

## Planteamiento de la situación problema a desarrollar

Se propone analizar, diseñar y construir una aplicación software que permita controlar las ventas físicas y virtuales de una empresa de manufactura y hacerles el correspondiente seguimiento.

## Lógica de negocio

¿Qué es un software SCM de gestión de la cadena de suministro?

Un software para la cadena de suministro optimiza la planificación, el almacenamiento de las materias primas y todo el proceso hasta la llegada del producto al consumidor.

El objetivo final es conseguir con eficiencia la satisfacción del cliente. Este proceso de gestión es conocido como Supply Chain Management (SCM), gestión de redes de suministro.

¿Qué actividades específicas se administran? El proceso comienza con la entrada de las materias primas, el almacenaje y el control del stock. Sigue con el inventario, con el registro y control del material almacenado. La cadena continúa con la distribución de los productos terminados.

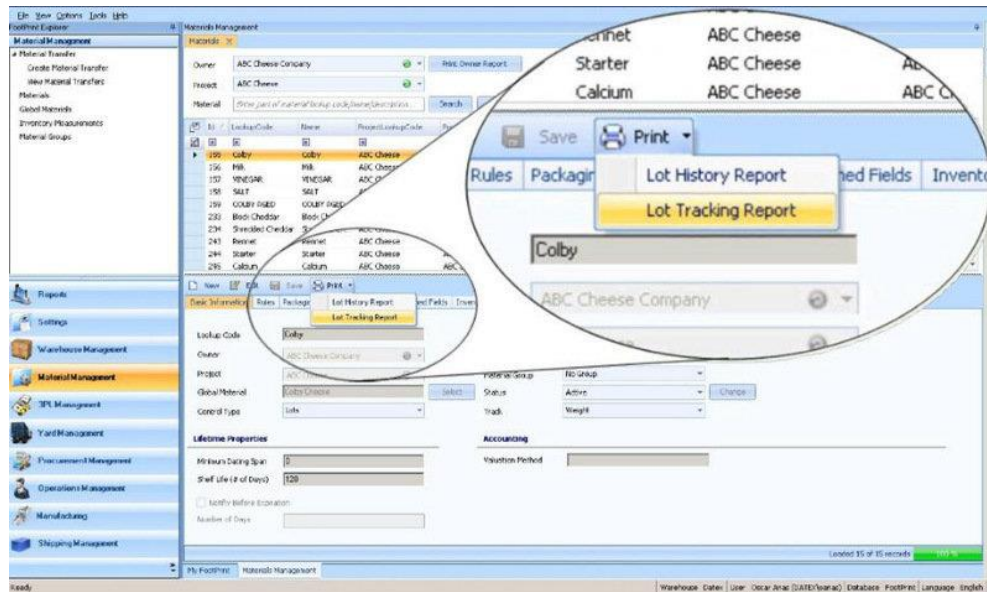
## Proveedores de sistemas SCM

Presentamos algunos proveedores de software de gestión de la cadena de suministro:

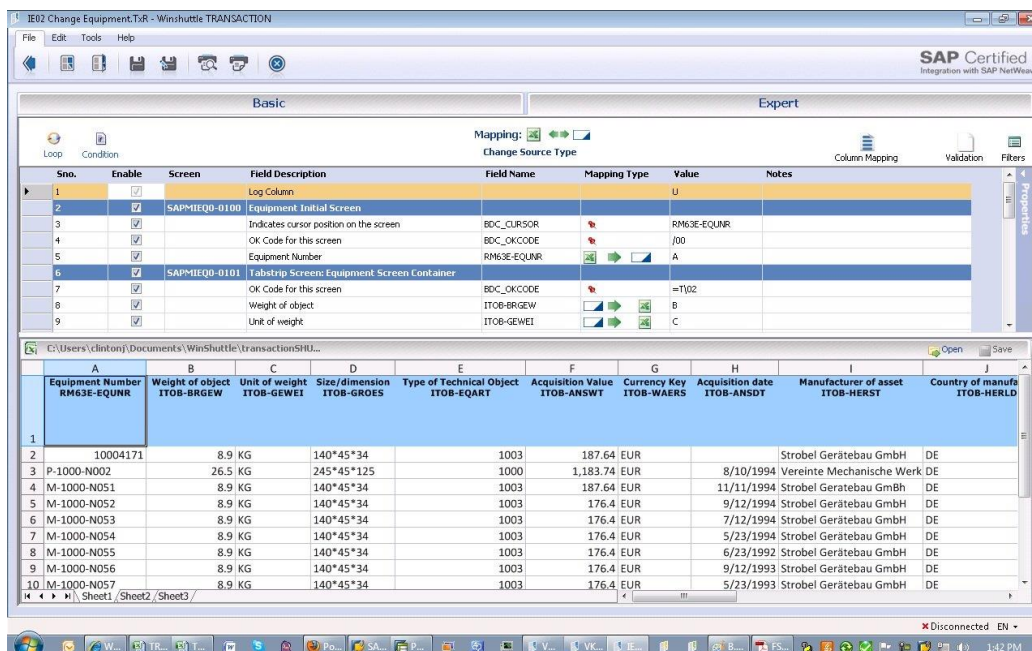
- **Generix Group. Un software para la cadena de suministro en la nube.**



- Datex Footprint y sus soluciones de software de gestión de la cadena de suministro.



- SAP. El software SCM de un líder en planificación y gestión de operaciones.



## 1. Interfaz - ventana N°1

Interfaz: Loguín

Módulo : 1. Loguearse

### Historia de usuario: HU\_005

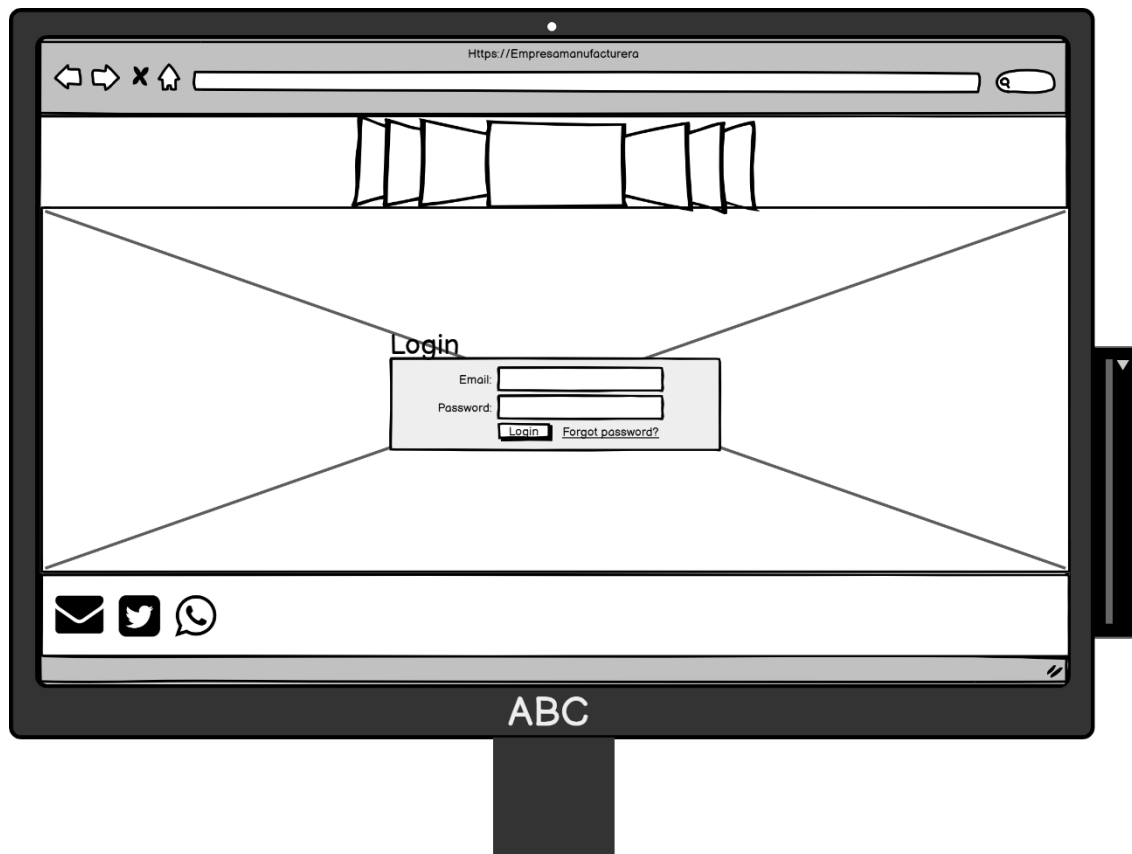
**Dado** que requiero ingresar para autenticarme en el sistema

**Cuando** ingrese mis credenciales

**Entonces** podré ingresar a la aplicación de gestión de ventas

1. **Gestión de ingreso al sistema de información.** El sistema contendrá una pantalla de ingreso con login y password.

Este módulo hará la integración de los demás módulos del sistema para garantizar que los roles de los usuarios se ajusten a las distintas opciones de cada menú o formulario. Se contempla la identificación y el desarrollo de los casos de uso relacionados con la seguridad, así como el análisis de requisitos y el diseño del módulo.



## 2. Interfaz - ventana N°2

Interfaz: **Gestión de operaciones**

- Módulos:
1. Gestión de ventas
  2. Gestión de vendedores
  3. Gestión de roles

### Historia de usuario: HU\_006

**Dadas** que ingreso a la aplicación de gestión de ventas

**Cuando** consulte la información de ventas

**Entonces** obtendré un listado de las ventas realizadas

### Historia de usuario: HU\_007

**Dado** que ingreso a la aplicación de gestión de ventas

**Cuando** requiera gestionar la información personal de vendedores

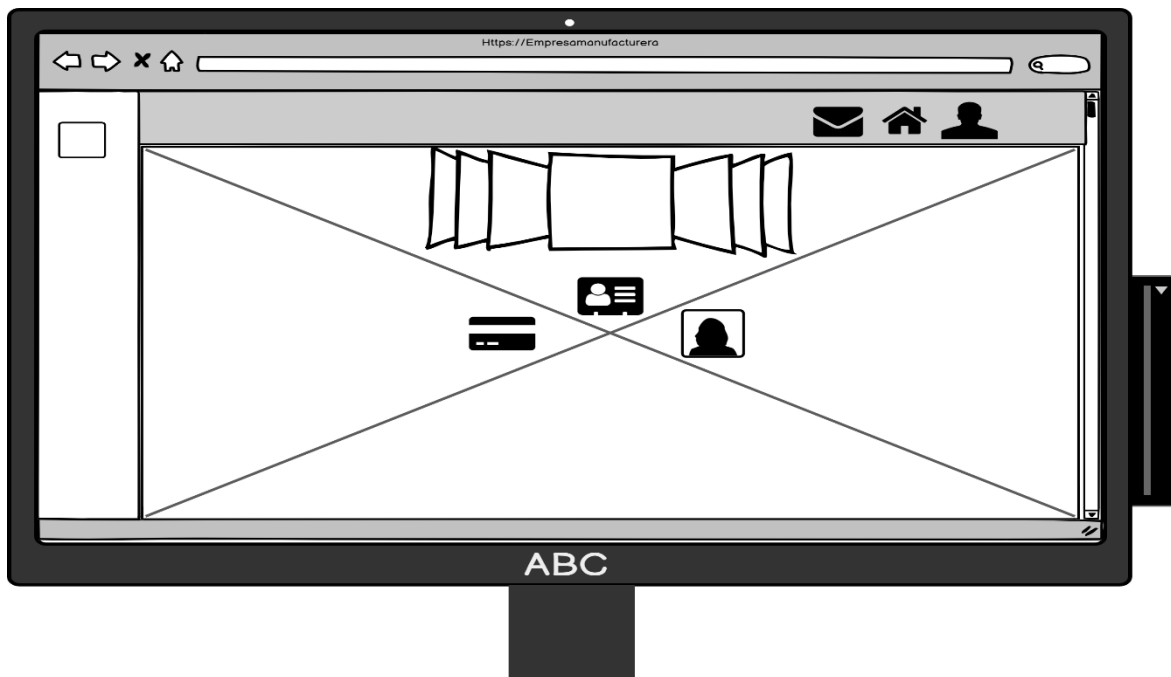
**Entonces** podré actualizar los datos personales de los vendedores de la compañía.

### Historia de usuario: HU\_008

**Dado** que requiero modificar la información de los usuarios

**Cuando** me dirija al módulo de gestión de usuarios/roles

**Entonces** podré actualizar la información de los usuarios y roles del sistema



### 3. Interfaz - ventana N°3

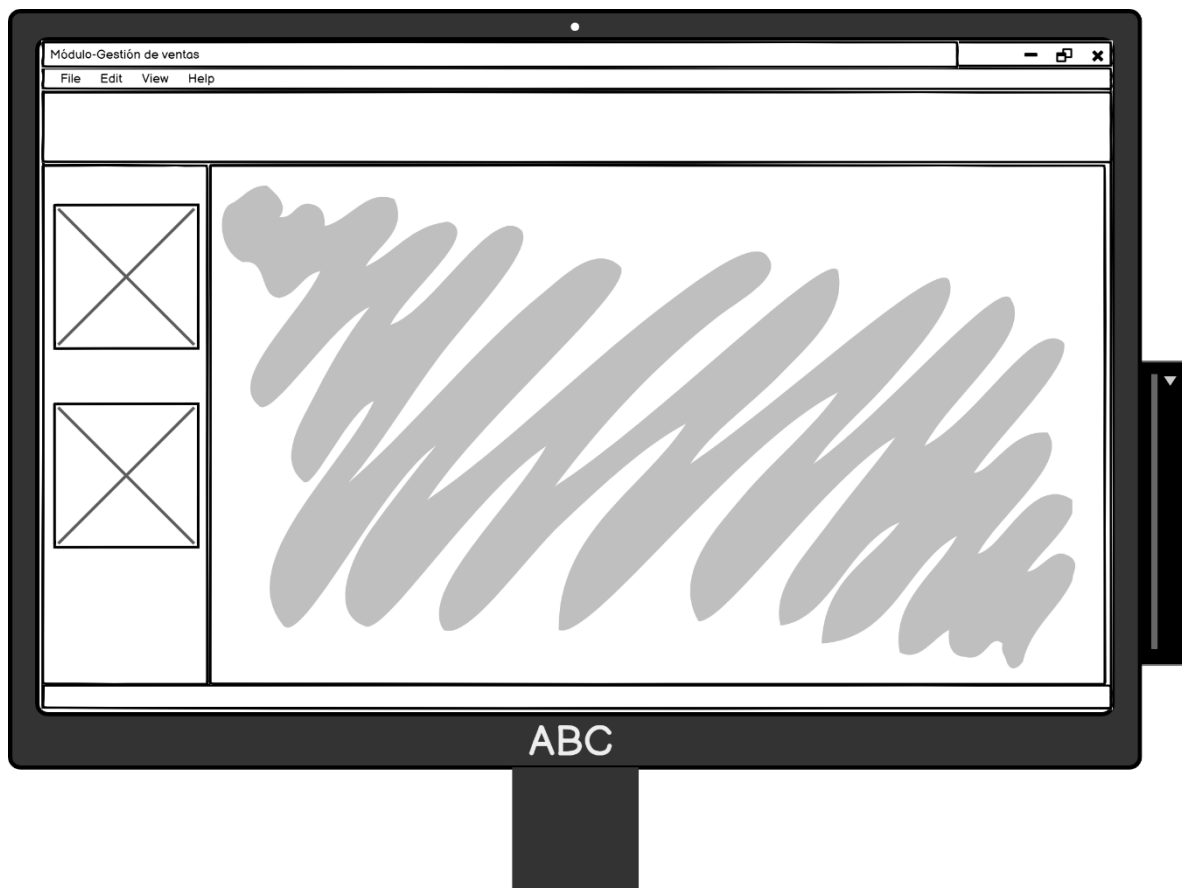
Interfaz: **Gestión de ventas**

Módulos: 1. Registrar ventas  
2. Consultar información ventas

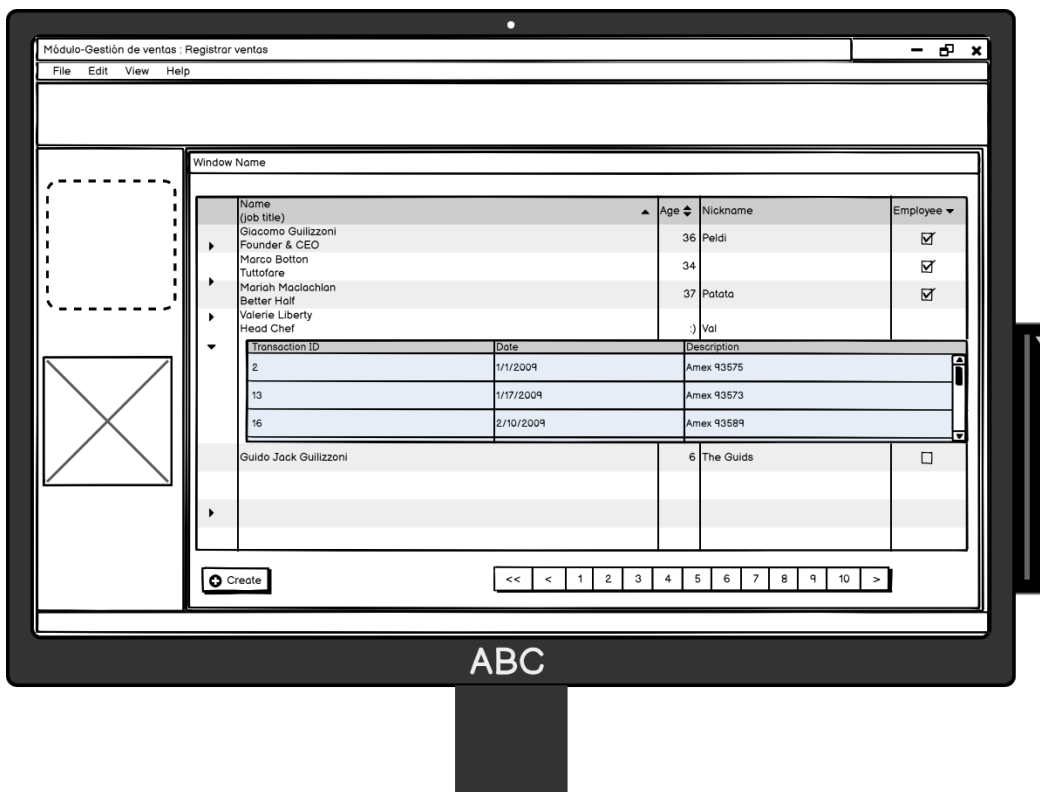
**Cuando** consulte la información de ventas

**Entonces** obtendrá un listado de las ventas realizadas

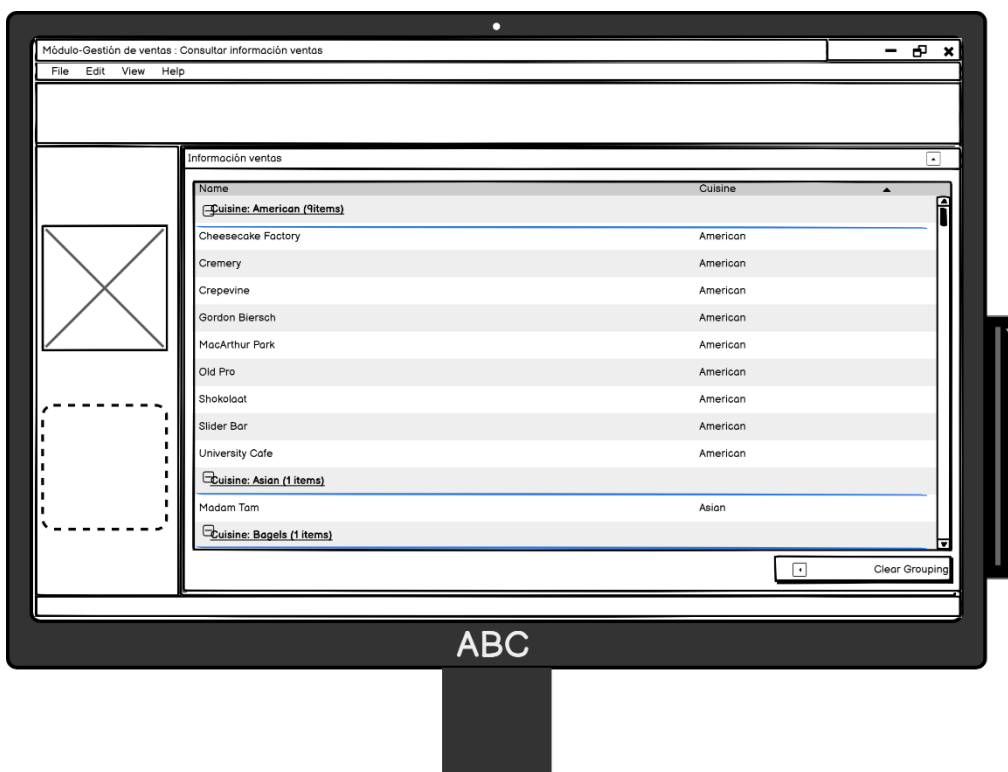
1. **Módulo para registrar el estado de la venta.** Permite establecer los diferentes estados de la venta a lo largo del ciclo de vida de la línea de producción (creación, embalaje, despacho, ruta, ubicación, recepción).
2. **Módulo administrador de ventas.** Permite ingresar o registrar los pedidos realizados por cada uno de los clientes. Deberá tener un identificador único de venta, almacenar el valor total de la venta y la descripción detallada de la misma y tener una fecha inicial y una fecha futura de pago. Además, deberá contar con un encargado de gestionar dicha venta (responsable).



## Módulo para registrar el estado de la venta



## Módulo administrador de ventas.



#### 4. Interfaz - ventana N°4

Interfaz: **Gestión de vendedores**

Módulos: Gestionar información vendedores

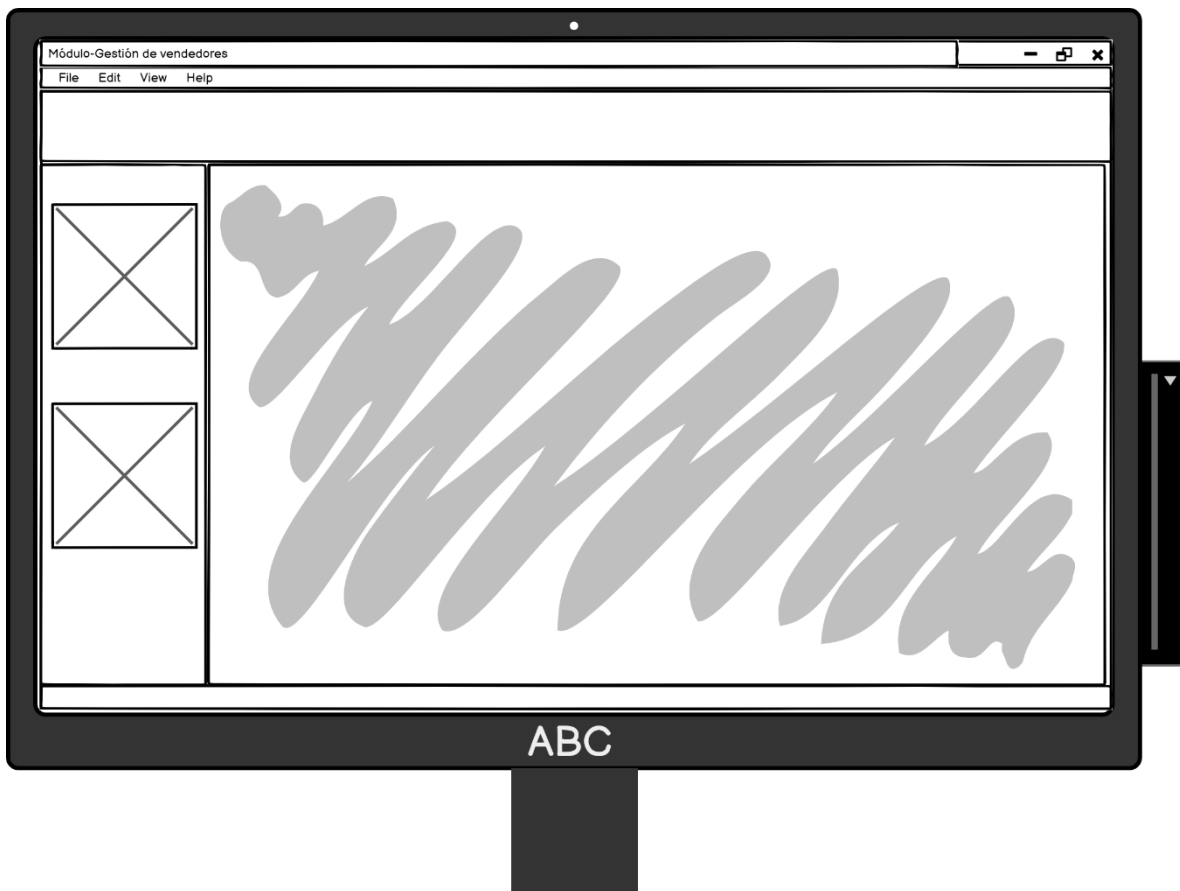
- Acción:
1. Visualizar vendedor
  2. Gestionar información vendedores

**Cuando** requiera gestionar la información personal de vendedores

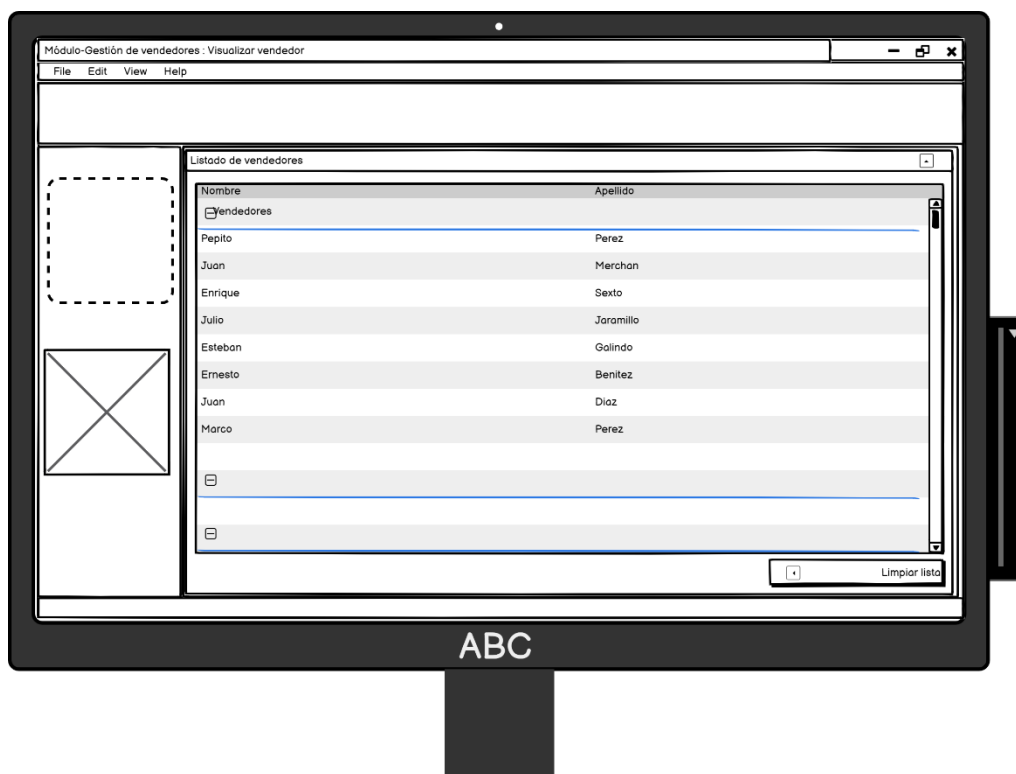
**Entonces** podré actualizar los datos personales de los vendedores de la compañía.

##### 1. Visualizar informacion de vendedores

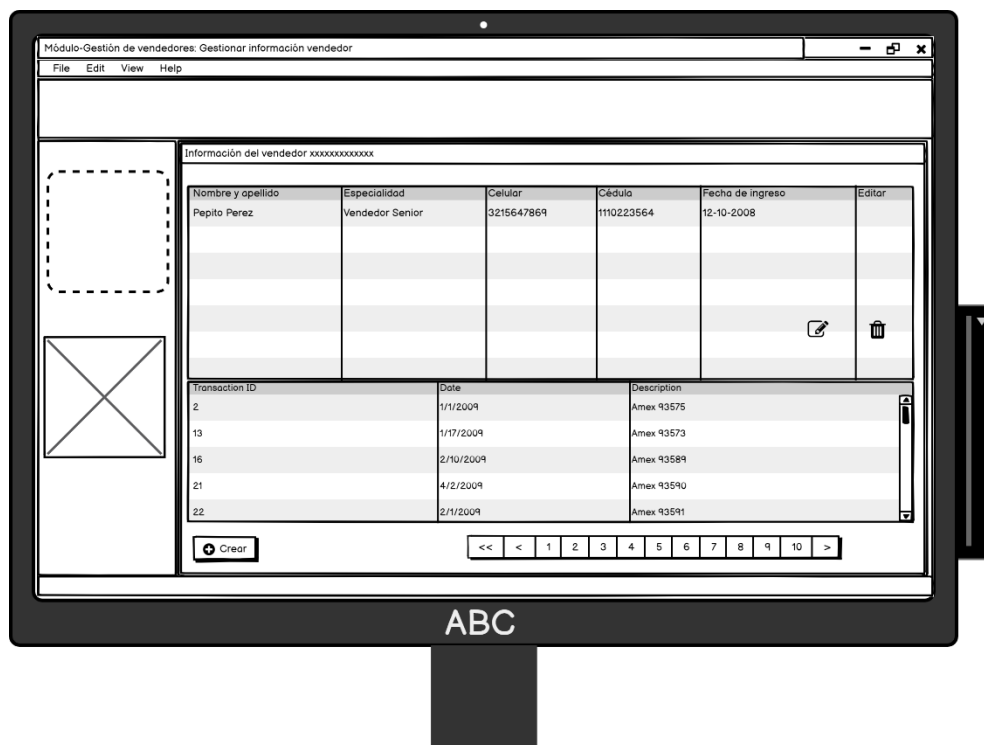
2. **Gestión de vendedores.** Permite ingresar la información básica de los vendedores que participan en un negocio de ventas. La información a registrar sería el identificador único del vendedor, el nombre, la especialidad, el número de celular y la fecha de ingreso.



## Módulo para visualizar información de vendedores



## Módulo para gestión de vendedores





## 5. Interfaz - ventana N°5

Interfaz: **Gestión de roles**

Módulos: Gestionar usuarios

- Acción:
1. Listar usuarios
  2. Actualizar la información de los usuarios
  3. Cambiar los roles del usuario

**Cuando** me dirija al módulo de gestión de usuarios/roles

**Entonces** podré actualizar la información de los usuarios y roles del sistema

- **Gestión de usuarios y roles.** Deberá contener un identificador único del usuario, el nombre y el rol en el sistema de información (vendedor, administrador, ejecutivo, operario, director, gerente comercial) con el fin de restringir/otorgar accesos al sistema de información.

Módulo-Gestión de roles

File Edit View Help

Listado de Usuarios

Nombre	Apellido	Rol
Pepito	Perez	Vendedor
Juan	Merchan	Vendedor
Enrique	Sexto	Vendedor

Limpiar lista

Información del Usuarioxxxxxxxxx

Nombre y apellido	Especialidad	Celular	Cédula	Fecha de ingreso	Editar	Cambiar rol
Pepito Perez	Vendedor Senior	3215647869	110223564	12-10-2008		Selec Rol

Descripción Documentos Anexos

+ Crear

<< < 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 >

ABC