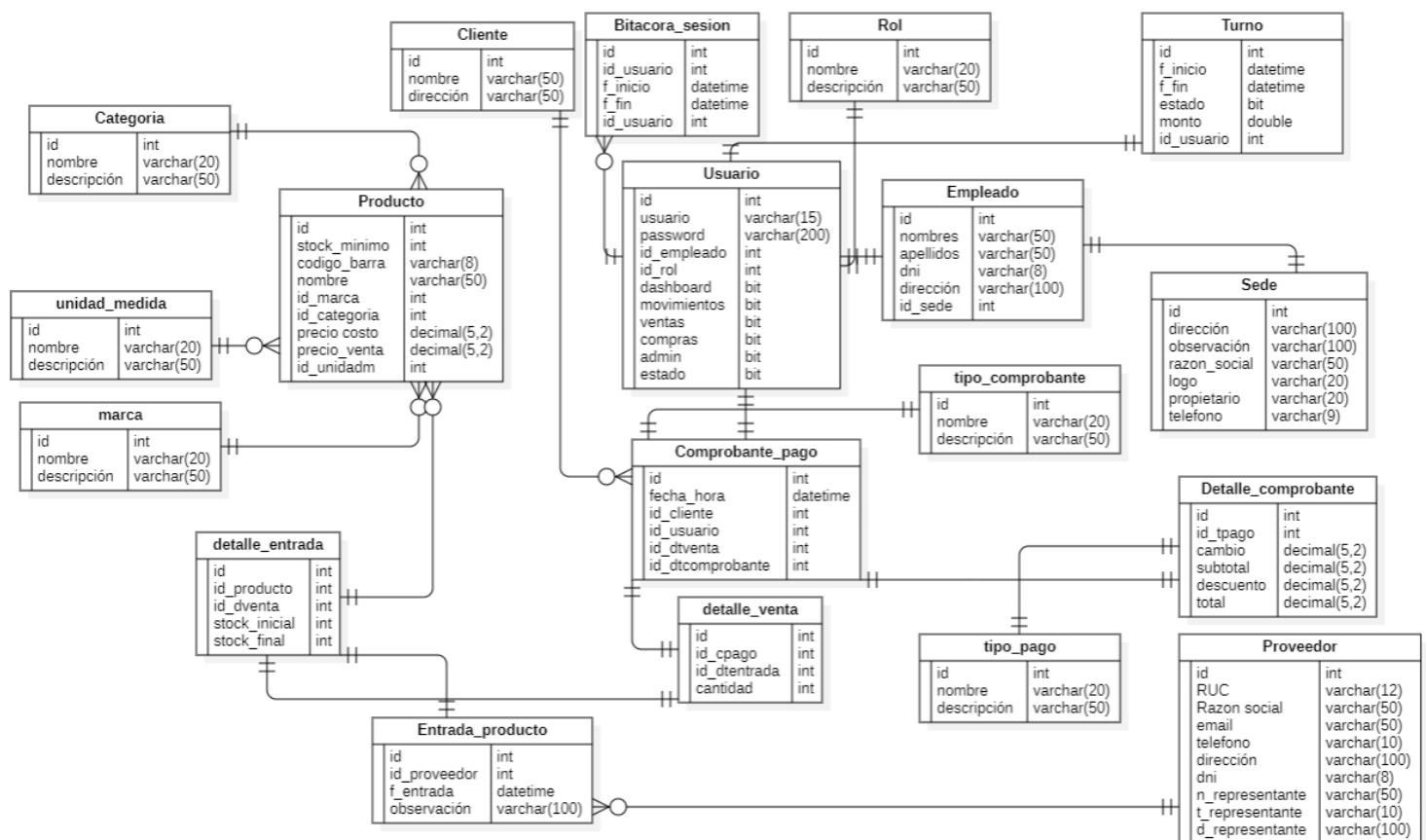
Requerimiento		Descripción
RF01	Iniciar sesión	El sistema debe permitir el inicio de sesión de los usuarios.
RF02	Validar datos	El sistema debe validar que los datos ingresados en los campos de texto sean correctos.
RF03	Administración de empleados	El sistema debe permitir el mantenimiento de los empleados (registrar, modificar, eliminar).
RF04	Administración de usuarios	El sistema debe permitir gestionar los usuarios del sistema (asignar usuario, contraseña, permisos del sistema, estado).
RF05	Registro de ventas	El sistema debe permitir el registro de las ventas realizadas (registro de productos, datos del cliente, tipo de comprobante, entre otros).
RF06	Registro del cliente	El sistema debe permitir registrar los datos cliente (DNI, nombre, dirección).
RF07	Búsqueda del producto	El sistema debe permitir la búsqueda de los productos.
RF08	Ticket de venta	El sistema debe permitir visualizar y/o imprimir el comprobante de venta.
RF09	Indicadores de ventas	El sistema debe mostrar indicadores de ventas para el usuario administrador.
RF10	Registro de productos	El sistema debe permitir el registro de los productos considerando datos como marca, categoría, unidad de medida, stock mínimo).
RF11	Registro de proveedores	El sistema debe permitir el registro de proveedores.
RF12	Reporte de compras	El sistema permite realizar búsquedas por fecha y mes de las compras realizadas y generar reportes a partir de ellos.
RF13	Alerta de stock bajo	El sistema debe mostrar una alerta de stock bajo por cada producto.
RF14	Kardex de productos	El sistema debe mostrar los movimientos de los productos (registro de entradas y salidas).

10. Requerimientos no funcionales

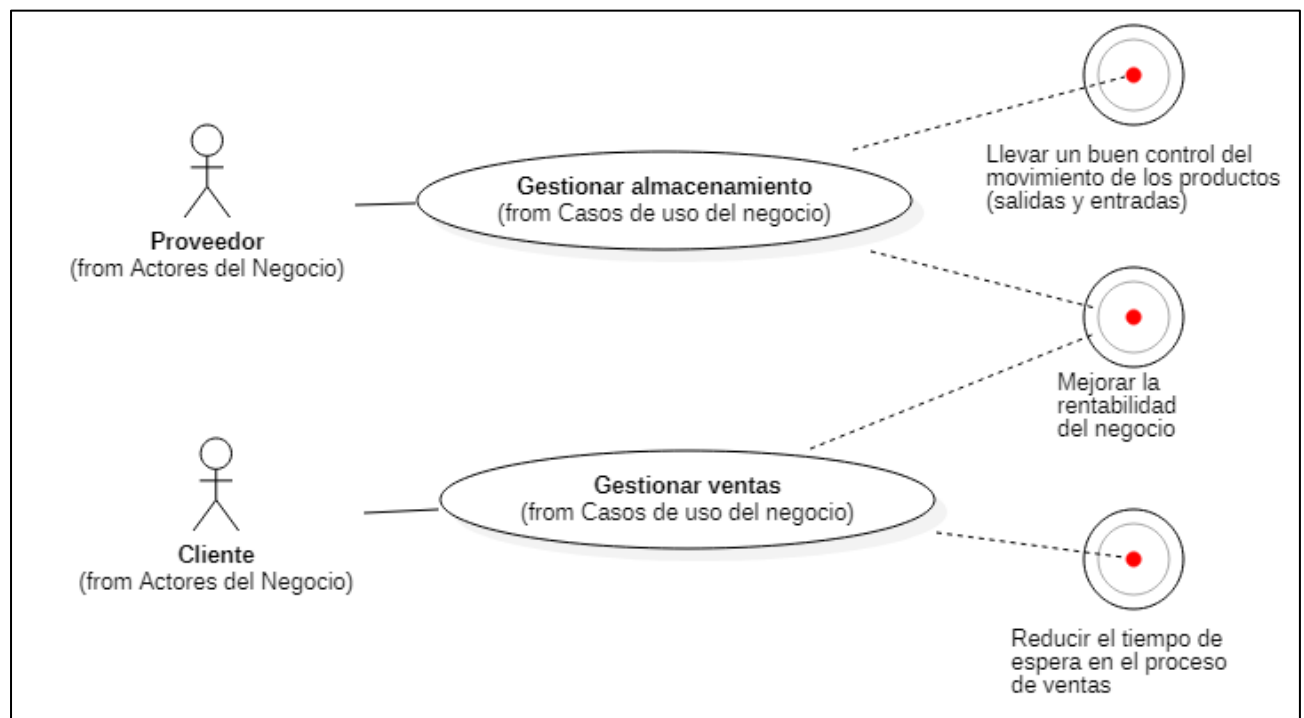
Número	Requerimiento	Descripción
RNF01	Seguridad de Datos	El sistema debe implementar medidas de seguridad sólidas para proteger la información de los clientes y ventas.
RNF02	Tiempo de Respuesta	El sistema debe responder en menos de 2 segundos para garantizar una experiencia fluida para los usuarios.
RNF03	Escalabilidad	La página web debe estar diseñada para manejar incrementos de tráfico sin degradación en el rendimiento.
RNF04	Usabilidad	La interfaz debe ser intuitiva y fácil de usar para que se pueda navegar sin problemas.
RNF05	Compatibilidad con Navegadores	La página web debe funcionar correctamente en los navegadores más utilizados, incluyendo Chrome, Firefox y Edge.

RNF06	Accesibilidad	La página web debe cumplir con las pautas de accesibilidad para garantizar que todos los usuarios puedan acceder.
RNF08	Disponibilidad	La página web debe estar disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para los usuarios en línea.
RNF09	Cumplimiento Legal	La página web debe cumplir con las regulaciones y leyes de protección de datos y comercio electrónico vigentes.

11. Modelo entidad relación

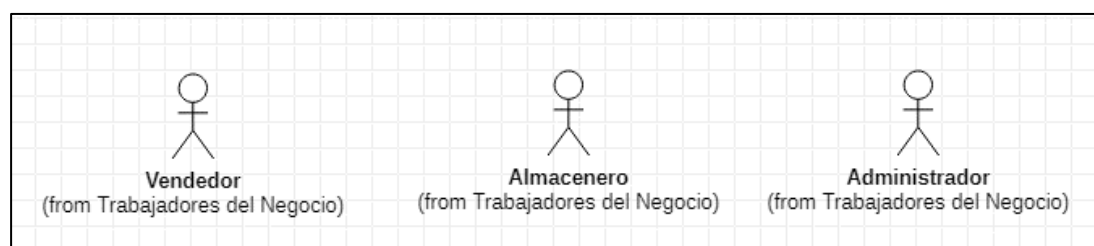


12. CUN

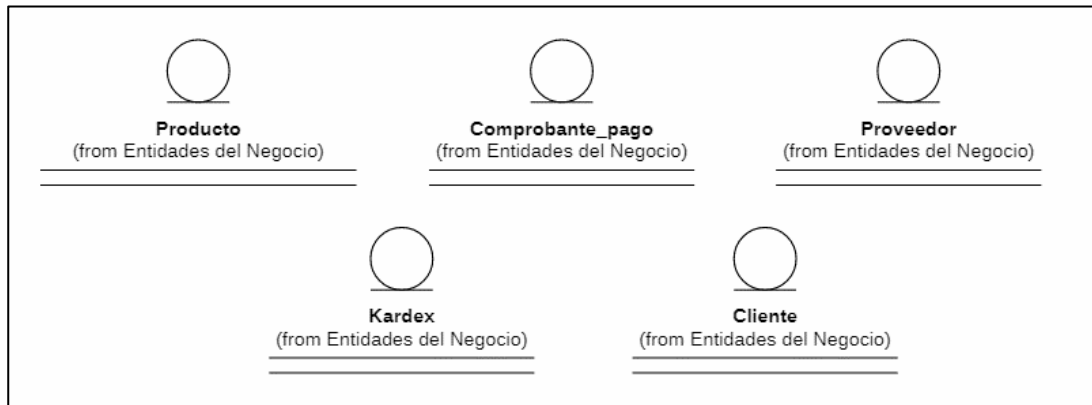


13. MAN

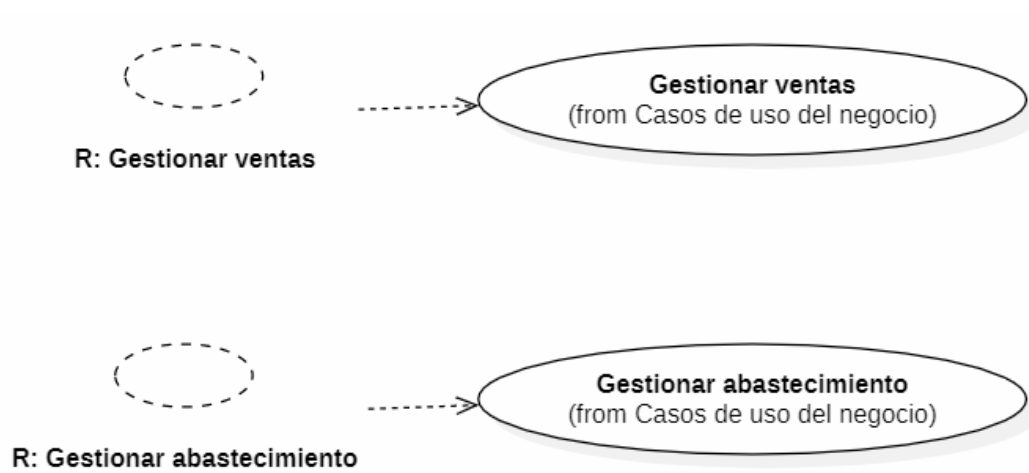
- **Trabajadores del Negocio**



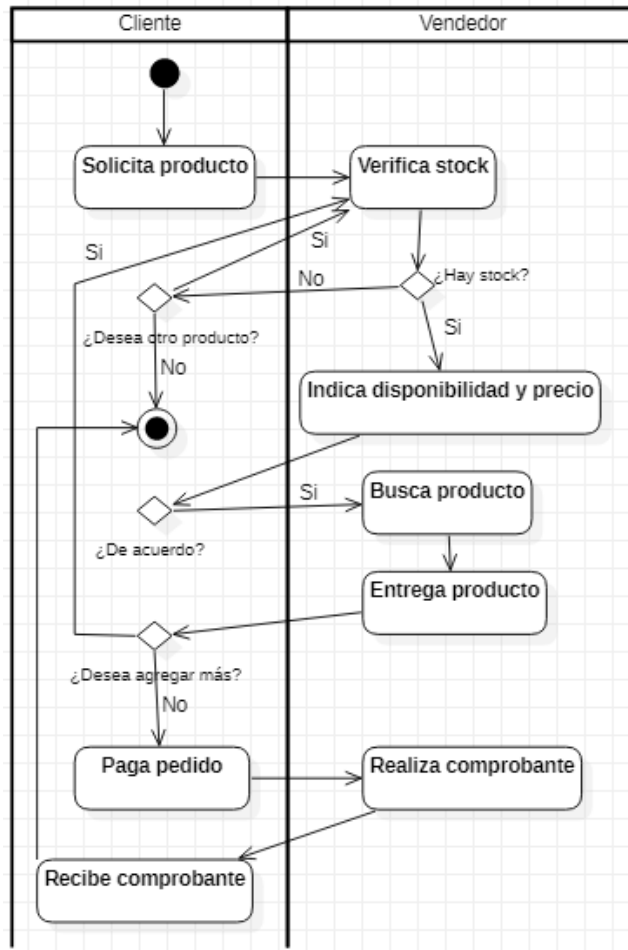
- **Entidades del Negocio**



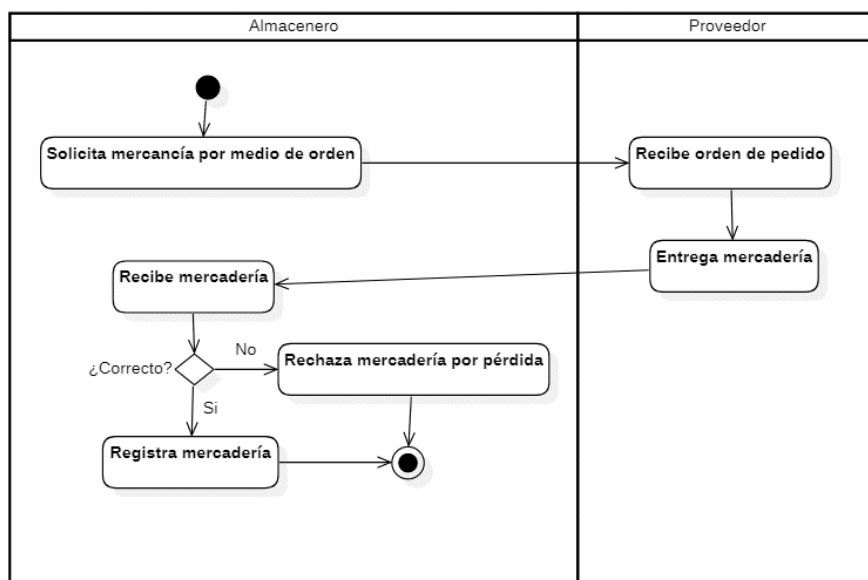
- **Realizaciones de los CUN**



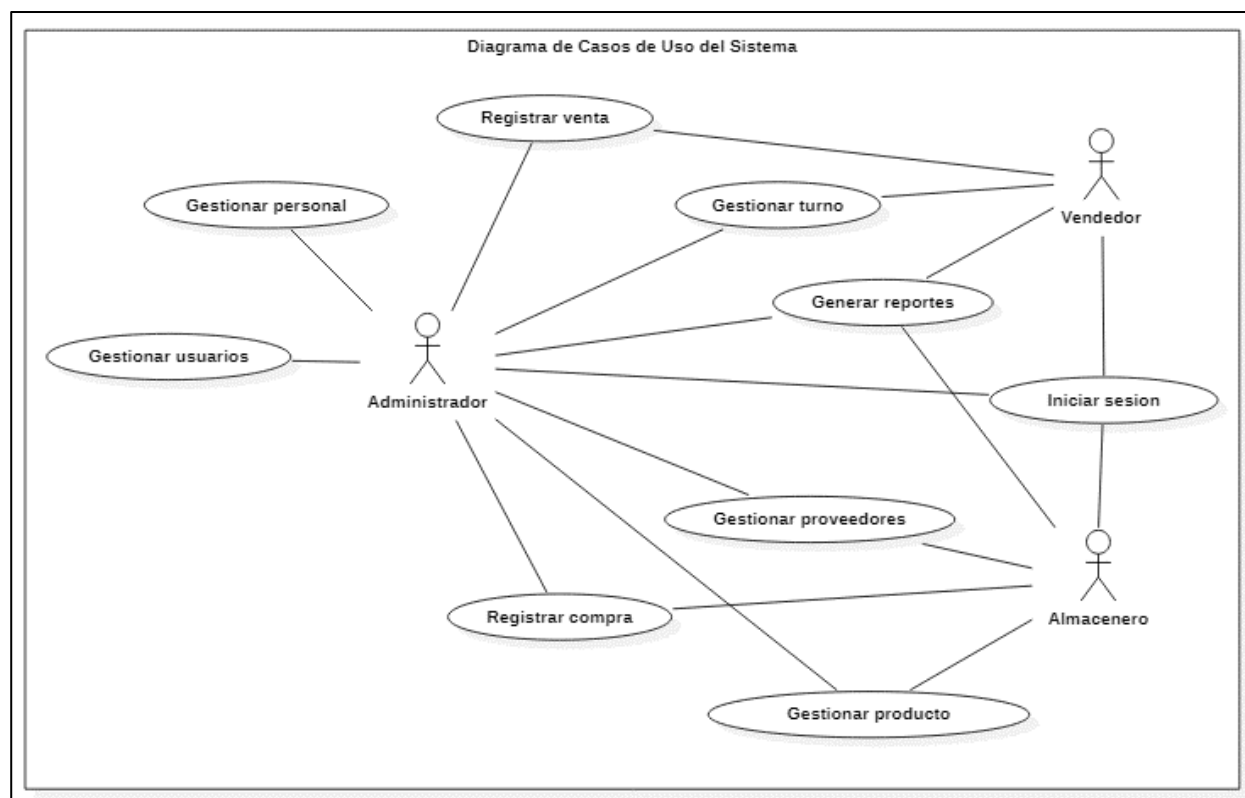
- Diagrama de actividades Proceso Ventas



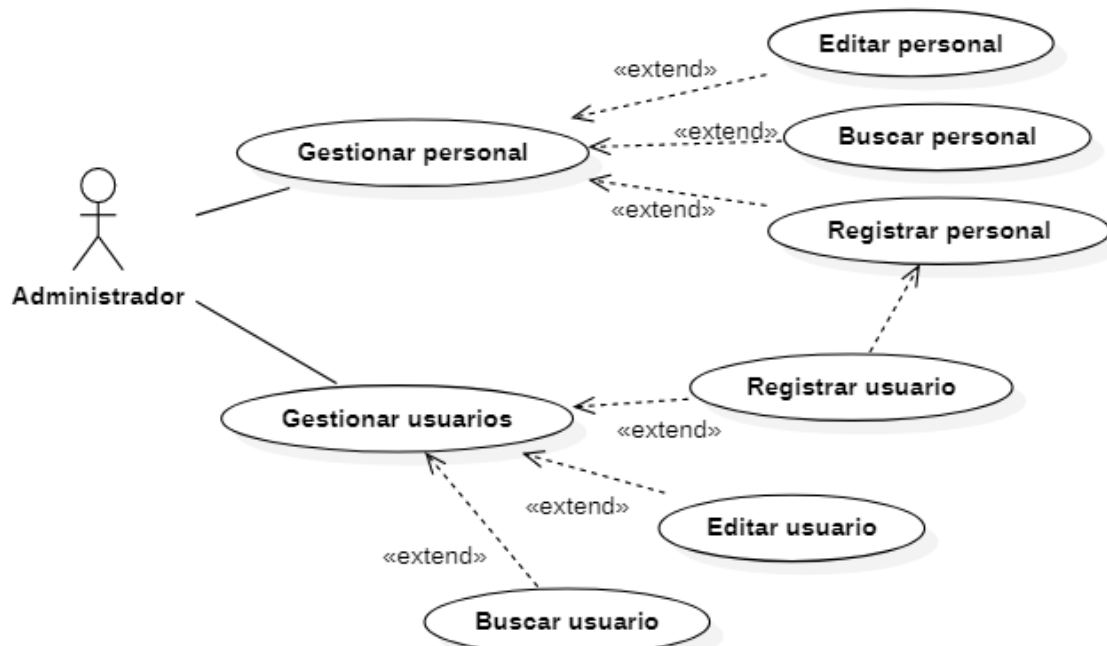
- Diagrama de actividades Proceso Abastecimiento



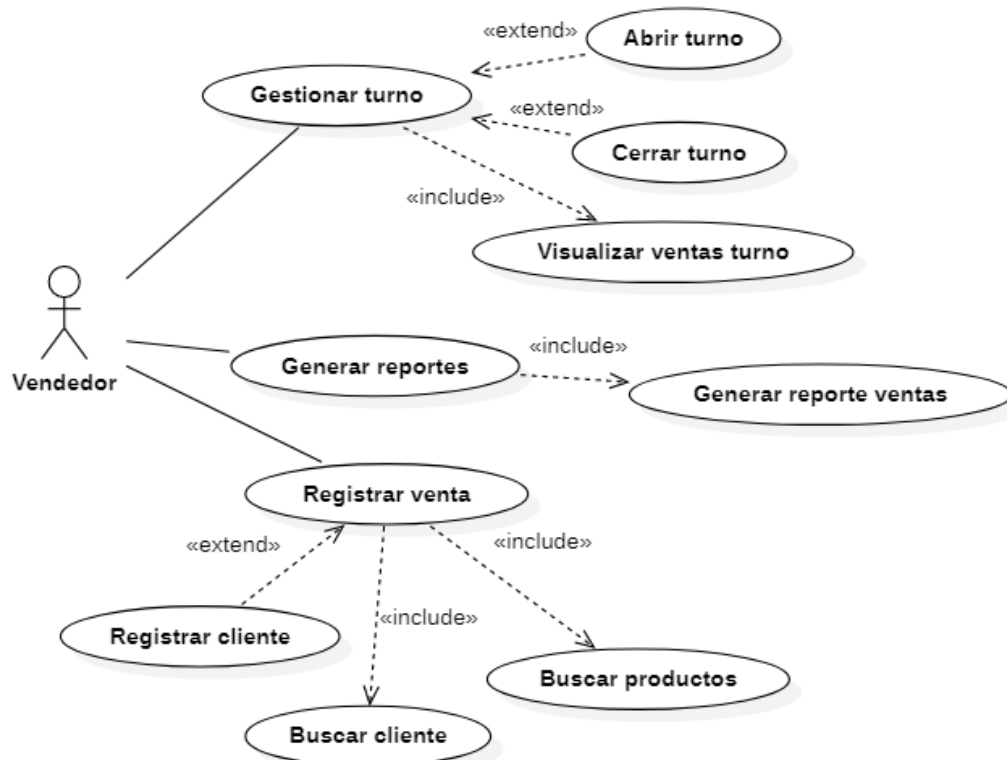
14. CUS

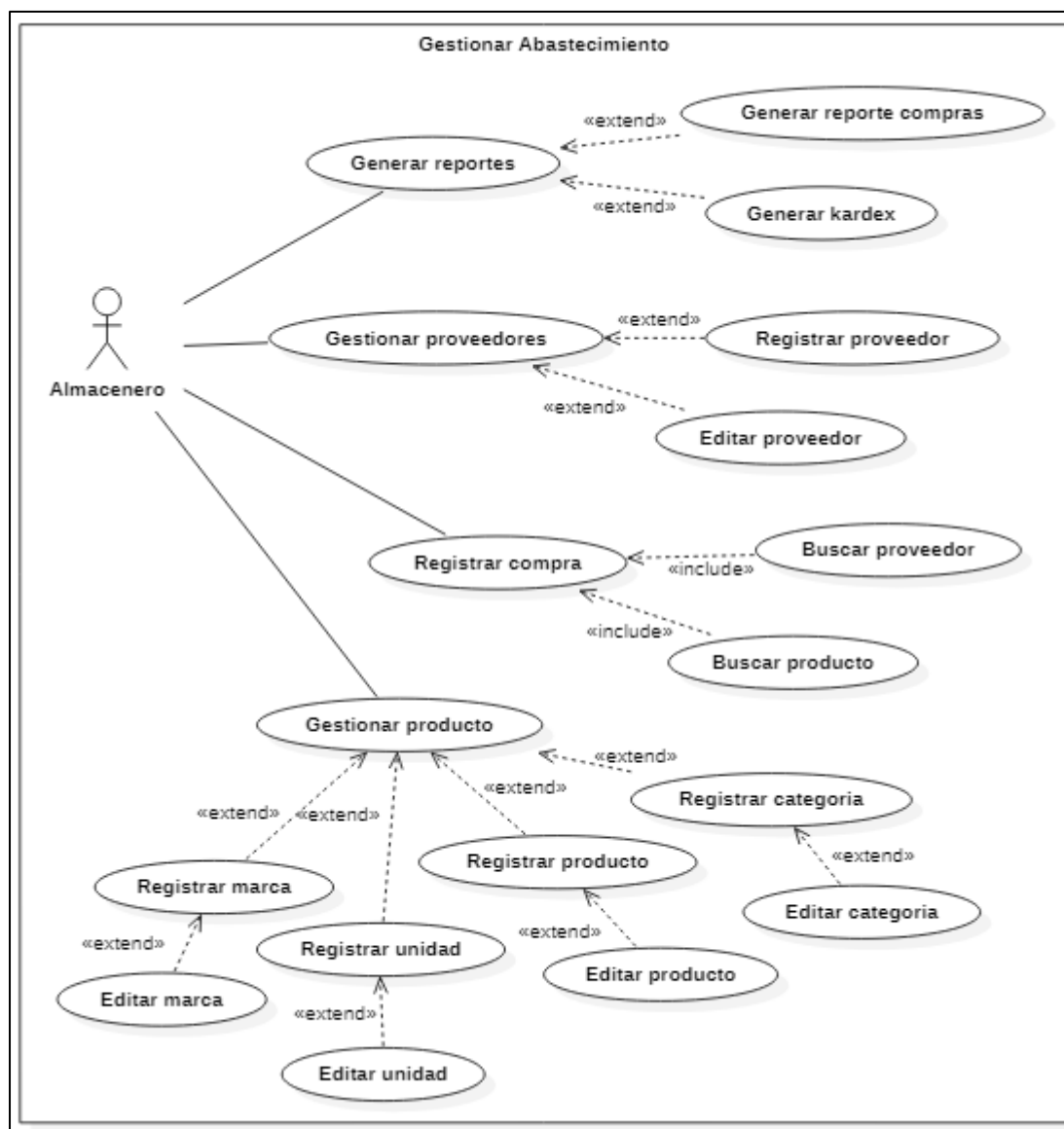


Administración de Usuarios

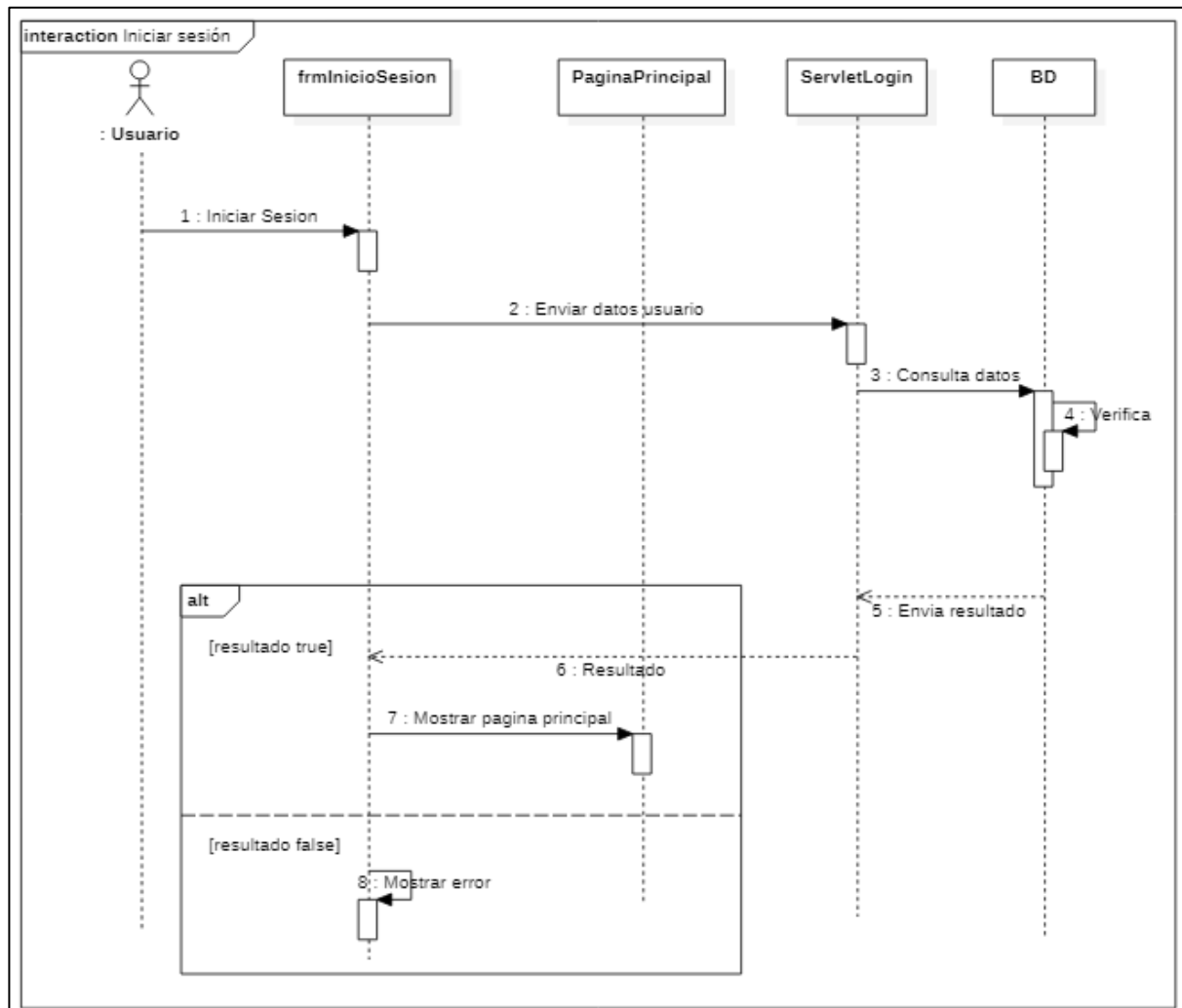


Gestionar ventas

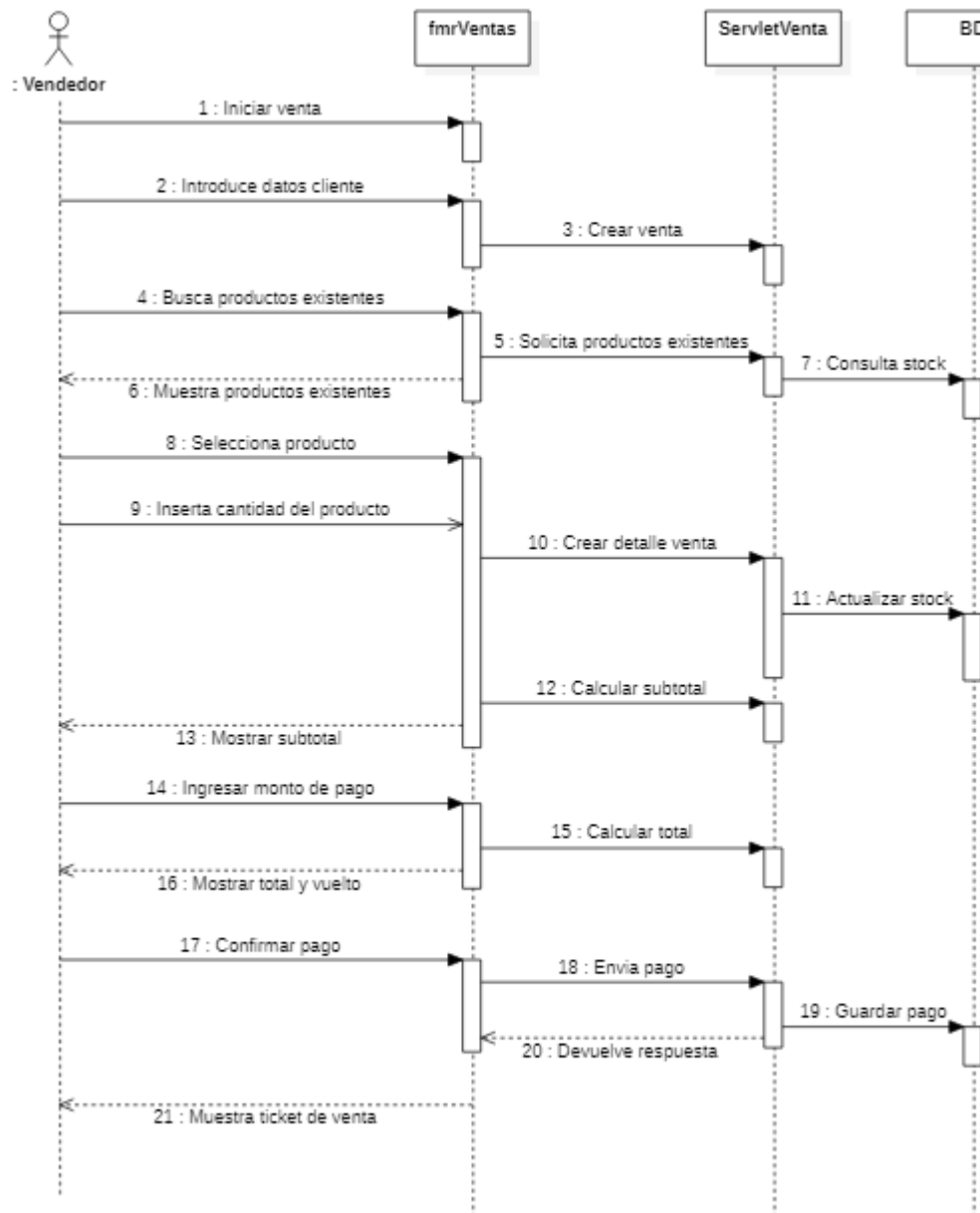




15. Diagrama de secuencias



interaction Registrar Venta



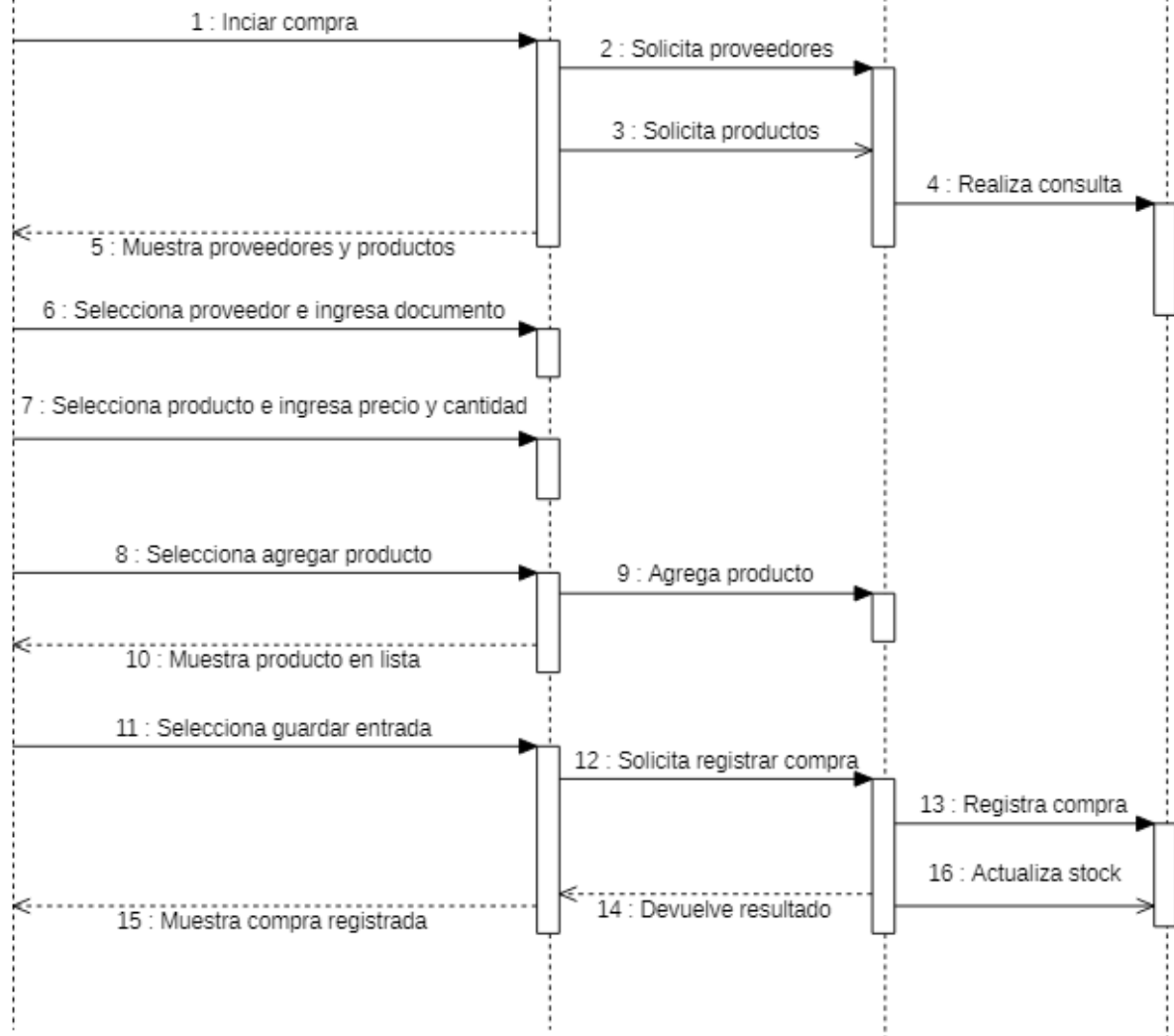
interaction Registrar compra

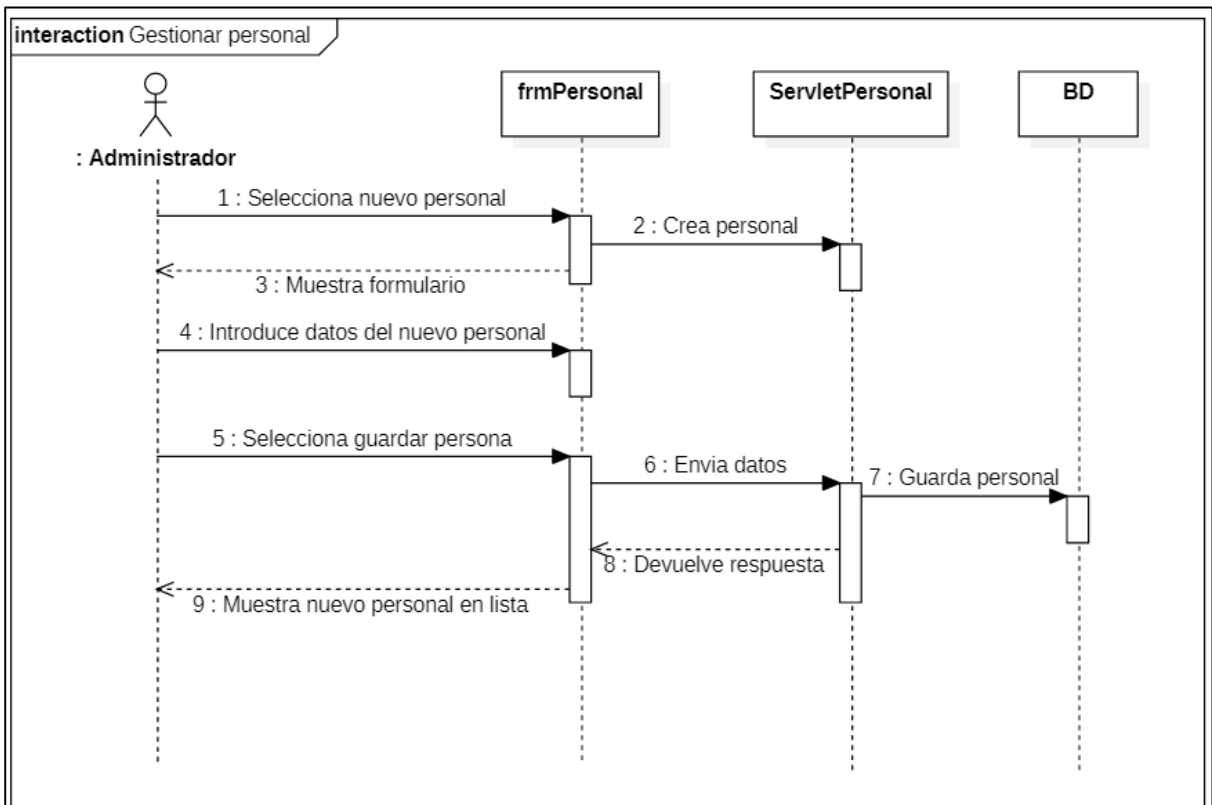
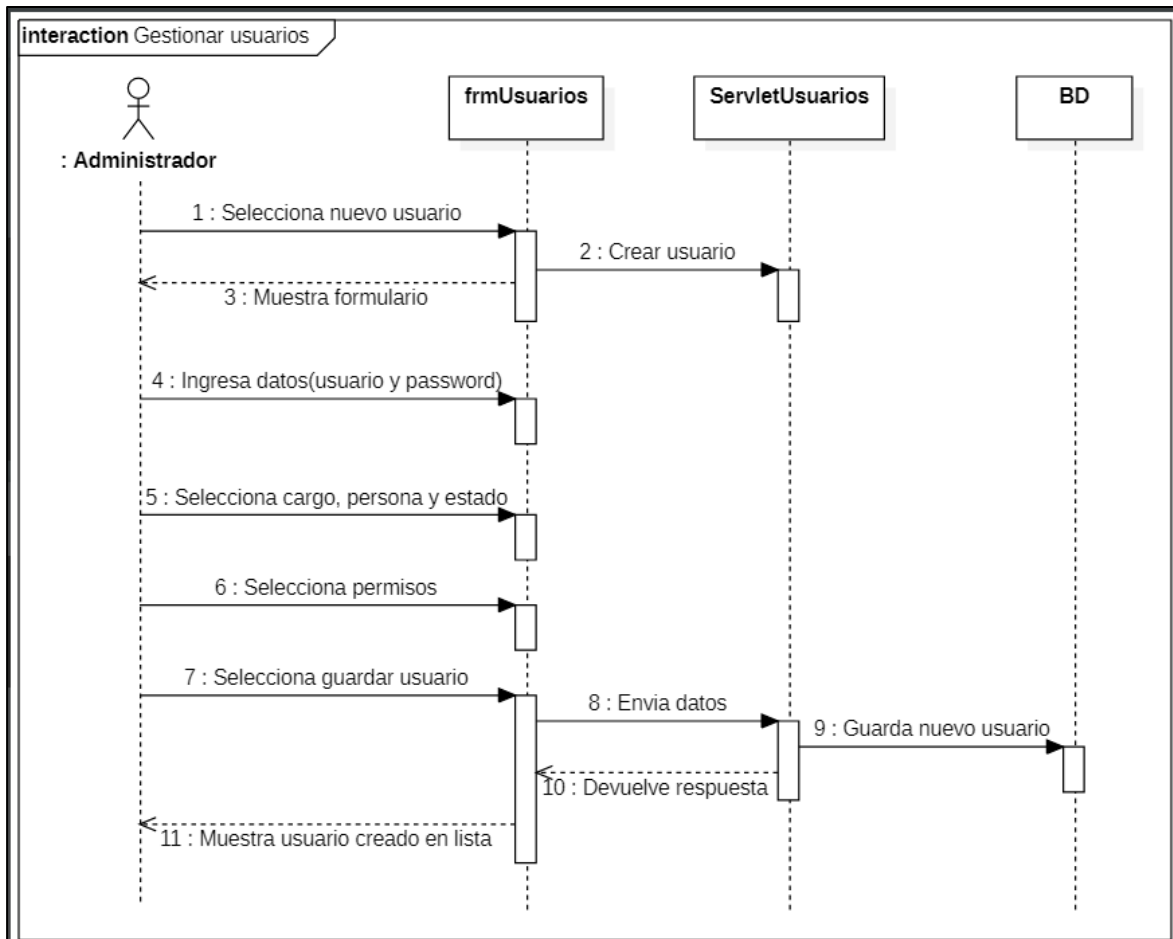
: Almacenero

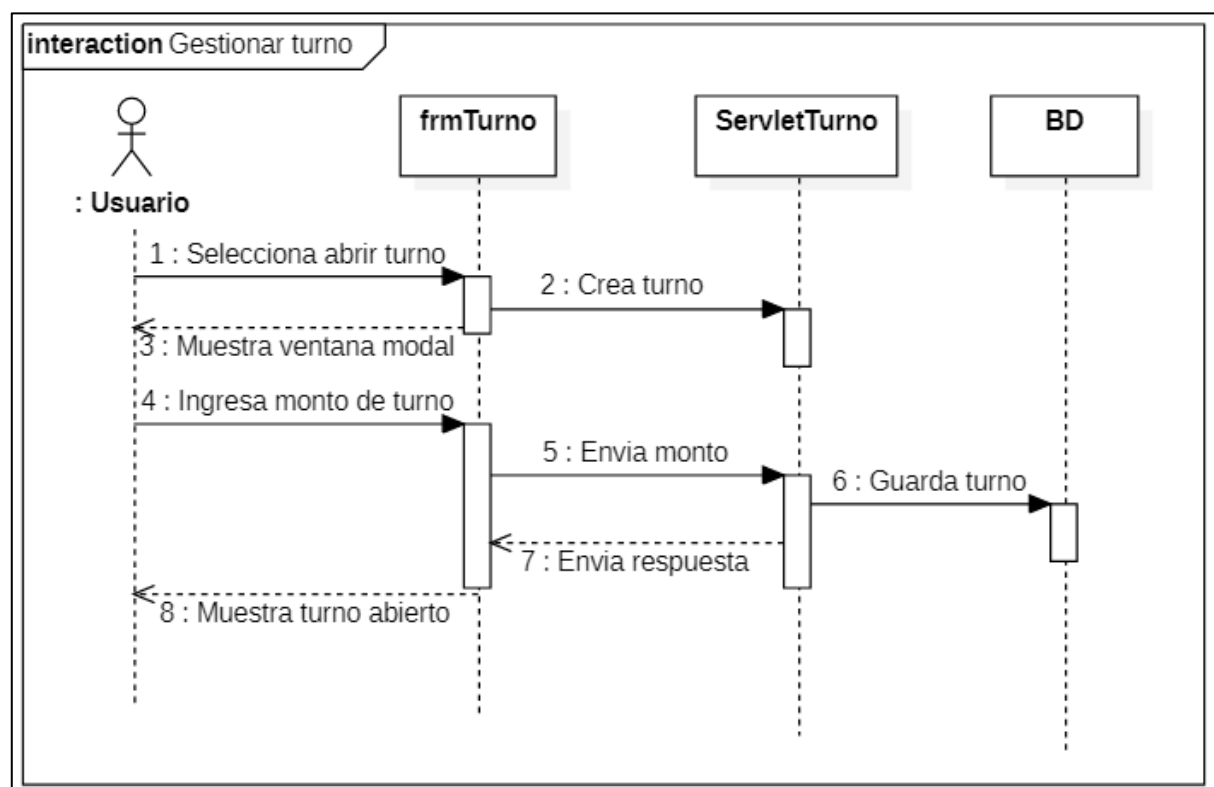
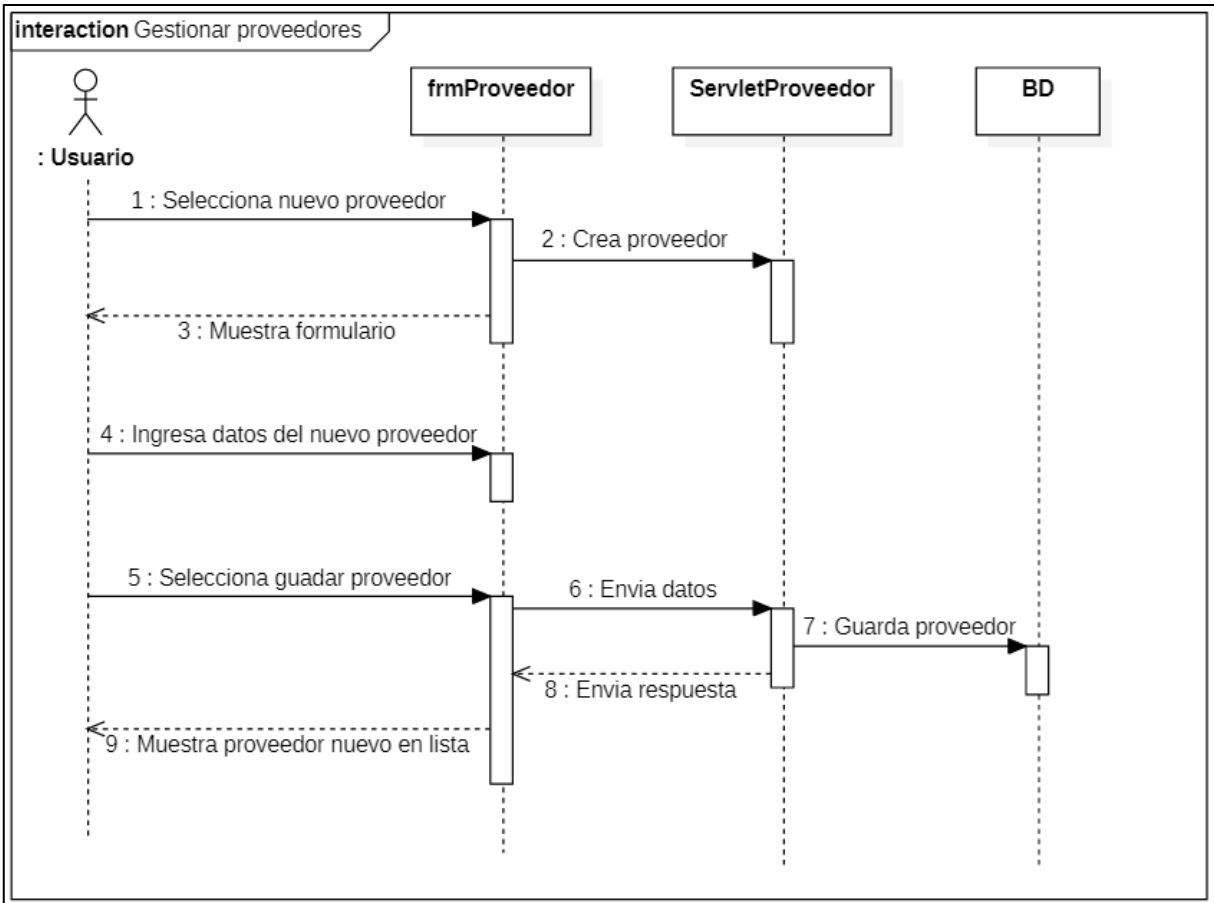
frmCompra

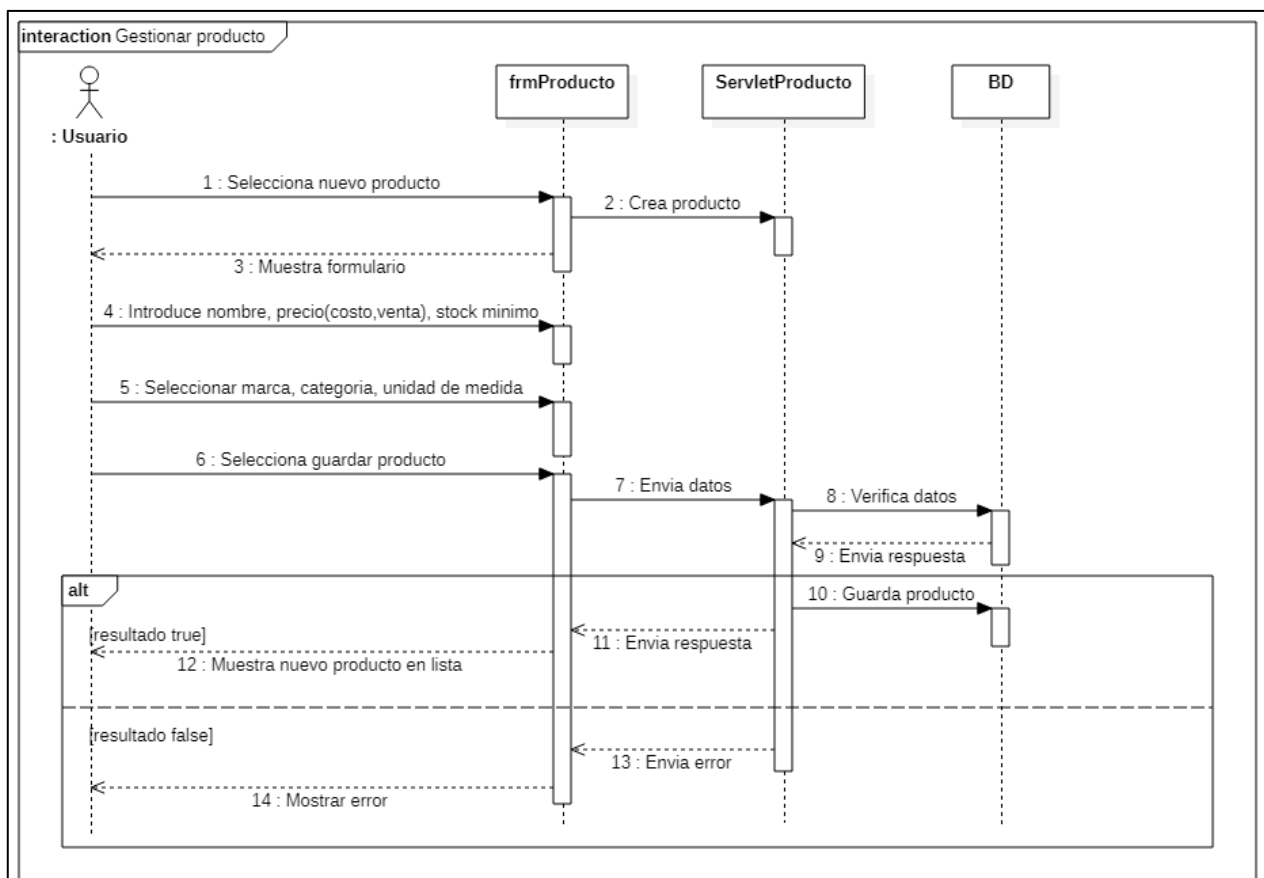
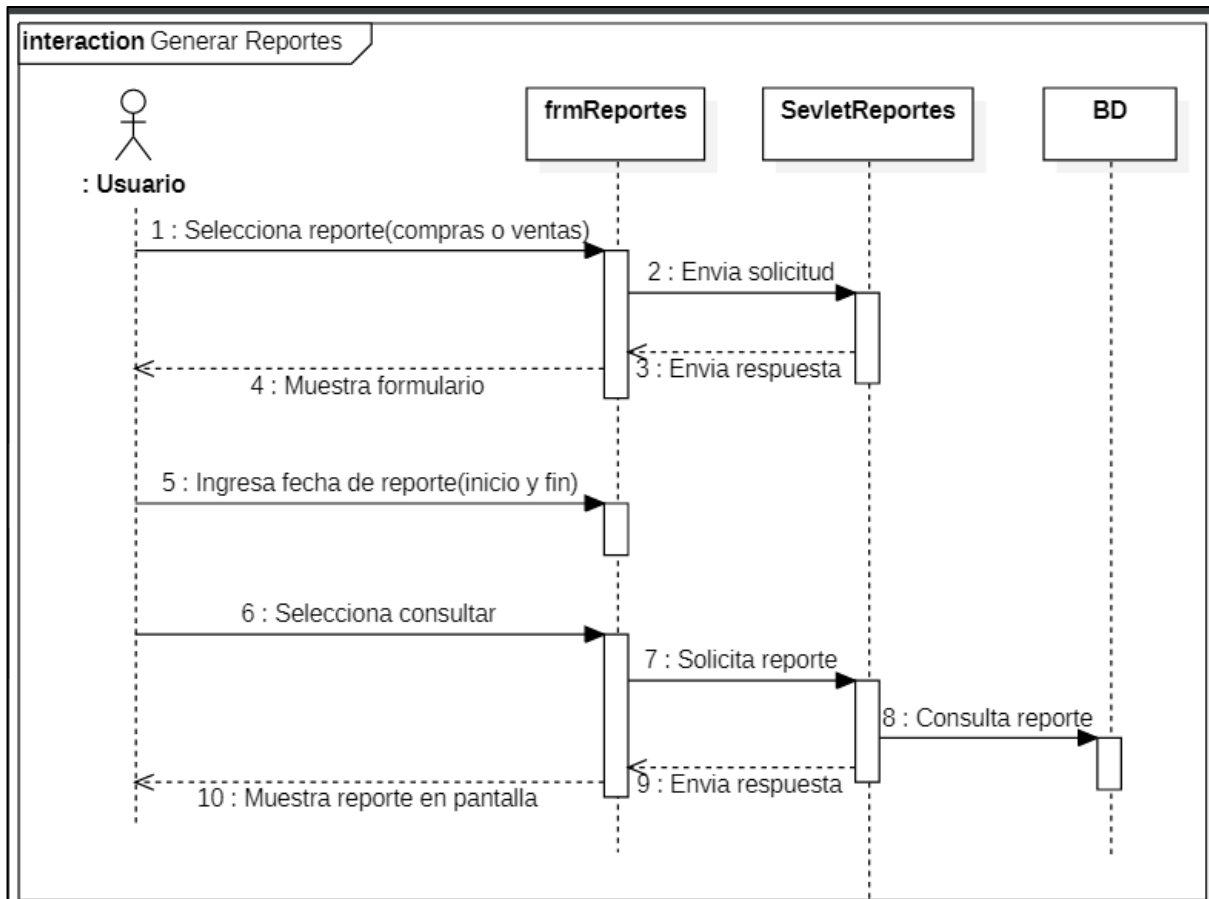
ServletCompra

BD









16. Modelado BPMN

