



UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE



"APLICATIVO DE REGISTRO DE VENTAS PARA DY NATURAL"

Grupo 5

Jorge Yugsi
Christian Vásquez

NRC: 9900

AGENDA

01 Objetivo General

02 Objetivos Especificos

03 Alcance

04 Resultados esperados

05 Ideas a defender

06 Línea de tiempo

07 Actas de Reuniones

08 Especificación de requisitos de Sw
ERS

09 Diseño (CU)

10 Resultados

11 Conclusiones Recomendaciones



Objetivo General

Implementar un aplicativo de sistema automatizado que permita registrar las ventas que genera DYNATURAL mediante metodologías de desarrollo de software para automatizar los procesos manuales y tener mayor confiabilidad en los registros de ganancias



Objetivos Especificos

- Realizar Matriz de Historias de Usuario (HU) mediante la implementación de la técnica 5W+2H.
- Realizar casos de pruebas utilizando técnicas de caja blanca y caja negra y reportes de errores.
- Proponer un cronograma que contenga todas las actividades a realizar durante el desarrollo del proyecto.



Objetivos Especificos

- Realizar Matriz de Historias de Usuario (HU) mediante la implementación de la técnica 5W+2H.
- Realizar casos de pruebas utilizando técnicas de caja blanca y caja negra y reportes de errores.
- Proponer un cronograma que contenga todas las actividades a realizar durante el desarrollo del proyecto.



ALCANCE

**Acceso del personal autorizado
hacia el aplicativo**



**Registro de la venta
productos diarios**



**Impresión de
ventas diarias
totales por día
(PDF)**





ALCANCE

**Acceso del personal autorizado
hacia el aplicativo**



**Registro de la venta
productos diarios**



**Impresión de
ventas diarias
totales por día
(PDF)**



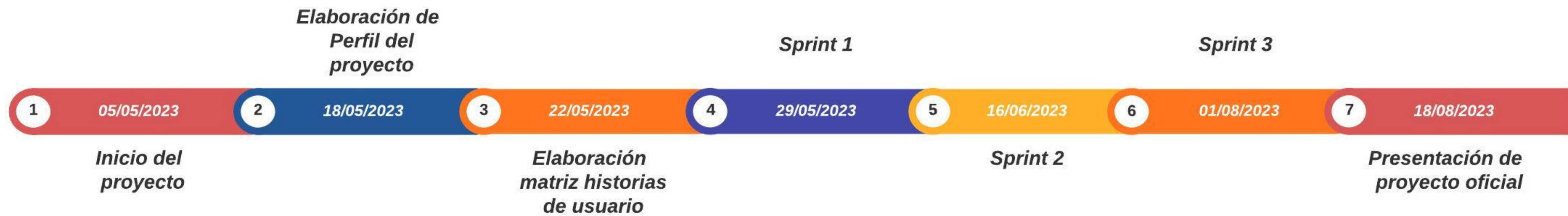
Resultados Esperados

OPTIMIZACIÓN EN PROCESO MANUAL DE REGISTRO DE VENTAS

Optimización notable del proceso de registro de ventas facilitando las tareas del personal de ventas en conjunto de ahorrar tiempos arduamente invertidos en el conteo y registro manual de productos vendidos por parte de los dueños de DY NATURAL

Ideas a defender

- El desarrollo de un software de registro de ventas que busque reemplazar el registro manual existente, lo que conlleva a una mayor eficiencia y precisión en el proceso.
- El funcionamiento y utilidad neta de nuestro software en base a la problemática planteada por los clientes usando técnicas ya aprendidas de Metodologías de desarrollo de Software y Programación Orientada a Objetos.





ACTAS DE REUNION

| | | |
|---|---|---|
| | Acta de Reuniones | ACTA N°001: Análisis del Proyecto de aplicativo registro de ventas del negocio <u>DyNatural</u> |
| TEMA DE LA REUNIÓN: En el presente documento se detalla la temática del proyecto a desarrollar y se analiza el planteamiento de la información de cada contenido a desarrollar del perfil | | |
| PERSONA RESPONSABLE DE LA REUNIÓN: Jorge <u>Yugsi</u> | | |
| LUGAR: En local <u>DyNatural</u> con los dueños | | FECHA: 05/05/2023 |
| HORA REAL DE INICIO: 5:00 pm | | HORA DE FINALIZACIÓN: 6:00 p.m. |
| AGENDA DE LA CONVOCATORIA: | | |
| 1. Presentación y aceptación del tema del proyecto | | |
| 2. Elaboración del objetivo general específicos, alcance, planteamiento | | |
| NOMBRE PARTICIPANTES | | |
| Ing. Jenny Ruiz | | |
| Jorge <u>Yugsi</u> | | |
| Christian Vasconez | | |
| CARGO | | |
| Docente del DECC | | |
| Líder del grupo de proyecto | | |
| Integrante de equipo de proyecto | | |
| DESARROLLO DE LOS TEMAS TRATADOS EN LA REUNIÓN: | | |
| 1.1 | ANTECEDENTES: El día 05/05/2023 se realizó de forma presencial en el negocio <u>DyNatural</u> con los empleados y el grupo de trabajo con el líder e integrantes del grupo 5, para desarrollar el perfil de proyecto y conocer que requisitos tiene el cliente para el producto software. | |
| | 1. Elaboración de objetivos del proyecto. | |
| | 2. Desarrollo del perfil de proyecto. | |
| 1.2 | Se realiza los primeros documentos con planteamientos sobre el tema del proyecto, desarrollada hasta el momento, basados en la retroalimentación entre integrantes y líder del grupo, basándonos en el material proporcionado en las clases de metodología. | |
| 1.3 | INFORMACIÓN | |
| ACUERDOS Y COMPROMISOS: | | |
| | DESCRIPCIÓN | RESPONSABLE |
| | FECHA | |
| 2. | Revisión de objetivos y alcance, conclusiones | Integrantes de grupo 5 |
| | Revisión de requisitos y marco de trabajo | Integrantes de grupo 5 |
| | 31/06/2023 | 31/06/2023 |
| TEMAS ADICIONALES TRATADOS FUERA DE AGENDA: | | |
| LUGAR, FECHA Y HORA DE LA PRÓXIMA REUNIÓN: | | |
| ACTA ELABORADA POR: | | |
| Jorge <u>Yugsi</u> | ESTUDIANTE | Responsable: Jenny Ruiz |
| Fecha: 05/05/2023 | | RESPONSABLE DEL PROYECTO |
| | | Fecha: 05/05/2023 |

Ing. Jenny Ruiz

Jorge Yugsi
Líder del grupo de proyecto

LINK

ESPECIFICACIÓN DE REQUISITOS

| | |
|---------------------|--|
| Id. Requerimiento | REQ001 |
| Nombre | Acceso al aplicativo. |
| Actor | Administrador y personal de <u>DyNatural</u> |
| Descripción | El administrador debe ingresar su usuario y contraseña para ingresar al aplicativo. |
| Entradas | Usuario Contraseña |
| Salidas | Interfaz del sistema <ul style="list-style-type: none">Inicio de sesiónUsuario correcto, contraseña correctaIngreso como administrador/empleoado |
| Proceso | 1. Ingresar el usuario del administrador/empleoado 2. Ingresar la contraseña del administrador/empleoado |
| Precondiciones | El administrador/empleoado debe estar dentro del aplicativo y conocer su usuario y contraseña. |
| Post condiciones | Mostrar en pantalla: <ul style="list-style-type: none">1. Registro de ventas2. Tabla en la que se muestran las ventas3. Botón para generar reporte |
| Efectos Colaterales | Si el usuario y contraseña no son correctas aparece un mensaje que avisa de que el usuario o la contraseña son incorrectos y que lo intente nuevamente. |
| Prioridad | Alta |

| | |
|---------------------|--|
| Id. Requerimiento | REQ002 |
| Nombre | Registro de ventas |
| Actor | Administrador y personal de <u>DyNatural</u> |
| Descripción | Proporcionando un formulario donde se pueda ingresar la información necesaria para un registro de ventas. |
| Entradas | Selección de producto Código Precio Cantidad |
| Salidas | Interfaz del sistema <ul style="list-style-type: none">Registro de la venta por productoTabla en la que se muestran cada venta registradaOpción de modificación de cantidad solamente de forma no directaOpción de borrar por fila seleccionadaOpción de salidaOpción de generar reporte en PDF |
| Proceso | 1. Seleccionar Producto 2. Llenar los datos para agregar una fila en la tabla donde se guarda cada venta |
| Precondiciones | El administrador/empleoado debe estar activo en el aplicativo, conocer su usuario y contraseña, y registrar los datos solicitados. |
| Post condiciones | Mostrar en pantalla: <ul style="list-style-type: none">1. Selección de producto2. Código3. Precio4. Cantidad5. Botón de agregar a la tabla6. Tabla que contiene cada venta7. Actualizar8. Borrar fila seleccionada9. Salir10. Generar Reporte |
| Efectos Colaterales | en caso de tener un campo vacío no permitirá agregar a la tabla. |



| | |
|----------------------------|--|
| Id. Requerimiento | REQ003 |
| Nombre | Reporte de ventas registradas |
| Actor | Administrador y personal de <u>DyNatural</u> |
| Descripción | Botón dentro de la interfaz que al presionarlo genera un reporte de ventas en PDF que contiene cada venta hecha con fecha y hora actualizadas, precio, cantidad y valor total de ganancia. |
| Entradas | Producto Código Precio Cantidad Fecha |
| Salidas | Archivo PDF que contiene el reporte de ventas con la información dada y su ganancia total. |
| Proceso | <ol style="list-style-type: none">1. Presionar el botón2. Leer el mensaje de creación de documento y la ruta donde se guardó3. Buscar el documento en dicha ruta y abrirlo |
| Precondiciones | El administrador debe estar activo en el aplicativo, conocer su usuario y contraseña, llenar los datos de los productos vendidos, hacer clic en el botón para generar el PDF |
| Post condiciones | Mostrar en pantalla: <ol style="list-style-type: none">1. Mensaje de que el documento se creó correctamente en la ruta preestablecida2. Documento PDF se encuentra en la misma ruta y es legible |
| Efectos Colaterales | en caso de que no haya datos en la tabla de ventas el documento no se generará y dará un mensaje de error. |
| Prioridad | Alta |



DISEÑO (CU)



Resultados:

Se presentará funcionalidad...



Conclusiones

Recomendaciones