

UNIVO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

CÁTEDRA:

Aplicación de Técnicas de Ingeniería de Software, Sección B.

CATEDRÁTICO:

Ing. Emerson Francisco Cartagena Candelario.

TRABAJO:

MANUAL DE USUARIO

ESTUDIANTE:

Chávez Torres, Cristián Ariel. - U20210463

Fagoaga Guevara, Junior Aaron. - U20210154

Guerrero Molina, Carlos David. - U20210475

Montoya Sánchez, Josué Exequiel. - U20210157

Rodríguez Ortiz, Williams Ernesto. - U20210444

02/DICIEMBRE/2024

Índice

2.0 MANUAL DE USUARIO	3
2.1.1 INTRODUCCIÓN	3
2.1.2 ALCANCE FUNCIONAL Y ORGANIZACIONAL	3
Perspectiva funcional	3
Perspectiva organizacional	4
2.2.1 PRERREQUISITOS PARA EL USO DEL SISTEMA	5
Requisitos de Hardware:	5
Requisitos de Software	5
2.2.2 FUNCIONALIDAD Y SERVICIOS OFRECIDOS	7
1. Módulo de Ventas	7
2. Módulo de Historial de Ventas	8
3. Módulo de Inventario	9
4. Módulo de Productos	10
5. Módulo de Compras de Productos	11
6. Módulo de Análisis de Ventas	12
7. Módulo de Gestión de Usuarios	13
2.2.3 PASO PARA ACCEDER AL SISTEMA	14
1. Acceso al Sistema	14
2. Pasos para usar el sistema	15

2.0 MANUAL DE USUARIO

2.1.1 INTRODUCCIÓN

El sistema desarrollado tiene como objetivo optimizar la gestión operativa de Karolyns Boutique, una microempresa dedicada a la venta de ropa, calzado y accesorios. Este sistema aborda las principales necesidades identificadas en el manejo de inventarios, ventas y compras, eliminando las limitaciones asociadas a los procesos manuales actuales.

El diseño modular del sistema permite una integración fluida de funcionalidades clave, como la automatización del inventario, la agilización de procesos de venta y la generación de reportes financieros en tiempo real. Los principales módulos incluyen:

- **Gestión de inventarios:** Permite registrar, actualizar y monitorear los productos disponibles en tiempo real.
- Control de ventas y compras: Facilita la automatización del registro de transacciones mediante interfaces intuitivas.
- **Generación de reportes:** Ofrece análisis detallados sobre ventas, inventarios y finanzas, apoyando la toma de decisiones estratégicas.

Este sistema no solo busca incrementar la eficiencia operativa, sino también mejorar la experiencia del cliente y la capacidad de la boutique para adaptarse al crecimiento del negocio.

2.1.2 ALCANCE FUNCIONAL Y ORGANIZACIONAL

Perspectiva funcional

Desde el punto de vista funcional, el sistema apoya directamente los procesos operativos esenciales de la boutique, incluyendo:

- Gestión de inventarios: Actualización automática del stock tras cada venta o compra, y alertas de bajo inventario.
- Registro de ventas y compras: Automatización de transacciones para reducir tiempos y errores.
- Reportes en tiempo real: Análisis visuales y exportables que permiten evaluar el rendimiento y planificar estratégicamente.

Estas funcionalidades están diseñadas para mejorar la eficiencia, la precisión y la capacidad de adaptación de la boutique a demandas variables.

Perspectiva organizacional

A nivel organizacional, el sistema apoya la operación diaria y las decisiones estratégicas del negocio. Esto incluye:

- **Empleados:** Mejora la eficiencia de los procesos de venta y gestión de inventarios, reduciendo la carga administrativa.
- **Propietarios:** Proporciona herramientas analíticas para tomar decisiones informadas sobre compras, precios y gestión financiera.
- **Normatividad:** Cumple con los estándares básicos de seguridad de datos y permite una implementación escalable conforme crezca el negocio.

En conjunto, el sistema garantiza que Karolyns Boutique pueda operar de manera más ágil y confiable, permitiendo a la empresa adaptarse a las necesidades actuales y futuras del mercado.

2.2.1 PRERREQUISITOS PARA EL USO DEL SISTEMA

Para garantizar el correcto funcionamiento del sistema, es necesario contar con los siguientes requisitos mínimos:

Requisitos de Hardware:

• Procesador (CPU):

Procesador Intel® CoreTM i3 de 6^a generación o equivalente, o superior.

• Memoria RAM:

4 GB de memoria RAM como mínimo. Se recomienda 8 GB para un rendimiento óptimo.

• Espacio en Disco Duro:

250 GB de espacio libre en disco duro. Se recomienda utilizar unidades SSD (Solid State Drive) para mejorar el tiempo de carga y rendimiento general.

Tarjeta Gráfica:

Adaptador gráfico compatible con DirectX 11 o superior.

• Conectividad de Red:

Conexión a red local (LAN) de al menos 1 Gbps, debido a la dependencia de la red para el acceso a servidores y recursos del dominio.

• Sistema Operativo:

Windows 10 (Pro o Enterprise) o superior

Requisitos de Software

• Navegador Web:

Se requiere un navegador web moderno para poder acceder al sistema a través del enlace proporcionado. Los navegadores recomendados son:

- o Google Chrome (última versión estable)
- o Mozilla Firefox (última versión estable)
- Microsoft Edge (última versión estable)

Es importante asegurarse de tener habilitadas las cookies y el JavaScript en el navegador para una correcta visualización y funcionamiento de las funcionalidades del sistema.

• Conexión a Internet:

Se recomienda tener acceso a una conexión de internet estable, especialmente si se requiere acceder a funcionalidades en la nube o servidores externos asociados al sistema.

• Software Adicional:

El sistema no requiere la instalación de software adicional específico fuera de los navegadores mencionados. No obstante, en algunos casos podría ser necesario instalar complementos o extensiones.

2.2.2 FUNCIONALIDAD Y SERVICIOS OFRECIDOS

El sistema ofrece una serie de módulos que permiten gestionar diversos aspectos clave del negocio, desde las ventas hasta el control del inventario y las compras a proveedores. A continuación, se detallan los módulos disponibles y sus funcionalidades principales:

1. Módulo de Ventas

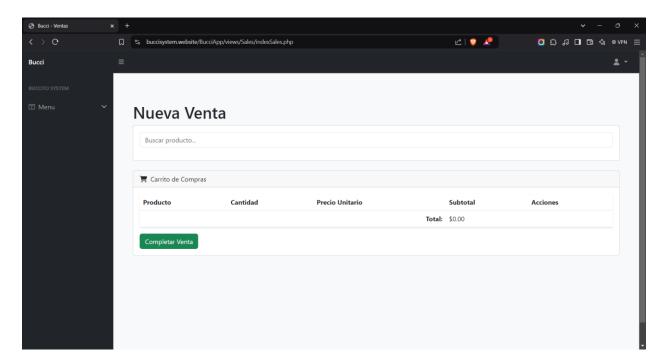
El Módulo de Ventas permite gestionar todas las transacciones realizadas con los clientes. En este módulo, los usuarios pueden ingresar los detalles de las cuentas y registrar las ventas de productos o servicios. Es una herramienta clave para realizar el seguimiento de las operaciones comerciales diarias.

• Funcionalidades principales:

- o Registro de ventas de productos o servicios.
- o Ingreso de datos relacionados con el cliente y la transacción.
- Generación de recibos o comprobantes de pago.

• Requisitos de acceso:

Este módulo está disponible para los usuarios con privilegios mínimos de empleado.



2. Módulo de Historial de Ventas

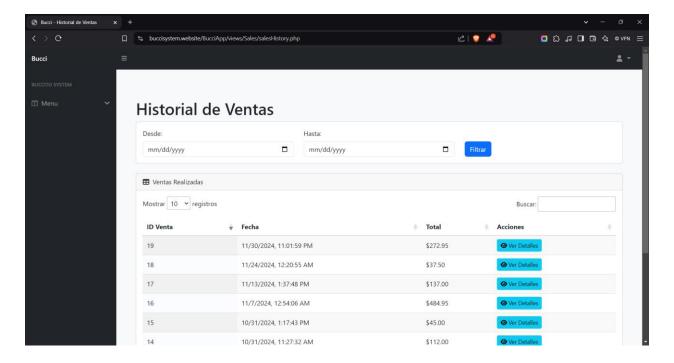
El Módulo de Historial de Ventas ofrece un registro detallado de todas las transacciones realizadas en el sistema, permitiendo consultar el historial de ventas de manera rápida y eficiente. Es útil para revisar las ventas pasadas, hacer auditorías o analizar el desempeño comercial.

• Funcionalidades principales:

- o Visualización de todas las ventas registradas en el sistema.
- o Filtros por fechas, productos, clientes, etc.
- o Opciones de exportación a formatos como Excel para análisis adicionales.

• Requisitos de acceso:

Este módulo está disponible para los usuarios con privilegios mínimos de empleado.



3. Módulo de Inventario

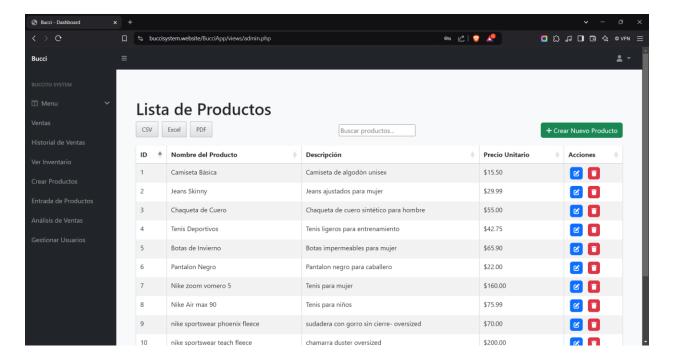
El Módulo de Inventario es esencial para gestionar todos los productos disponibles en la tienda. Permite visualizar el stock actual de productos, realizar ajustes de inventario, y controlar la disponibilidad de los productos en tiempo real.

• Funcionalidades principales:

- o Consulta de productos disponibles en inventario.
- Actualización de cantidades de productos.
- o Gestión de inventarios y notificación de bajo stock.

• Requisitos de acceso:

Este módulo está disponible para los usuarios con privilegios mínimos de empleado.



4. Módulo de Productos

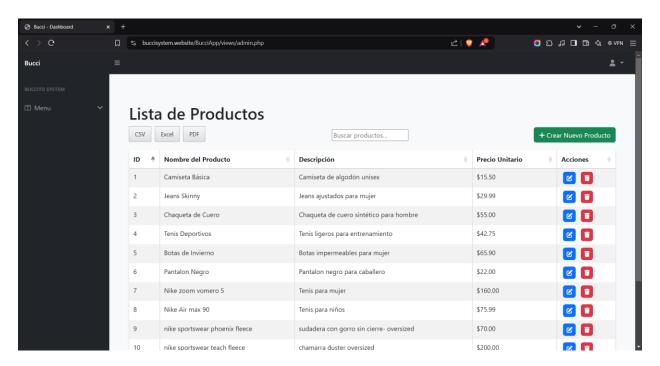
El Módulo de Productos permite registrar nuevos productos en el sistema. Aquí se ingresan todos los detalles importantes de los productos que la tienda recibe, como nombre, descripción, precio, proveedor, entre otros. Este módulo es clave para mantener actualizado el catálogo de productos disponibles.

• Funcionalidades principales:

- Registro de nuevos productos.
- Actualización de detalles de productos existentes.
- o Asignación de categorías y precios de venta.

• Requisitos de acceso:

Este módulo está disponible para los usuarios con privilegios mínimos de administrador.



5. Módulo de Compras de Productos

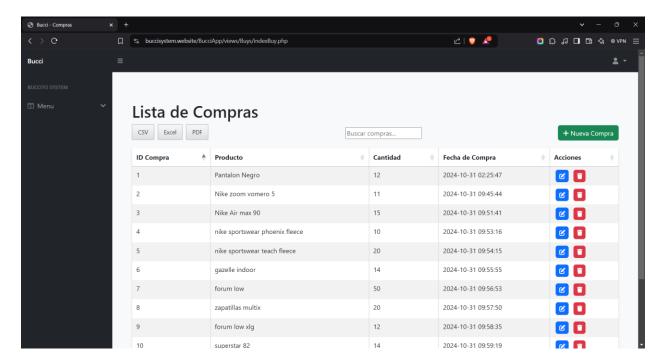
El Módulo de Compras de Productos permite ingresar los detalles de las compras realizadas a proveedores. Es fundamental para mantener el control sobre las adquisiciones de productos y los costos asociados. Este módulo ayuda a gestionar el flujo de productos que llegan a la tienda y asegura que el inventario se mantenga actualizado.

• Funcionalidades principales:

- Registro de compras de productos a proveedores.
- o Ingreso de precios de compra, cantidades y condiciones de pago.
- o Actualización automática del inventario al registrar las compras.

• Requisitos de acceso:

Este módulo está disponible para los usuarios con privilegios mínimos de administrador.



6. Módulo de Análisis de Ventas

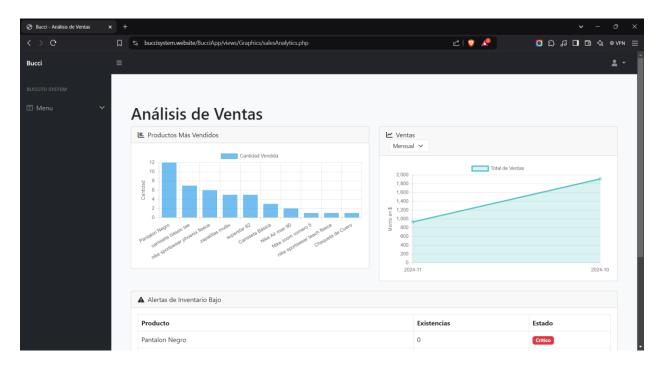
El Módulo de Análisis de Ventas proporciona herramientas visuales para analizar el rendimiento de las ventas a lo largo del tiempo. A través de gráficos y reportes interactivos, los usuarios pueden obtener información detallada sobre las tendencias de ventas, productos más vendidos, y otros aspectos clave del negocio.

• Funcionalidades principales:

- o Gráficos de ventas por periodo (diario, semanal, mensual, etc.).
- Análisis de tendencias y productos más vendidos.
- o Exportación de reportes a diferentes formatos.

• Requisitos de acceso:

Este módulo está disponible para los usuarios con privilegios mínimos de administrador.



7. Módulo de Gestión de Usuarios

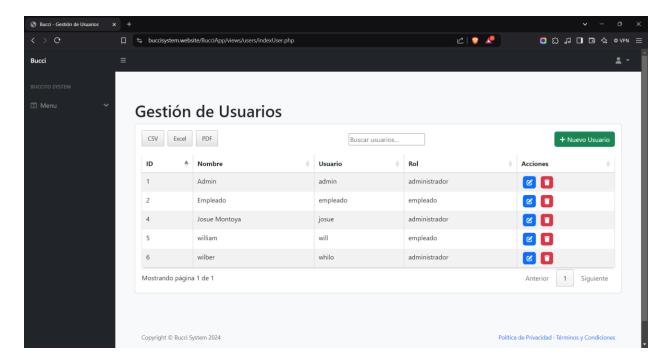
El Módulo de Gestión de Usuarios es donde se gestionan todas las credenciales y permisos de acceso de los usuarios al sistema. Los administradores pueden asignar roles, establecer privilegios y asegurar que los usuarios tengan acceso solo a las funcionalidades necesarias para realizar su trabajo. Este módulo es esencial para la administración de la seguridad y control del sistema.

• Funcionalidades principales:

- o Creación y eliminación de cuentas de usuario.
- o Asignación de roles y privilegios según las necesidades del puesto.
- o Modificación de contraseñas y datos de acceso.

• Requisitos de acceso:

Este módulo está disponible solo para los usuarios con privilegios mínimos de administrador.



2.2.3 PASO PARA ACCEDER AL SISTEMA

1. Acceso al Sistema

Abrir el navegador

Inicie su navegador web preferido (Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, etc.).

Acceder al enlace del sistema

En la barra de direcciones del navegador, ingrese la siguiente URL: https://buccisystem.website/

• Ingresar las credenciales

En la página de inicio de sesión, se le solicitará ingresar su nombre de usuario y contraseña.

- o **Para administradores:** Ingrese las credenciales de administrador.
- o **Para empleados:** Ingrese las credenciales de empleado proporcionadas.

Acceder al sistema

Después de ingresar sus credenciales correctamente, haga clic en el botón "Ingresar".

- Para administradores: Tendrá acceso completo a todos los módulos del sistema.
- Para empleados: Tendrá acceso limitado, según los permisos asignados, a los módulos permitidos

• Listo para usar el sistema

Una vez dentro del sistema, podrá comenzar a trabajar según su rol y los privilegios asignados.

2. Pasos para usar el sistema

Módulo de Ventas

Acceder al módulo de Ventas

- Primero, ingresa al sistema siguiendo los pasos para acceder (como te expliqué antes).
- O Una vez dentro, selecciona el **módulo de Ventas** en el menú principal.

Buscar los productos a registrar

- En la interfaz del módulo, encontrarás una barra de búsqueda donde podrás ingresar el nombre, código o categoría del producto que deseas vender.
- Escribe el nombre o cualquier dato relacionado con el producto que quieres agregar a la venta.

Seleccionar los productos

- O Aparecerán los resultados de búsqueda en una lista.
- Selecciona el o los productos que deseas vender haciendo clic sobre ellos. Los productos seleccionados se agregarán automáticamente a la lista de la venta.

• Registrar los detalles de la venta

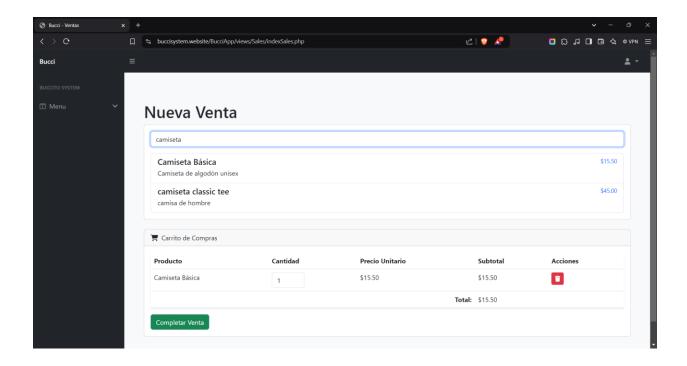
- Después de agregar todos los productos, asegúrate de verificar que todos los productos que deseas vender estén correctamente registrados en la lista.
- Puedes ajustar las cantidades o eliminar productos si es necesario antes de completar la venta.

• Completar la venta

- Una vez que hayas verificado los productos y cantidades a vender, haz clic en el botón "Completar Venta".
- Este paso finalizará el proceso de venta, registrando la transacción en el sistema y actualizando el inventario automáticamente.

• Confirmación de la venta

- El sistema generará una confirmación de la venta con los detalles de los productos vendidos, los precios y el total de la transacción.
- Si es necesario, puedes generar un recibo o factura que puedes entregar al cliente.



Modulo de Historial de ventas

• Acceder al módulo de Historial de Ventas

 Una vez dentro del sistema, selecciona el módulo de Historial de Ventas desde el menú principal.

Visualizar el historial de ventas

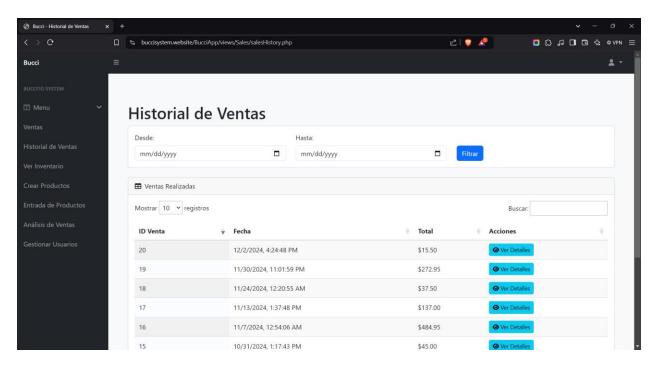
 El sistema mostrará un listado completo de todas las ventas realizadas, con detalles como fecha, productos vendidos, y total de cada transacción.

• Filtrar las ventas por fecha

- Si deseas buscar ventas realizadas en un periodo específico, utiliza los controles de fecha de inicio y fecha de fin disponibles en la interfaz.
- o Selecciona las fechas deseadas y haz clic en el botón "Filtrar".

• Ver los resultados filtrados

 El sistema actualizará la lista de ventas, mostrando solo las transacciones que se realizaron dentro del rango de fechas que seleccionaste.



Modulo de Inventario

Acceder al módulo de Inventario

 Una vez dentro del sistema, selecciona el módulo de Inventario desde el menú principal.

• Visualizar el inventario complete

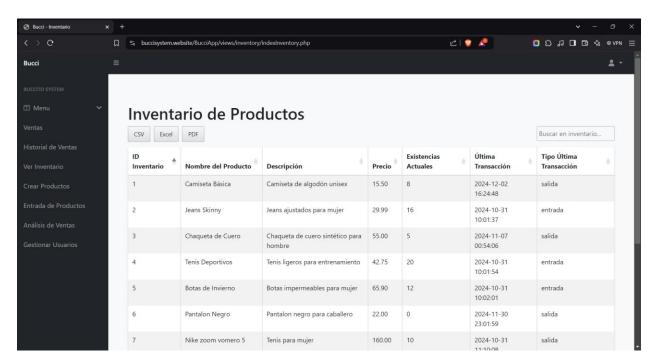
 El sistema mostrará una lista de todos los productos actualmente disponibles en inventario, junto con sus detalles, como nombre, cantidad, precio y descripción.

• Buscar un producto específico

- Si deseas buscar un producto en particular, puedes usar el campo de búsqueda (input) ubicado en la parte superior de la pantalla.
- Simplemente ingresa el nombre, código o categoría del producto que deseas encontrar.

• Ver los resultados de la búsqueda

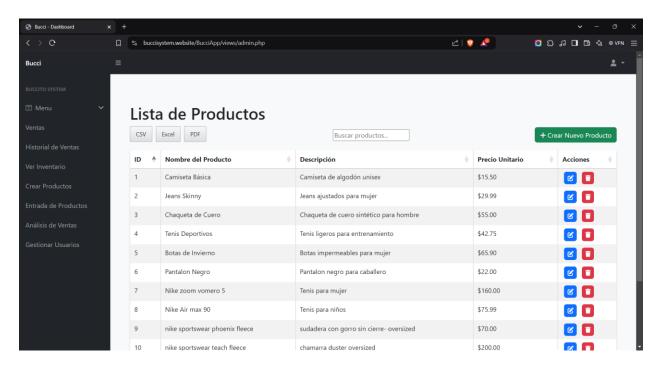
 El sistema filtrará los productos en base a lo que ingresaste en el campo de búsqueda, mostrando solo los que coinciden con los términos introducidos.



Modulo de Productos

Acceder al módulo de Productos

 Una vez dentro del sistema, selecciona el módulo de Productos desde el menú principal.



Crear un nuevo product

- Si deseas agregar un nuevo producto, haz clic en el botón "Crear Nuevo Producto".
- Se abrirá un formulario donde deberás ingresar los datos solicitados, como nombre, descripción, precio, categoría, cantidad en stock, etc.
- Una vez completados los campos, haz clic en "Guardar" para registrar el producto en el sistema.



• Editar un producto existente

- Si deseas modificar un producto ya registrado, busca el producto en la lista y haz
 clic en el ícono de lápiz (editar) junto al producto que deseas modificar.
- Se abrirá un formulario donde podrás cambiar los datos que deseas actualizar,
 como precio, cantidad, descripción, etc.
- Después de realizar los cambios, haz clic en "Guardar" para confirmar las modificaciones.



• Eliminar un product

- Si necesitas eliminar un producto, haz clic en el ícono de basurero (eliminar)
 junto al producto que deseas eliminar.
- El sistema te pedirá confirmar la acción de eliminación. Asegúrate de que deseas eliminar el producto antes de confirmar.



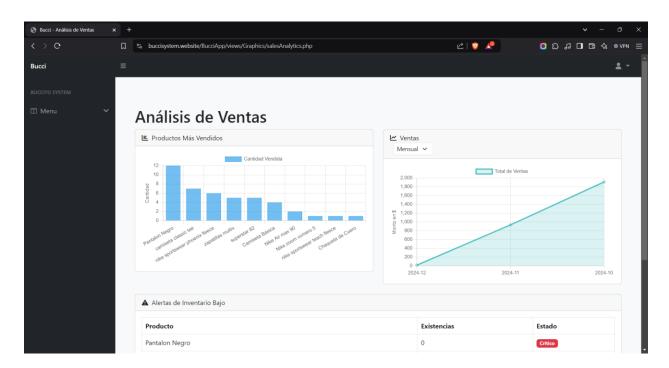
NOTA: Para los módulos de "entrada de producto", y "gestión de usuario" es exactamente el mismo proceso

• Acceder al módulo de Análisis de Ventas

 Una vez dentro del sistema, selecciona el módulo de Análisis de Ventas desde el menú principal.

• Visualizar los gráficos

 El módulo mostrará una serie de gráficos interactivos que presentan el análisis de las ventas realizadas.



2.2.4 Glosario

1. Administrador

Usuario con privilegios elevados dentro del sistema. Los administradores tienen acceso completo a todos los módulos, configuraciones del sistema y la gestión de usuarios. Pueden modificar credenciales, asignar roles, y gestionar todas las operaciones de la plataforma.

2. Empleado

Usuario con privilegios limitados dentro del sistema. Los empleados tienen acceso solo a módulos específicos según sus permisos (como Ventas, Historial de Ventas, Inventario) y no pueden realizar modificaciones en configuraciones o gestionar usuarios.

3. Gestión de Inventarios

Proceso que permite registrar, actualizar y monitorear los productos disponibles en el sistema, asegurando que las existencias estén siempre al día. Este módulo también gestiona las alertas de bajo inventario.

4. Control de Ventas y Compras

Proceso de automatización que facilita el registro de transacciones de ventas y compras de productos, reduciendo tiempos de procesamiento y errores en el registro manual de las transacciones.

5. Generación de Reportes

Funcionalidad que ofrece la capacidad de generar análisis visuales y exportables de datos sobre ventas, inventarios y finanzas, apoyando la toma de decisiones estratégicas y operativas.

6. Módulo de Ventas

Componente del sistema en el que se registran las transacciones de venta de productos a clientes. Incluye la introducción de datos como detalles del cliente, productos vendidos y comprobantes de pago.

7. Módulo de Historial de Ventas

Permite visualizar todas las transacciones de ventas realizadas a lo largo del tiempo. Este módulo facilita la consulta, auditoría y análisis de ventas pasadas.

8. Módulo de Inventario

Módulo donde se gestionan todos los productos disponibles en stock. Permite la actualización del inventario, el control de las cantidades disponibles y la notificación en caso de niveles bajos de inventario.

9. Módulo de Productos

Componente encargado de registrar nuevos productos en el sistema, incluyendo detalles como nombre, descripción, precio, y categoría. Este módulo también permite la modificación de los productos existentes.

10. Módulo de Compras de Productos

Registro de las compras realizadas por la tienda a los proveedores. Permite ingresar datos sobre productos adquiridos, precios, cantidades y las condiciones de pago asociadas a cada transacción.

11. Módulo de Análisis de Ventas

Módulo que ofrece gráficos interactivos para analizar las ventas realizadas. Proporciona insights sobre las tendencias de ventas, productos más vendidos, y permite realizar análisis visuales y exportables para la toma de decisiones.

12. Módulo de Gestión de Usuarios

Módulo donde se gestionan las credenciales de acceso al sistema, asignando roles y privilegios según el perfil del usuario. Permite crear, modificar y eliminar cuentas de usuario y definir los permisos para acceder a los diferentes módulos del sistema.

13. Automatización del Inventario

Proceso mediante el cual el sistema actualiza automáticamente el inventario tras cada venta o compra registrada, asegurando que el stock siempre esté actualizado en tiempo real.

14. Alertas de Bajo Inventario

Notificaciones automáticas que el sistema genera cuando el inventario de un producto alcanza un nivel crítico bajo, ayudando a evitar la falta de stock en los productos más vendidos.

15. Reportes Financieros en Tiempo Real

Análisis y reportes generados en tiempo real que permiten evaluar la situación financiera de la tienda, incluidos ingresos por ventas, gastos por compras y márgenes de beneficio.

16. Eficiencia Operativa

Capacidad del sistema para optimizar y agilizar los procesos internos, reduciendo tiempos y costos asociados a la gestión manual de ventas, inventarios y compras.

17. Toma de Decisiones Estratégicas

Proceso en el cual los propietarios y administradores pueden usar los reportes generados por el sistema para tomar decisiones informadas sobre precios, compras, promociones y expansión del negocio.

18. Perspectiva Funcional

Visión sobre cómo el sistema apoya y mejora los procesos operativos diarios de la boutique, enfocándose en la gestión de inventarios, ventas, compras y la generación de reportes.

19. Perspectiva Organizacional

Visión sobre cómo el sistema impacta a la estructura organizativa, apoyando las operaciones diarias de los empleados, la toma de decisiones de los propietarios y asegurando el cumplimiento de normativas de seguridad.

20. Escalabilidad

Capacidad del sistema para crecer y adaptarse a medida que la boutique aumenta su volumen de operaciones, productos o usuarios sin perder rendimiento.

21. Normatividad

Conjunto de regulaciones y estándares de seguridad que el sistema cumple, garantizando la protección de los datos y la integridad de la información almacenada.