



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

FACULTAD DE INGENIERÍA

Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas

**Proyecto de Sistema de ventas de la Empresa
textil “La Cascada”**

Curso: Calidad y Pruebas de Software

Docente: Ing. Patrick Cuadros

Integrantes:

Villanueva Yucra, Josue (2018000722)

Vela Vargas, Abraham Jesús (2019063322)

Mamani Ramos, Jhonatan Steve (2019063316)

De La Cruz, Rodrigo Martín (2019063328)

De La Cruz, Ricardo Miguel (2019063329)

**Tacna – Perú
2021**

| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|--------------|--------------|------------|---|
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 1.0 | LCA, CCJR, MRJS, SRDD, VCEF | MRIM | | 10/05/2021 | Versión Original |
| 2.0 | LCA, CCJR, MRJS, SRDD, VCEF | REVA | | 24/06/2021 | Se modificaron algunos puntos según las recomendaciones del docente. Se incluyen correcciones estructurales, conceptuales y de edición. |

Sistema de ventas de la Empresa textil “La Cascada” Documento de Visión

Versión 2.0

| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
|----------------------|----------------------------|--------------|--------------|------------|---|
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 1.0 | JRCC, RGMC, JSMR, ALC, DSR | MRIM | | 10/05/2020 | Versión Original |
| 2.0 | JRCC, JSMR, ALC, DSR, EFVC | MRIM | | 24/06/2021 | Se modificaron algunos puntos según las recomendaciones del docente. Se incluyen correcciones estructurales, conceptuales y de edición. |

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|---|
| 1. Introducción | 1 |
| 1.1 Propósito | 1 |
| 1.2 Alcance | 1 |
| 1.3 Definiciones, Siglas y Abreviaturas | 1 |
| 1.4 Referencias | 1 |
| 1.5 Visión General | 1 |
| 2. Posicionamiento | 1 |
| 2.1 Oportunidad de negocio | 1 |
| 2.2 Definición del problema | 2 |
| 3. Descripción de los interesados y usuarios | 3 |
| 3.1 Resumen de los interesados | 3 |
| 3.2 Resumen de los usuarios | 3 |
| 3.3 Entorno de usuario | 4 |
| 3.4 Perfiles de los interesados | 4 |
| 3.5 Perfiles de los Usuarios | 4 |
| 3.6 Necesidades de los interesados y usuarios | 6 |
| 4. Vista General del Producto | 7 |
| 4.1 Perspectiva del producto | 7 |
| 4.2 Resumen de capacidades | 8 |
| 4.3 Suposiciones y dependencias | 8 |

| | |
|--|----|
| 4.4 Costos y precios | 9 |
| 4.5 Licenciamiento e instalación | 9 |
| 5. Características del producto | 9 |
| 6. Restricciones | 10 |
| 7. Rangos de calidad | 10 |
| 8. Precedencia y Prioridad | 10 |
| 9. Otros requerimientos del producto | 10 |
| b) Estándares legales | 32 |
| c) Estándares de comunicación | 37 |
| d) Estándares de cumplimiento de la plataforma | 42 |
| e) Estándares de calidad y seguridad | 42 |
| CONCLUSIONES | 46 |
| RECOMENDACIONES | 46 |
| BIBLIOGRAFÍA | 46 |
| WEBGRAFÍA | 46 |

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente estamos viviendo una situación de pandemia mundial que es atípica y que está generando y acentuando cambios en la forma en la que vivimos. El principal cambio que se está generando afecta a la interacción presencial entre las personas, que buscan tener el menor contacto físico posible para evitar problemas de salud. Esta situación está afectando en gran medida a las pequeñas empresas.

El constante avance de la tecnología y el alcance que están teniendo los sistemas de información en la vida diaria de las personas, plantea muchos retos a los dueños y administradores de empresas, especialmente las pequeñas empresas. Estas empresas necesitan adecuarse a las nuevas tecnologías para poder destacar frente a la competencia, no solo para mejorar su calidad de atención al cliente, sino para llevar un mayor control de los datos que la empresa genera con sus actividades.

Muchas empresas quedan relegadas por su ineficiencia en la atención al cliente, así como que sus actividades están propensas a errores humanos que pueden ocurrir debido al poco control de los datos. También es importante considerar que algunas empresas pequeñas no toman decisiones basadas en datos, sino que van realizando estimaciones que pueden resultar ser imprecisas.

1.1.1. Propósito

El propósito de este documento es definir a alto nivel los requisitos del proyecto SISTEMA DE VENTAS DE LA EMPRESA TEXTIL LA CASCADA (SIVETC).

El SIVETC mejorará la calidad de la atención a los clientes mediante la reducción de la interacción física para la realización de las actividades de venta de la empresa, así como, mejorar la toma de decisiones en la empresa, haciendo que las decisiones estén basadas en datos. También busca agilizar el proceso interno de ventas y reducir costos en la corrección de errores humanos cometidos y causados por los ineficientes procesos actuales. El detalle de cómo el sistema SIVETC cubrirá las necesidades de los usuarios se especifica en los casos de uso, que son información adicional no especificada en este documento.

1.1.2. Alcance

Este documento de visión se aplica al SISTEMA DE VENTAS DE LA EMPRESA TEXTIL LA CASCADA que será desarrollado por estudiantes de la Universidad Privada de Tacna (UPT). El sistema abarca el proceso del área de ventas de la empresa textil “La Cascada”, así como el proceso de pedidos.

1.1.3. Definiciones, Siglas y Abreviaturas

- **SIVETC:** SISTEMA DE VENTAS DE LA EMPRESA TEXTIL LA CASCADA
- **UPT:** UNIVERSIDAD PRIVADA TACNA
- **UPSELLING:** Es una técnica de ventas en la que un vendedor invita al cliente a comprar artículos más caros
- **CROSS-SELLING:** Táctica mediante la cual un vendedor intenta vender productos complementarios a los que consume o pretende consumir un cliente

1.1.4. Referencias

- Documento de Factibilidad

1.1.5. Visión General

Con la implementación del sistema la empresa logrará atraer a más clientes, así como fidelizar a los clientes recurrentes actuales. Esto se traduce en beneficios económicos que serán usados para mejorar sus procesos de negocio y abrir nuevos locales a lo largo de Tacna.

2. Posicionamiento

2.1. Oportunidad de negocio

El desarrollo del proyecto SIVETC que permita mejorar las actividades relacionadas a la VENTAS DE LA EMPRESA TEXTIL LA CASCADA, esto incluirá:

- Automatizar los procesos de ventas.
- Mayor visibilidad comercial.
- Identificar oportunidades de upselling y cross-selling.

2.2. Definición del problema

| | |
|--------------------|--|
| El problema | La empresa no lleva registros que sigan una estructura definida que puedan facilitar la consulta de la información de pedidos, ventas y clientes. También es importante mencionar que la empresa no está preparada para enfrentar la nueva situación actual de pandemia. |
|--------------------|--|

| | |
|------------------------------|--|
| Afecta | Afecta principalmente a los clientes nuevos y recurrentes de la empresa, dado que reduce notablemente la eficiencia del proceso y a largo plazo afecta el rumbo que tomará la empresa basado en las decisiones de negocio tomadas. |
| El impacto de ello es | Error en el análisis de los datos. Falta de tiempo de actividades manuales. Indefinición de procesos. |
| Solución exitosa | Implementar una solución informática de calidad soportada por una metodología eficiente de desarrollo de software, con una estructura flexible y sobre una arquitectura robusta. |

3. Descripción de los interesados y usuarios

3.1. Resumen de los interesados

Los principales interesados que serán beneficiados con la implementación del sistema son:

| Nombre | Descripción | Responsabilidad |
|--|--|--|
| El dueño de la empresa textil "La Cascada" | Podrá tomar decisiones basadas en los datos obtenidos durante intervalos de un mes, un trimestre, un año y realizar | Estar actualizado cada mes con los estados financieros. |
| Jefe del área de ventas | Podrá obtener información relevante basada en los datos obtenidos de las ventas realizadas mediante la generación de reportes dado un periodo de tiempo. | <ul style="list-style-type: none"> • Contratar y formar al personal de ventas. • Distribuir el trabajo por tipo, al personal de ventas. • Intervenir en las decisiones de la empresa relacionadas con la comercialización de productos y servicios. •Elaborar presupuestos y tramitar pedidos. |

| | | |
|------------------|---|--|
| Jefe de Proyecto | Persona encargada de planificar, ejecutar y monitorear las acciones del proceso. Toma de decisiones que van orientadas a la consecución de los objetivos de cada fase. | <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Requerimientos Funcionales. • Diseño de Arquitectura de Software • Diseño de Modelo de Datos |
| Analista | Encargado de adaptar y diseñar sistemas de información para trabajar de forma rápida y eficiente. | <ul style="list-style-type: none"> • Planificación de Acceso a datos |
| Diseñador | Persona que se encarga de implementar una parte estructural del sistema, o una parte funcional del sistema, como la ejecución de guiones de uso o sus características que cruza clases/subsistemas. | <ul style="list-style-type: none"> • Planificación de Plan de Trabajo • Planificación de Entrevista con interesados |
| Programador | Encargado de depurar y mantener el código fuente del programa para realizar el objetivo del proyecto. | <ul style="list-style-type: none"> • Planificación de Recopilación de manuales • Diseño de Prototipo |
| Apoyo | Persona encargada de apoyar con el sistema. | <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Requerimientos No Funcionales • Diseño de Diccionario de Datos |

3.2. Resumen de los usuarios

Las personas que harán uso directo del sistema implementado y que interactuaron con los datos del sistema son:

| Nombre | Descripción | Responsabilidad |
|--------------------------------|--|--|
| Encargado de ventas (Vendedor) | Es la persona encargada de buscar clientes, registrar nuevos clientes que no estén en el sistema y actualizar sus datos. | Generar factura, buscar clientes, listar pedidos, registrar y actualizar clientes. |

| | | |
|------------------------------------|--|--|
| Encargado de pedidos | Puede ver pedidos realizados y registrar nuevos pedidos. Además puede decidir si un pedido grande es aprobado o cancelado. | Ver pedidos, registrar pedidos, evaluar pedido grande, aprobar pedido grande y rechazar pedido grande. |
| Encargado de personal | Se encarga de registrar nuevos empleados, conceder acceso y retirar el acceso a empleados no activos. También puede consultar sobre los empleados. | Registrar empleado, activar empleado, desactivar empleado, buscar empleado |
| Cliente (registrado en el sistema) | Puede registrarse y actualizar sus datos. Además puede registrar nuevos pedidos, consultarlos y verificar cuál es el estado de sus pedidos. | Registrarse, actualizar sus datos, registrar pedidos, listar pedidos, verificar estado de pedido. |

3.3. Entorno de usuario

Los usuarios harán uso de 3 computadoras conectadas a un modem que a su vez está conectado a Internet. Para que el sistema pueda ser utilizado por los usuarios, accederán al sistema operativo Windows 10, a un navegador web y luego mediante el dominio del sistema, podrán ver el enlace de la página de login para ingresar al sistema. Una vez en el sistema, podrán encontrar todas las opciones que les corresponda.

Por ejemplo, el usuario Cliente ingresará al sistema en donde le saldrá una ventana desplegable donde podrá acceder a sus pedidos.

Todos los usuarios harán uso de la misma interfaz de usuario, manteniendo la consistencia de diseño y la cual será amigable y de fácil uso el cual ayudará al usuario en los procedimientos que debe realizar.

El entorno con el que cuenta, por ejemplo, los empleados de la empresa, es el mismo local, en el cual se realizaban todas las operaciones en papel.

3.4. Perfiles de los interesados

| | |
|---------------------------|---|
| Representante | El dueño de la empresa textil “La Cascada” |
| Descripción | Podrá tomar decisiones basadas en los datos obtenidos durante intervalos de un mes, un trimestre, un año y realizar recomendaciones durante la presentación de los prototipos |
| Tipo | Dueño |
| Responsabilidades | Estar actualizado cada mes con los estados financieros. |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |
| Entregables | No corresponde |

| | |
|--------------------------|---|
| Representante | Jefe del área de ventas |
| Descripción | Podrá obtener información relevante basada en los datos obtenidos de las ventas realizadas mediante la generación de reportes dado un periodo de tiempo. |
| Tipo | Jefe de Ventas |
| Responsabilidades | <ul style="list-style-type: none"> • Contratar y formar al personal de ventas. • Distribuir el trabajo por tipo, al personal de ventas. • Intervenir en las decisiones de la empresa relacionadas con la comercialización de productos y servicios. • Elaborar presupuestos y tramitar pedidos. |

| | |
|---------------------------|---|
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |
| Entregables | No corresponde |

| | |
|---------------------------|---|
| Representante | Lipa Calabilla, Abraham |
| Descripción | Persona encargada de planificar, ejecutar y monitorear las acciones del proceso. Toma de decisiones que van orientadas a la consecución de los objetivos de cada fase del proyecto. |
| Tipo | Jefe de Proyecto |
| Responsabilidades | <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Requerimientos Funcionales • Diseño de Arquitectura de Software • Diseño de Modelo de Datos |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |
| Entregables | <ul style="list-style-type: none"> • Informe de factibilidad • Documento de Visión • Informe final de proyecto • Propuesta de proyecto |

| | |
|--------------------------|---|
| Representante | Ccalli Chata, Joel Robert |
| Descripción | Encargado de adaptar y diseñar sistemas de información para trabajar de forma rápida y eficiente. |
| Tipo | Analista |
| Responsabilidades | <ul style="list-style-type: none"> • Planificación de Acceso a datos. • Planificación de Plan de Trabajo. • Planificación de entrevista con interesados. |

| | |
|---------------------------|---|
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |
| Entregables | <ul style="list-style-type: none"> • Documento de Especificación de Requerimientos de Software |

| | |
|---------------------------|---|
| Representante | Vilca Condori, Erlang Fernando |
| Descripción | Persona que se encarga de implementar la parte estructural del sistema y también la parte funcional del sistema, como la ejecución de narrativas de uso o sus características que cruza clases/subsistemas. |
| Tipo | Diseñador |
| Responsabilidades | <ul style="list-style-type: none"> • Determinar los patrones de arquitectura a utilizar, así como los patrones de diseño que se acomoden mejor • Asegurarse que la arquitectura del sistema soporte la implementación de los requerimientos funcionales |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |
| Entregables | <ul style="list-style-type: none"> • Documento de Arquitectura de Software |

| | |
|--------------------------|---|
| Representante | Mamani Ramos, Jhonatan Steve |
| Descripción | Encargado de depurar y mantener el código fuente del programa para realizar el objetivo del proyecto. |
| Tipo | Programador |
| Responsabilidades | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar los manuales de uso del sistema, así como los manuales necesarios para la mantenibilidad. |

| | |
|---------------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de Prototipo. |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |
| Entregables | <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de Prototipo • Prototipos funcionales |

| | |
|---------------------------|---|
| Representante | Soto Rodriguez, Daniela Duanet |
| Descripción | Persona encargada de apoyar en diversos aspectos del sistema. |
| Tipo | Apoyo |
| Responsabilidades | <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Requerimientos No Funcionales • Diseño de Diccionario de Datos |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |
| Entregables | <ul style="list-style-type: none"> • Diccionario de Datos • Estándar de programación |

3.5. Perfiles de los Usuarios

| | |
|--------------------------|---|
| Representante | Encargado de ventas (Vendedor) |
| Descripción | Podrá realizar las acciones correspondientes a una venta, esto incluye generar las facturas y agregar los detalles de la factura, basándose en los pedidos realizados por los clientes. |
| Tipo | Ventas |
| Responsabilidades | Generar factura, buscar clientes, listar pedidos, registrar y actualizar clientes. |

| | |
|---------------------------|---|
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |

| | |
|---------------------------|---|
| Representante | El encargado de pedidos |
| Descripción | Podrá evaluar los pedidos que sobrepasen el límite máximo establecido de un pedido normal, así como de los pedidos que excedan el stock actual de los productos. Dependiendo de la decisión tomada, podrá reservar el material necesario para el pedido o notificar la cancelación del pedido al cliente. |
| Tipo | Pedidos |
| Responsabilidades | Ver pedidos, registrar pedidos, evaluar pedido grande, aprobar pedido grande y rechazar pedido grande. |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |

| | |
|---------------------------|---|
| Representante | El encargado de personal |
| Descripción | Podrá realizar las operaciones de mantenimiento de los registros de los empleados que estén trabajando o que hayan trabajado en la empresa. Las operaciones que puede realizar son registrar, buscar, activar y desactivar una cuenta de un empleado. |
| Tipo | Personal |
| Responsabilidades | Registrar empleado, activar empleado, desactivar empleado, buscar empleado |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |

| | |
|---------------------------|---|
| Representante | Cliente |
| Descripción | Los clientes registrados por Internet podrán registrarse en el sitio web, actualizar sus datos de contacto, registrar pedidos y a su vez, ver el estado de los pedidos que hayan realizado. |
| Tipo | Ventas |
| Responsabilidades | Registrarse, actualizar sus datos, registrar pedidos, listar pedidos, verificar estado de pedido. |
| Criterios de éxito | Puede realizar sus responsabilidades en el sistema. |
| Implicación | Lo mencionado en las responsabilidades. |

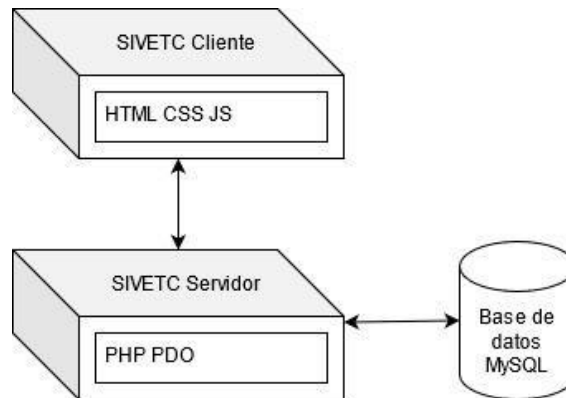
3.6. Necesidades de los interesados y usuarios

| Necesidades | Prioridad | Inquietudes | Solución Actual | Solución Propuesta |
|--|------------------|---|---|---|
| Contar con una computadora, o dispositivo móvil para visualizar los reportes generados | Alta | Se debe contar con un dispositivo para poder visualizar los datos | Actualmente la mayoría de personas posee un dispositivo móvil | Para una mejor gestión de la información, contar con una computadora o laptop |
| Contar con una impresora que imprima los reportes en hojas | Media | Por cuestión de seguridad de la información se debería de contar con un registro físico | Actualmente la empresa no posee una impresora | Pedir a la empresa la compra de una impresora |
| Acceso libre a Internet a los clientes de la empresa | Media | Si el usuario posee pocos datos de acceso a internet | La empresa cuenta con el servicio inalámbrico a internet, pero no lo comparte a | Pedir a la empresa la distribución de internet inalámbrico de manera controlada a |

| | | | | |
|---|------|--|--------------|---|
| | | | los clientes | los clientes que deseen la conexión |
| Diseñar un sistema de ventas | Alta | El sistema debe realizar la gestión de usuarios, productos y pedidos | No existe | Desarrollar el sistema de ventas para la empresa |
| Elaborar el sistema utilizando herramientas que facilite y agilice su desarrollo | Alta | Se debe utilizar las herramientas existentes o adquirir nuevo software de desarrollo | No existe | Desarrollar el sistema utilizando la herramienta de visual studio y de base de datos en su versión gratuita |
| La interfaz del sistema debe ser fácil de manejar, cumpliendo con todos los requerimientos establecidos | Alta | Cumplir con todos los requerimientos de los usuarios | No existe | Desarrollo del sistema con la ayuda de los docentes en los diferentes cursos de la universidad |

4. Vista General del Producto

4.1. Perspectiva del producto



- Se va a desarrollar el sistema de ventas de la empresa textil “La Cascada” y posteriormente se va a implementar en un servicio en la nube.
- El sistema consta principalmente de tres partes: SIVETC Cliente se refiere a las vistas con las que el usuario puede interactuar; SIVETC Servidor se refiere a el código que tiene la lógica del negocio y la conexión con la base de datos; finalmente, la base de datos que se usará para almacenar los registros de los usuarios, las ventas, pedidos y los materiales.
- El sistema será utilizado mediante el sitio web alojado en el servicio en la nube por los empleados del área de ventas de la empresa, por el encargado del área de personal y por los clientes registrados por Internet.
- El sistema va a generar reportes por el Jefe de ventas, quien va a presentar estos reportes al dueño de la empresa, el cual podrá tomar las decisiones respectivas.

4.2. Resumen de capacidades

| Beneficios para el usuario | Características que lo soportan |
|---|--|
| Herramienta para la gestión de usuarios | Gestionar los datos de los empleados y los clientes |
| Gestión de productos | Permitir a los encargados de ventas generar facturas y agregar los detalles de las ventas basados en los pedidos realizados |
| Gestión de pedidos | Permitir al encargado de pedidos ver los pedidos grandes y decidir si son aceptados o no |
| Análisis de la información | Generar reportes de las ventas realizadas en un intervalo de tiempo |
| Alta disponibilidad | Proporcionar acceso al sistema durante todo el día y desde cualquier dispositivo Proporcionar información a los clientes sobre el estado de sus pedidos |

4.3. Costos y precios

A continuación se muestra el resumen de los costos de desarrollo e implementación del sistema.

| Concepto | Costo |
|--------------------|-----------------|
| Costos generales | S/ 2606 |
| Costos de ambiente | S/ 299 |
| Costos de personal | S/ 9000 |
| Costos operativos | S/ 1056 |
| Total | S/ 12961 |

4.4. Licenciamiento e instalación

- La instalación del sistema va a constar de la creación del enlace al sitio web y el otorgamiento del nombre y contraseña del usuario principal al encargado de personal.
- La instalación y configuración de SIVETC se realizará en base a la guía de instalación

5. Características del producto:

El sistema cuenta con las siguientes características:

- Fácil de usar

Cada acción que realiza el usuario recibe una respuesta de la interfaz para que no tenga dudas de lo que está haciendo.

- Fácil de instalar

La instalación del sistema es tan sencilla como acceder a un sitio web en un navegador.

- Diseño agradable

Haciendo uso de estándares de diseño que son ampliamente usados en sistemas web similares, el diseño logra ser familiar a los usuarios que usen el sistema.

- Diseño consistente

El diseño aplicado es el mismo en las vistas de todos los tipos de usuarios, tanto en las vistas de los empleados de la empresa como en las vistas de los clientes.

- Rápido

El sistema tiene bajos tiempos de respuesta.

- Disponible 24/7

Está disponible por Internet prácticamente todo el tiempo.

6. Restricciones

- Debe existir un dominio web propio para los procesos online del software.
- Debe Implementarse políticas de seguridad para el manejo de información (HW y SW).
- El SW debe funcionar en Windows 7 y versiones superiores.
- El sistema debe ser modular de manera que permita la fácil adaptación del sistema en diferentes ambientes.

7. Rangos de calidad

El desarrollo del Sistema SIVET se ajustará a la Metodología de Desarrollo de Software RUP, contemplando los parámetros de calidad que la metodología define.

8. Precedencia y Prioridad

Tabla 6

Requerimientos funcionales del sistema con su con su precedencia y nivel de prioridad.

| Req. funcional | Precedencia | Caso de uso | Prioridad |
|-------------------------|--|-------------|-----------|
| Evaluar pedido grande | Permitir ver y evaluar un pedido que excede el límite establecido para determinar su aprobación. | CU-06 | Alta |
| Buscar empleado | Buscar los datos de un empleado específico, según su nombre, apellidos o DNI. | CU-09 | Media |
| Verificar estado pedido | Verificar el estado de un pedido, si está pendiente de aprobación, aprobado, desaprobado, enviado, entregado o pagado. | CU-13 | Media |
| Buscar cliente | Buscar los datos de un cliente, dado DNI o parte de su nombre (nombres y apellidos). | CU-14 | Baja |

9. Otros requerimientos del producto

- a) **Estándares legales:** Se tienen todos los establecimientos (almacenes, tiendas,etc) y derechos de los empleados de acuerdo a los requerimientos de la zona (Decreto Legislativo N° 728). También se considera la Ley de protección de datos personales (Ley N° 29733) para el tratamiento de los datos recogidos en el sitio web.
- b) **Estándares de comunicación:** Vía telefónica (UMTS 3G y 4G LTE) y redes de internet (Internet Protocol IPv4 RFC 791).
- c) **Estándares de cumplimiento de la plataforma:** Cubiertas en su totalidad.
- d) **Estándares de calidad y seguridad:** Se realiza proceso para probar la calidad de la prueba y de los productos antes de venderse (ISO 9001). Consisten en pruebas físicas con la tela.

CONCLUSIONES

- El detalle en los requerimientos es bastante importante para el sistema de ventas en la empresa.
- Se conoció la estructura para documentar este tipo de datos, como los requerimientos (de acuerdo a su naturaleza), calidad, vistas de la empresa.
- Este tipo de documentación también es indispensable para cualquier operación con entidades fuera de la empresa; como proveedores, información al cliente, entre otros.

RECOMENDACIONES

- La empresa debe conocer y manejar los números indicadores de cada campo realizado en este documento.
- Luego, se debe tener un control que hagan cumplir los requerimientos o restricciones dentro de la empresa.

BIBLIOGRAFIA/WEBGRAFIA

B. (2017, October 11). Guía de planeación para el cumplimiento del Estándar de seguridad de datos en la industria de tarjetas de pago. Microsoft Docs.
<https://docs.microsoft.com/es-es/security-updates/security/quadeplaneacinparaelscumplimientodelestndardeseguridaddedatosenlaindustriadetarjetasdepago>

IBM Knowledge Center. (n.d.). *Documento de visión*. Retrieved November 19, 2020, from
https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SSWMEQ_4.0.6/com.ibm.rational.rrm.help.doc/topics/r_vision_doc.html

Arevalomaria, L. T. L. E. (2010, October 21). Ejemplo de Documento Vision y Alcance. Maria Eugenia Arevalo Lizardo.
<https://arevalomaria.wordpress.com/2010/01/07/ejemplo-de-documento-vision-y-alcance/>