UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE SANTIAGO, UTESA

Sistema Corporativo Facultad de Arquitectura e Ingeniería Carrera de Ingeniería en Sistemas Computacionales



Sistemas y Tecnología de Información Análisis y Diseño de Sistemas Sistema Administrativo para una tienda de relojes

Presentado a:

Prof. Toribio Rodríguez

Presentado por:

Alberto de Jesús García Peña	2-17-1097
Jonathan Daniel Rodríguez Valenzuela	1-18-0622
Luis Arturo Rodríguez Rodríguez	1-18-0858

Santiago, Provincia Santiago de Los Caballeros, República Dominicana. Diciembre, 2020.

ÍNDICE	PÁGINA

1. Introducción 1	
2. Diagrama de Gantt 2	
3. Descripción del sistema actual 3	
4. Funcionamiento del sistema actual3	
5. Objetivos del sistema propuesto 3	
5.1. Generales	
5.2. Específicos	
6. Determinación de los requerimientos básicos del sistema actual 4	
6.1. Requerimientos de transacciones de usuarios5	
6.2. Requerimientos de decisión de usuarios6	
6.3. Requerimientos para toda la empresa7	
7. Límite o alcance del sistema propuesto 7	
8. Diagrama de flujos de datos 8	
8.1. Nivel 0 (contexto)	
8.2. Nivel 19	
8.3. Nivel 2	
9. Diccionario de datos 13	
9.1. Usuario	
9.2. Tipo usuario	
9.3. Producto	
9.4. Venta	
9.4.1. General	
9.4.2. Detalles	
9.5. Tipo producto	
9.6. Marca	
9.7. Tipo de reporte	
10. Diagrama de entidad-relación 18	
11. Diagrama de clases 19	
12. Diagrama de casos de uso 20	
13. Prototipo del sistema21	
13.1. Estructura del menú (navegación)21	

	13.1.1. Cabecera de navegación sin inicio de sesión	. 21
	13.1.2. Cabecera de navegación con inicio de sesión	. 21
	13.1.3. Cabecera de navegación de un administrador	. 21
	13.1.4. Footer	. 21
13	3.2. Pantallas	. 22
	13.2.1. Pantalla de home sin inicio de sesión	. 22
	13.2.2. Pantalla de login	. 23
	13.2.3. Pantalla de registro	. 24
	13.2.4. Pantalla de recuperación de contraseña	. 25
	13.2.5. Pantalla de home con inicio de sesión	. 26
	13.2.6. Pantalla de producto	. 27
	13.2.7. Pantalla de home del administrador	. 28
	13.2.8. Pantalla para añadir sesión (administrador)	. 29
	13.2.9. Pantalla de productos (administrador)	. 30
	13.2.10. Pantalla de añadir relojes (administrador)	. 31
13	3.3. Reportes	. 32
	13.3.1. Reporte general (administrador)	. 32
	13.3.2. Reporte pedidos (administrador)	. 33
	13.3.3. Reporte productos (administrador)	. 34

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es el resultado de un análisis realizado a la relojería AJL, con el objetivo de conocer los servicios ofrecidos dentro de la organización y los procesos necesarios para el desarrollo de sus actividades diarias dentro de la misma. Luego del análisis se realizó el diseño de del sistema a la relojería, con el objetivo de plasmar los conocimientos obtenidos en el análisis para proceder a una futura implementación del mismo.

A continuación, se presentarán todos los datos recopilados del sistema actual de la empresa y los datos propuestos del sistema que se implementará en la empresa y la información referente para la automatización de sus procesos. Esto incluirá la determinación de los requerimientos básicos del sistema actual, los límites y alcances que este sistema propuesto poseerá y además del funcionamiento del sistema actual a la hora de ser implementado. Además, se presentarán todos los diagramas que muestran la forma en la que trabajará el sistema y los prototipos de las pantallas con la que va a interactuar el usuario en este.

2. DIAGRAMA DE GANTT

ld	0	Nombre de tarea	Comienzo	Fin	octubre 2020
1	~	Reunion para la planificacion del proyecto	jue 10/1/20	jue 10/1/20	
2	~	Redaccion de la introducción	vie 10/2/20	vie 10/2/20	N N
3	V	Descripcion y funcionamiento del sistema	dom 10/4/20	mié 10/7/20	
4	✓	Objetivos del sistema	mié 10/7/20	mié 10/7/20	и
5	~	Determinación de los reqeurimientos básicos del sistema	jue 10/8/20	vie 10/9/20	
6	~	Limites y alcances del sistema	sáb 10/10/20	sáb 10/10/20	Na Na
7	~	Diagrama de flujo de datos	sáb 10/10/20	mié 10/14/20	
8	V	Diccionario de datos del sistema	lun 10/12/20	lun 10/12/20	N N
9	V	Revisión del análisis	mar 10/13/2	mar 10/13/20	и
10	✓	Presentacion del análisis	mié 10/14/20	mié 10/14/20	N N
11	V	Diagrama Entidad/Relación	dom 12/20/20	mar 12/22/20	
12	✓	Diagrama de Clases		sáb 12/26/20	
13	~	Diagrama de Casos de uso	mar 10/27/20	vie 10/30/20	
14	V	Prototipos del sistema	vie 10/30/20	vie 11/13/20	

ld	0	Nombre de tarea	Comienzo	Fin	octubre 2020 noviembre 2020 diciembre 2020 30 3 6 9 12 15 18 21 24 27 30 2 5 8 11 14 17 20 23 26 29 2 5 8 11 14 17 20 23 26 29
15	~	Revisión del diseño	sáb 11/14/2 0	mar 11/17/20	
16	V	Presentacion del diseño	mié 11/18/20	mié 11/18/20	N .
17	V	Desarrollo del sistema	jue 11/19/20	mié 12/16/20	
18	✓	Revisión del sistema	mié 12/16/20	mié 12/16/20	M M
19		Entrega final	mié 12/16/20	mié 12/16/20	li li

3. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA ACTUAL

El sistema que posee la empresa actualmente realiza las ventas de relojes de forma manual, por lo que no permite un buen manejo de los procesos de la empresa y estar propensos a error de cálculos humanos y pérdidas de información.

4. FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ACTUAL

En la actualidad, la empresa maneja los datos de forma manual, utilizando el programa Microsoft Excel para anotar los datos de los clientes y proveedores, los datos correspondientes a la compra y venta de los relojes, entre otros.

5. OBJETIVOS DEL SISTEMA PROPUESTO

5.1. GENERALES

 Automatizar, manejar y controlar de forma eficiente los procesos realizados por los usuarios del sistema de forma que sea más sencillo poder registrar la compra y venta de los relojes.

5.2. ESPECÍFICOS

- Facilitar el proceso de compra de relojes.
- Mantener control de la existencia de los relojes.
- Conseguir una consulta de datos más rápida y sencilla.
- Facilitar el trabajo al personal de la empresa.
- Mejorar la experiencia de los clientes al momento de realizar una compra.
- Mantener la información del sistema actualizada.

6. DETERMINACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS BÁSICOS DEL SISTEMA ACTUAL

• ¿Cuál es el proceso básico de la empresa?

La venta y comercialización de relojes y sus accesorios.

• ¿Cuál es la finalidad de esta actividad dentro de la empresa?

Administrar, procesar y registrar todas las operaciones de ventas.

• ¿Qué pasos se siguen para llevarla a cabo?

El primer paso es el pedido del producto por parte del cliente, se verifica la disponibilidad del producto, en dado caso que no esté disponible se realiza el pedido. Si se encuentra disponible, pasamos a la elección del método de pago, la selección de la dirección de envío y la facturación del producto. Este proceso termina cuando se realiza el envío del producto.

• ¿Dónde se realizan estos pasos?

Estos pasos se realizan desde el local cuando uno de los clientes visita la empresa y el área de caja y almacén.

¿Quiénes los realizan?

Este proceso es hecho por el vendedor junto con el cliente.

• ¿Cuánto tiempo tardan en efectuarlos?

Va a depender de si los productos cuentan con disponibilidad, si hay existencia del producto no es un proceso de más de dos días hábiles.

• ¿Con cuánta frecuencia lo hacen?

Se deben de realizar cada vez que alguno de los clientes realice un pedido.

• ¿Quiénes emplean la información resultante?

Esta información es empleada por el departamento de ventas, envío y contabilidad.

• ¿Qué datos se utilizan para este proceso?

La información completa del reloj, como marca, nombre, modelo, especificaciones, existencia y precio. Por parte del cliente se utiliza la información de su nombre, dirección y tarjeta de crédito o la cantidad a pagar en efectivo.

¿Cuáles son los límites impuestos por el tiempo y la carga de trabajo?

En el caso de que el producto no se encuentre en existencia, tenemos una limitación temporal, debido a que no está en nuestras manos el tiempo que duren los productos en llegar. Además, la cantidad de pedidos que se puede procesar es limitada.

• ¿Qué controles se emplean?

Se emplean control de calidad de los relojes, control de autenticidad, también se examina el producto para aprobar la garantía. Por parte de los clientes se emplean controles para los pagos y de la autenticación de sus datos.

• ¿Quién se encarga de comparar lo realizado con los estándares?

El supervisor del área de ventas y envíos.

¿Cómo se detectan los errores?

Se revisa cada paso del procedimiento con lo establecido en el manual de las actividades, si se nota alguna variación se investiga la posibilidad de que sea un error.

¿Cómo se corrigen los errores?

Dependiendo en el momento que se produzca el error, se procede de una manera diferente, si es antes del envío, se trata de identificar en donde se produjo el error,

si es un error que está especificado en el manual, se emplea la solución que está documentada, en dado caso que no esté documentado los supervisores del área deben emplear la solución crean más conveniente. Si el error se produce luego del envío del producto, el departamento de servicio al cliente se comunica con el cliente para encontrar la mejor forma de solucionar el error.

6.1. REQUERIMIENTOS DE TRANSACCIONES DE USUARIOS

• ¿Qué forma parte de la transacción que está siendo procesada?

Los datos de la compra, los datos del cliente y los datos de los productos solicitados.

¿Qué inicia a la transacción?

Esto inicia con la compra de alguno de los productos ofertados.

• ¿Con qué frecuencia se inicia este proceso?

Esto inicia cada vez que se realiza la compra de un producto en la empresa.

• ¿Cuál es el volumen de datos asociados a esa transacción?

El volumen de datos dependerá de la cantidad de productos comprados y de la cantidad de clientes que realicen una compra.

• ¿Existen diferentes condiciones que puedan afectar la forma en cómo se da esa transacción?

No, no existen condiciones para el cambio de las transacciones.

¿Qué detalles son necesarios para procesar la transacción?

Todos los detalles que son usados en el proceso de compra son necesarios para procesar la transacción.

• ¿Qué información se produce y qué información se guarda?

Esta información produce los datos necesarios para la facturación de la venta y para la actualización de las existencias en el inventario de la empresa. Dicha información también será registrada dentro de los reportes realizados en Excel para el registro de las ventas.

6.2. REQUERIMIENTOS DE DECISIÓN DE USUARIOS

¿Qué información se utiliza para tomar una decisión?

Los datos de las ventas realizadas y del estado del inventario. Así como también datos acerca de la competencia y las nuevas tendencias de la moda actual.

• ¿Qué sistema de transacción produce la información? ¿Cuál es la fuente de esa información?

El sistema de ventas, la fuente de esa información son todos los datos que este registra y procesa a la hora de efectuar una venta.

¿Qué datos son necesarios para tomar una decisión y no es posible obtenerla por el sistema de transacción?

Los gustos cambiantes de los clientes, las nuevas tendencias de moda, información acerca de la competencia.

• ¿Cómo se debe presentar la información?

A través de reportes y gráficos.

6.3. REQUERIMIENTOS PARA TODA LA EMPRESA

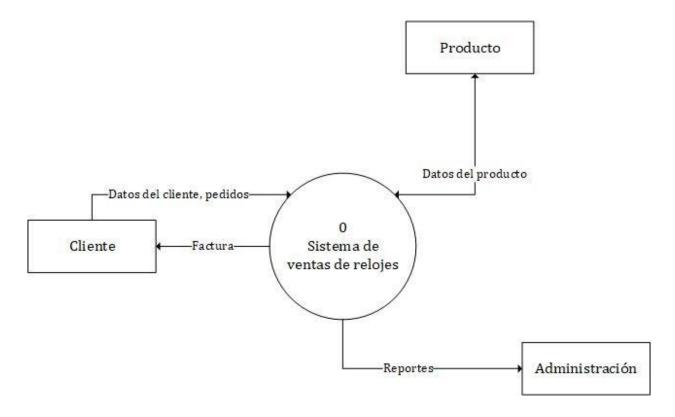
El departamento de contabilidad depende del departamento de venta para los procesos contables de la empresa. El departamento de almacén depende del departamento de ventas para actualizar los datos del almacén y para realizar los movimientos de salida de productos. Además, el departamento de administración depende del departamento de venta para tomar las decisiones pertinentes, ya sea para pedir un nuevo cargamento, introducir una nueva marca o un nuevo modelo de reloj.

7. LÍMITE O ALCANCE DEL SISTEMA PROPUESTO

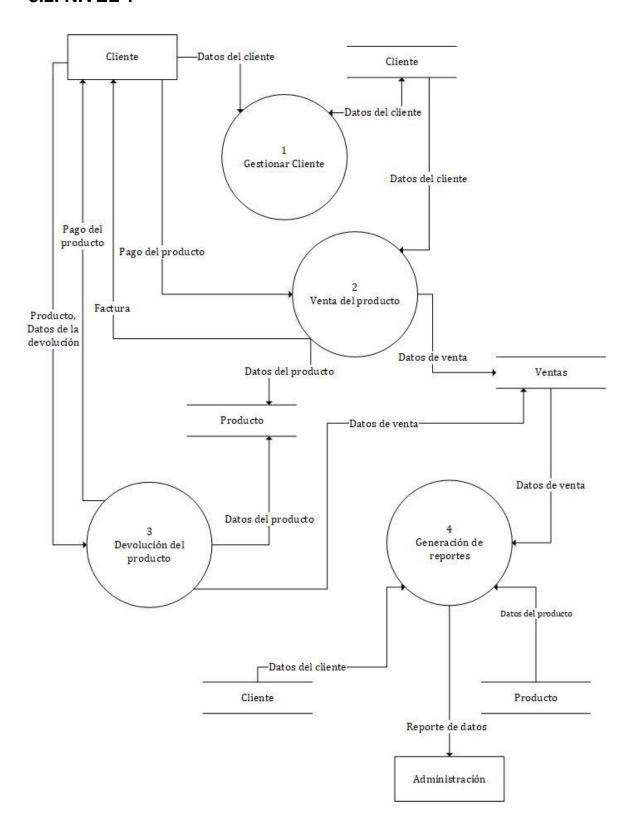
El Sistema incluye el proceso de registro de los clientes, así como el proceso de compra de los productos de la empresa, actualizando en la base de datos la existencia de los productos en inventario. Este además permitirá realizar el proceso de devolución de los productos a la compañía y permitirá tener acceso a los datos de las ventas realizadas, aquellas que fueron devueltas o canceladas y generará reportes para la administración que incluirá detalles de las ventas por mes o por año además de gráficos para que este sea entendido de manera más simple.

8. DIAGRAMA DE FLUJOS DE DATOS

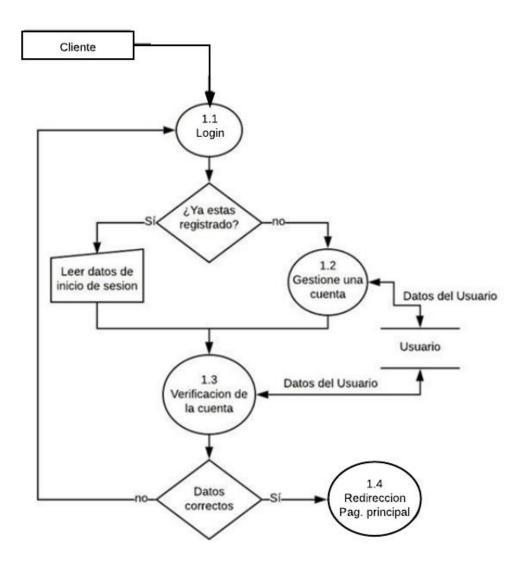
8.1. NIVEL 0 (CONTEXTO)

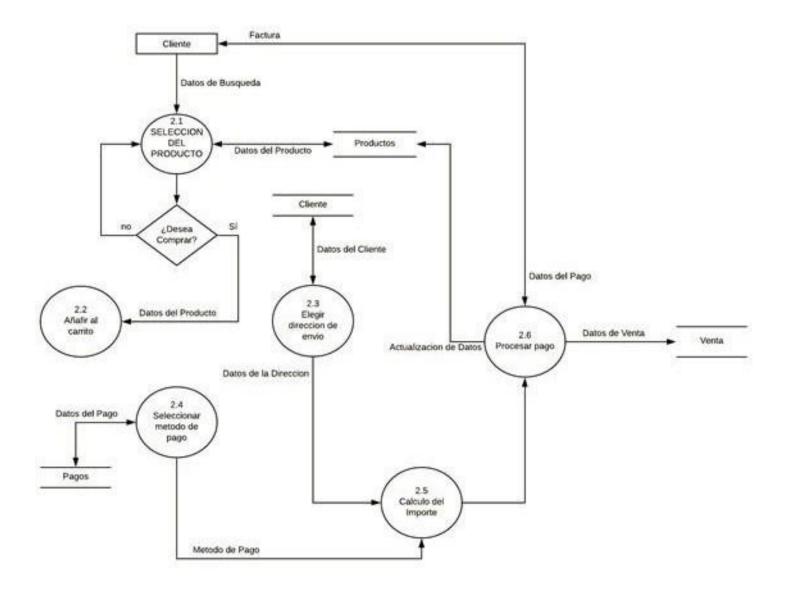


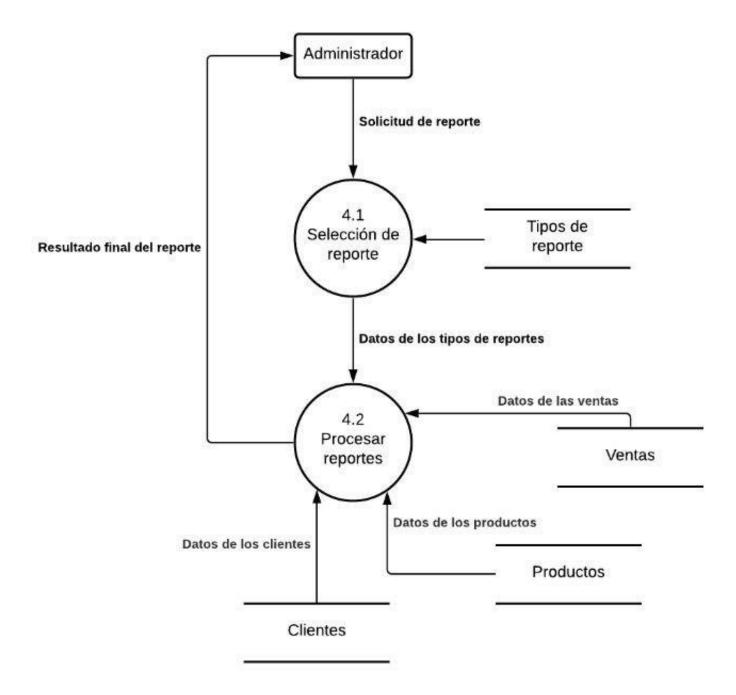
8.2. NIVEL 1



8.3. NIVEL 2







9. DICCIONARIO DE DATOS

9.1. USUARIO

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
ld_user	Autonumerico	4	Número de identificación del usuario
Nbr_user	Texto	25	Nombre del usuario
Apell_user	Texto	25	Apellido del usuario
Email_user	Texto	50	Correo del usuario
Contr_user	Texto	10	Contraseña del usuario
Fecha_ingreso	Fecha	12	Fecha de ingreso del usuario
Id_tipouser	Numérico	2	Número de identificación del tipo de usuario
Status	Lógico	1	Estado del usuario (Activo/Inactivo)

9.2. TIPO USUARIO

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
Id_tipouser	Autonumérico	1	Número de identificación del tipo de usuario
Descripción	Texto	20	Descripción del tipo de usuario

9.3. PRODUCTO

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
Num_produc	Autonumerico	4	Número de identificación del producto
Nbr_produc	Texto	25	Nombre del cliente
ld_marca	Numérico	20	Número de identificación de la marca
Nbr_Model	Texto	15	Nombre del modelo
Id_Tipoprod	Numérico	15	Número de identificación del tipo de producto
Tipo_mov	Texto	10	Tipo de movimiento de las manecillas
Tipo_present	Texto	10	Tipo de presentación del tiempo
Tipo_cristal	Texto	10	Tipo de cristal
Diam_caja	texto	5	Diámetro de la caja
Rest_agua	Numérico	3	Resistencia al agua
Anch_correa	Texto	5	Ancho de la correa
Color_correa	Texto	10	Color de la correa
Color_dial	Texto	10	Color del dial
Color_caja	Texto	10	Color de la caja
Otras_carac	Texto	100	Otras características del reloj

Prec_produc	Numérico	6	Precio del producto
Exist_produc	Numérico	3	Existencias del producto
Cant_reorden	Numérico	2	Cantidad de reorden del producto
Status	Lógico	1	Estado del producto (Activo/Inactivo)

9.4. VENTA

9.4.1. **GENERAL**

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
Num_venta	Autonumerico	5	Número de identificación de la venta
Fecha_venta	Fecha	10	Fecha de la venta
ld_user	Numérico	4	Número de identificación del usuario
Status	Lógico	1	Estado de la venta (Activo/Inactivo)

9.4.2. DETALLES

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
Num_venta	Autonumerico	4	Número de identificación de la venta
Num_producto	Numérico	4	Número de identificación del producto
Cant_venta	Numérico	3	Cantidad vendida de los productos
Precio_prod	Numérico	6	Precio del producto

9.5. TIPO PRODUCTO

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
Id_tipoprod	Autonumérico	1	Número de identificación del tipo de producto
Descripción	Texto	20	Descripción del tipo de producto

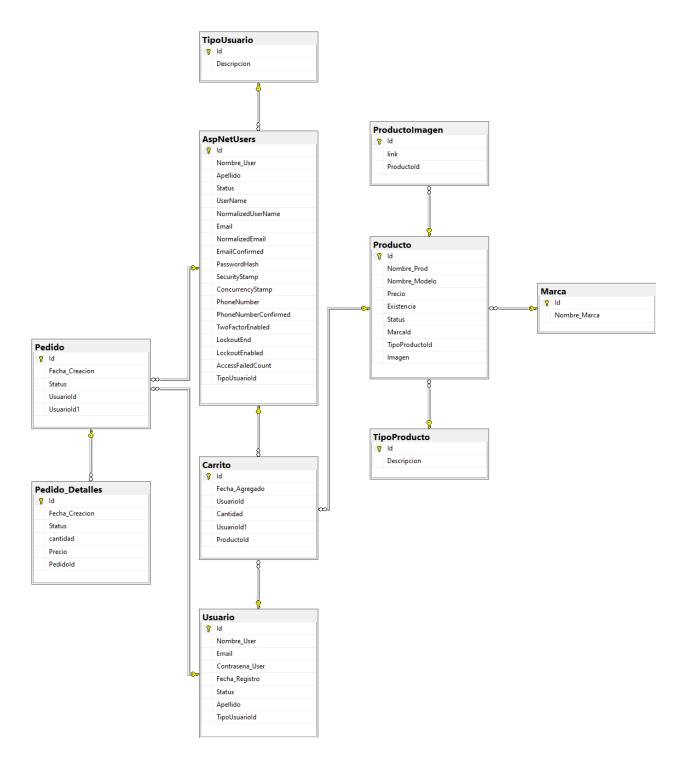
9.6. MARCA

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
Id_marca	Autonumérico	1	Número de identificación de la marca
Nbr_marca	Texto	30	Nombre de la marca

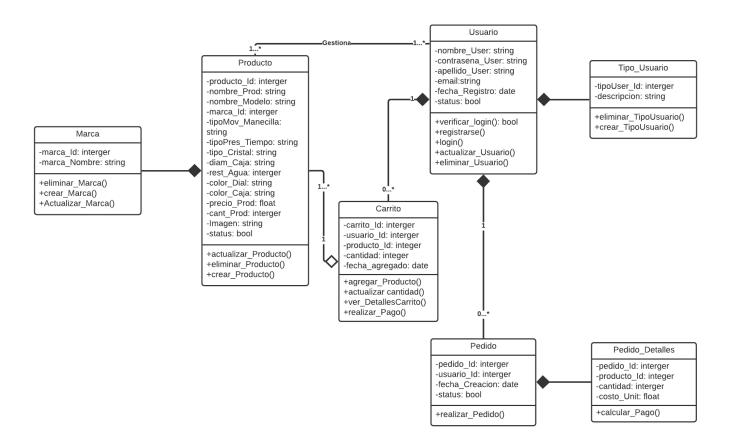
9.7. TIPO DE REPORTE

Campo	Tipo	Longitud	Descripción
Num_tiporep	Autonumerico	2	Número de identificación del tipo de reporte
Descr_tiporep	Texto	50	Descripción del tipo de reporte
Status	Lógico	1	Estado del tipo de reporte (Activo/Inactivo)

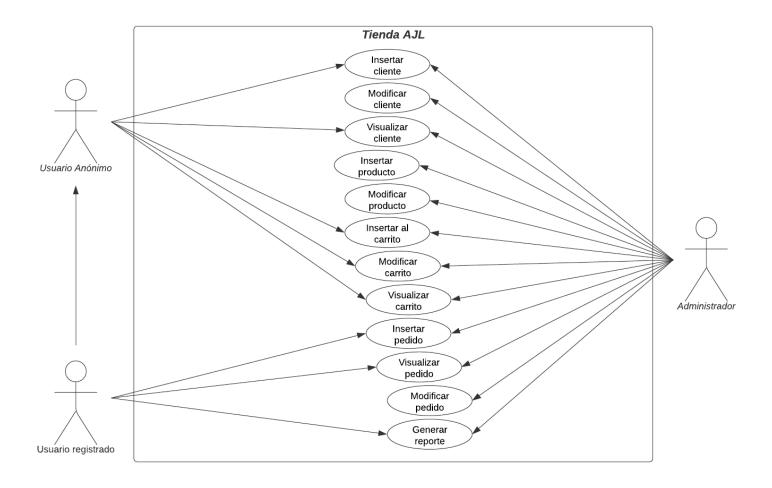
10. DIAGRAMA DE ENTIDAD-RELACIÓN



11. DIAGRAMA DE CLASES



12. DIAGRAMA DE CASOS DE USO



- 13. PROTOTIPO DEL SISTEMA
- 13.1. ESTRUCTURA DEL MENÚ (NAVEGACIÓN)
- 13.1.1. CABECERA DE NAVEGACIÓN SIN INICIO DE SESIÓN



13.1.2. CABECERA DE NAVEGACIÓN CON INICIO DE SESIÓN



13.1.3. CABECERA DE NAVEGACIÓN DE UN ADMINISTRADOR

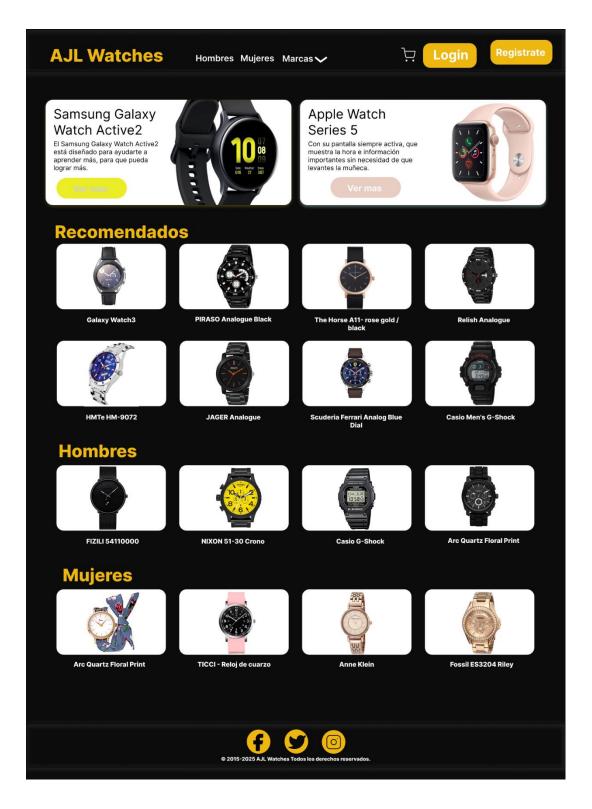


13.1.4. FOOTER

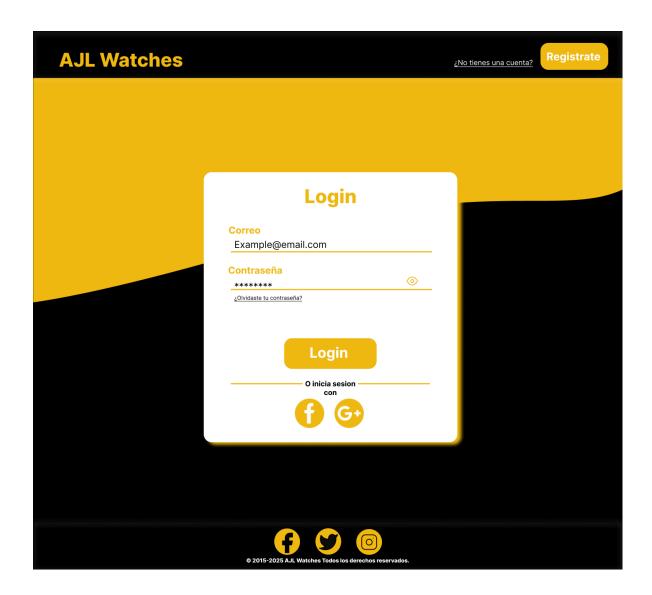


13.2. PANTALLAS

13.2.1. PANTALLA DE HOME SIN INICIO DE SESIÓN



13.2.2. PANTALLA DE LOGIN



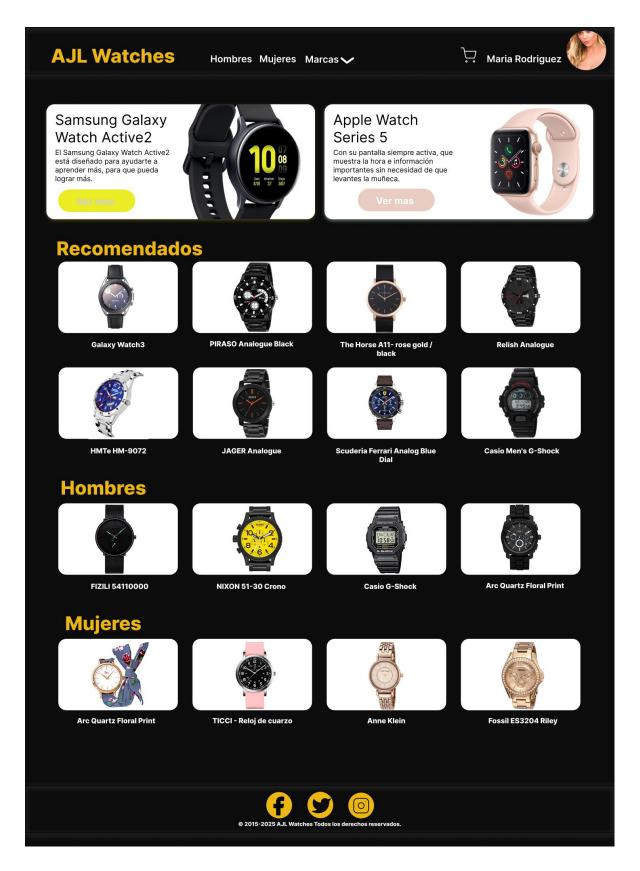
13.2.3. PANTALLA DE REGISTRO



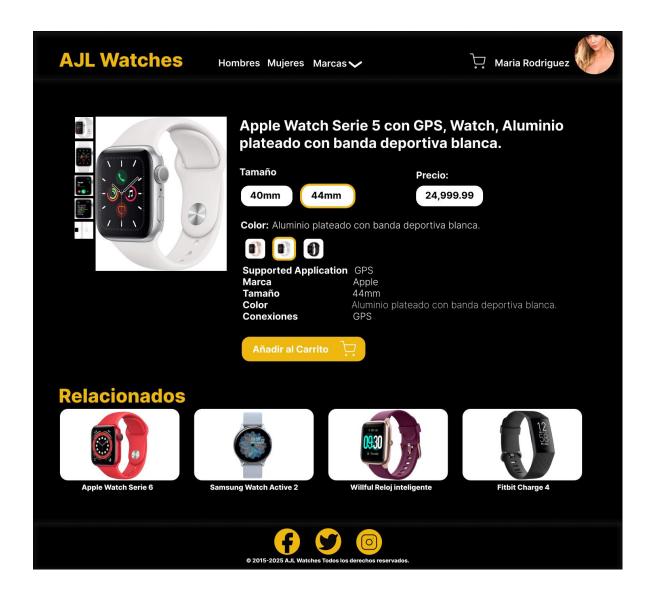
13.2.4. PANTALLA DE RECUPERACIÓN DE CONTRASEÑA



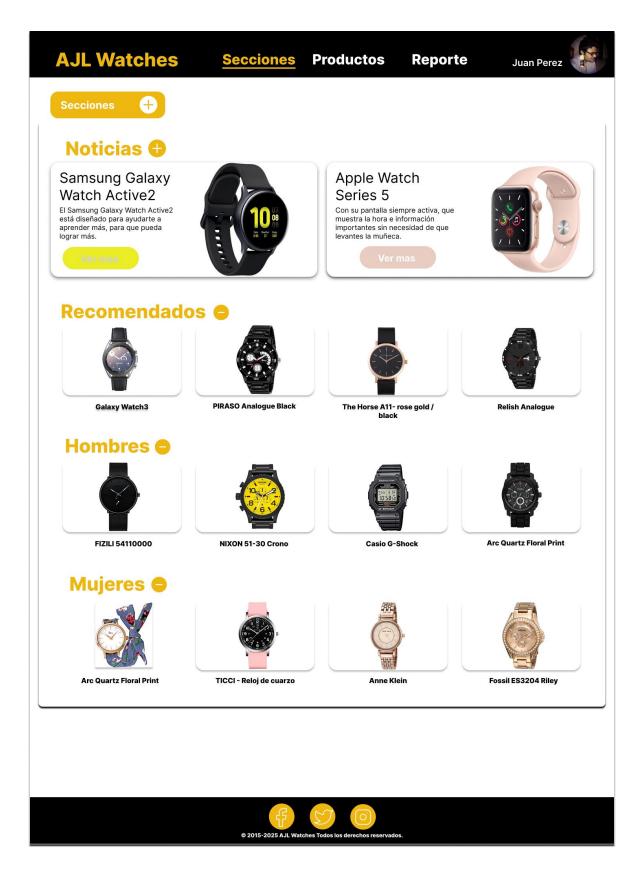
13.2.5. PANTALLA DE HOME CON INICIO DE SESIÓN



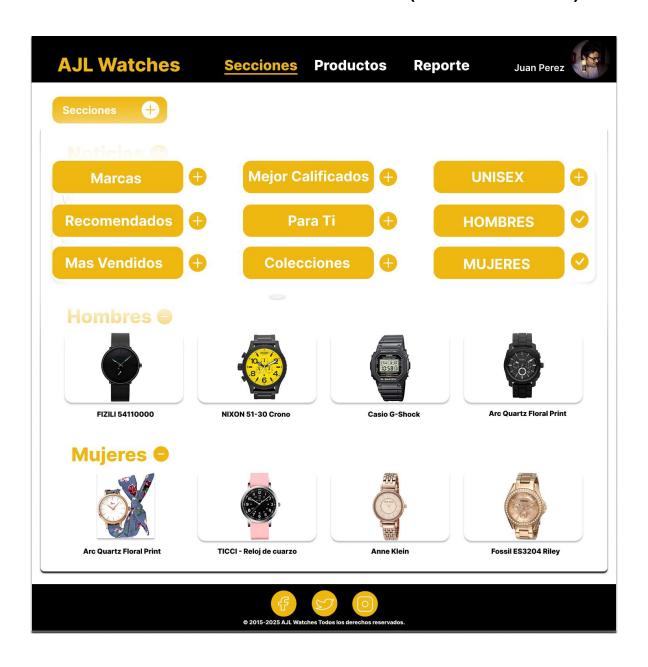
13.2.6. PANTALLA DE PRODUCTO



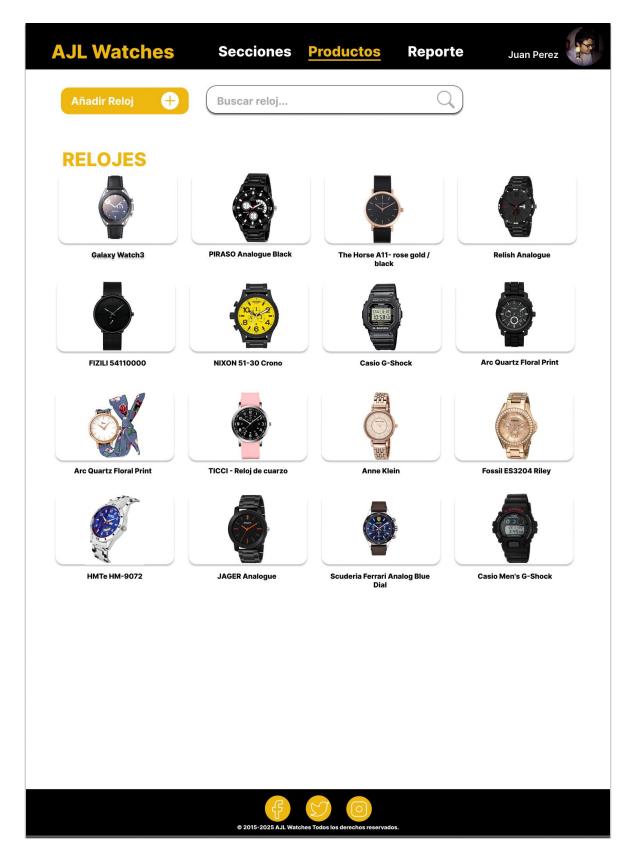
13.2.1. PANTALLA DE HOME DEL ADMINISTRADOR



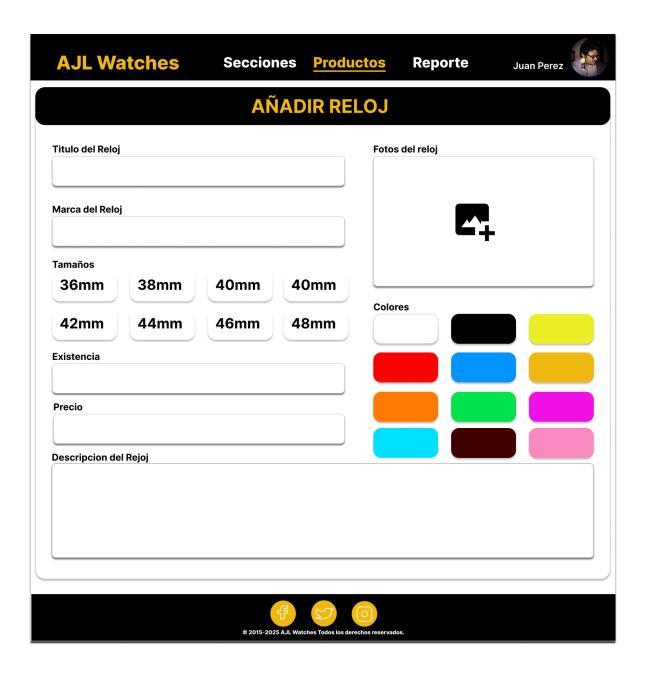
13.2.1. PANTALLA PARA AÑADIR SESIÓN (ADMINISTRADOR)



13.2.1. PANTALLA DE PRODUCTOS (ADMINISTRADOR)



13.2.1. PANTALLA DE AÑADIR RELOJES (ADMINISTRADOR)

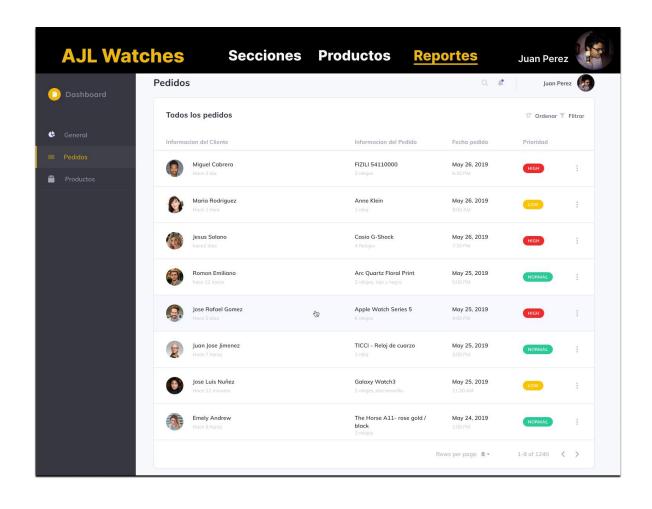


13.3. REPORTES

13.3.1. REPORTE GENERAL (ADMINISTRADOR)



13.3.2. REPORTE PEDIDOS (ADMINISTRADOR)



13.3.3. REPORTE PRODUCTOS (ADMINISTRADOR)

