



CORPORACION RADIAL DEL PERU

# Desarrollo para Sistemas Distribuidos

## Sistema de ventas de pautas publicitarias de radio



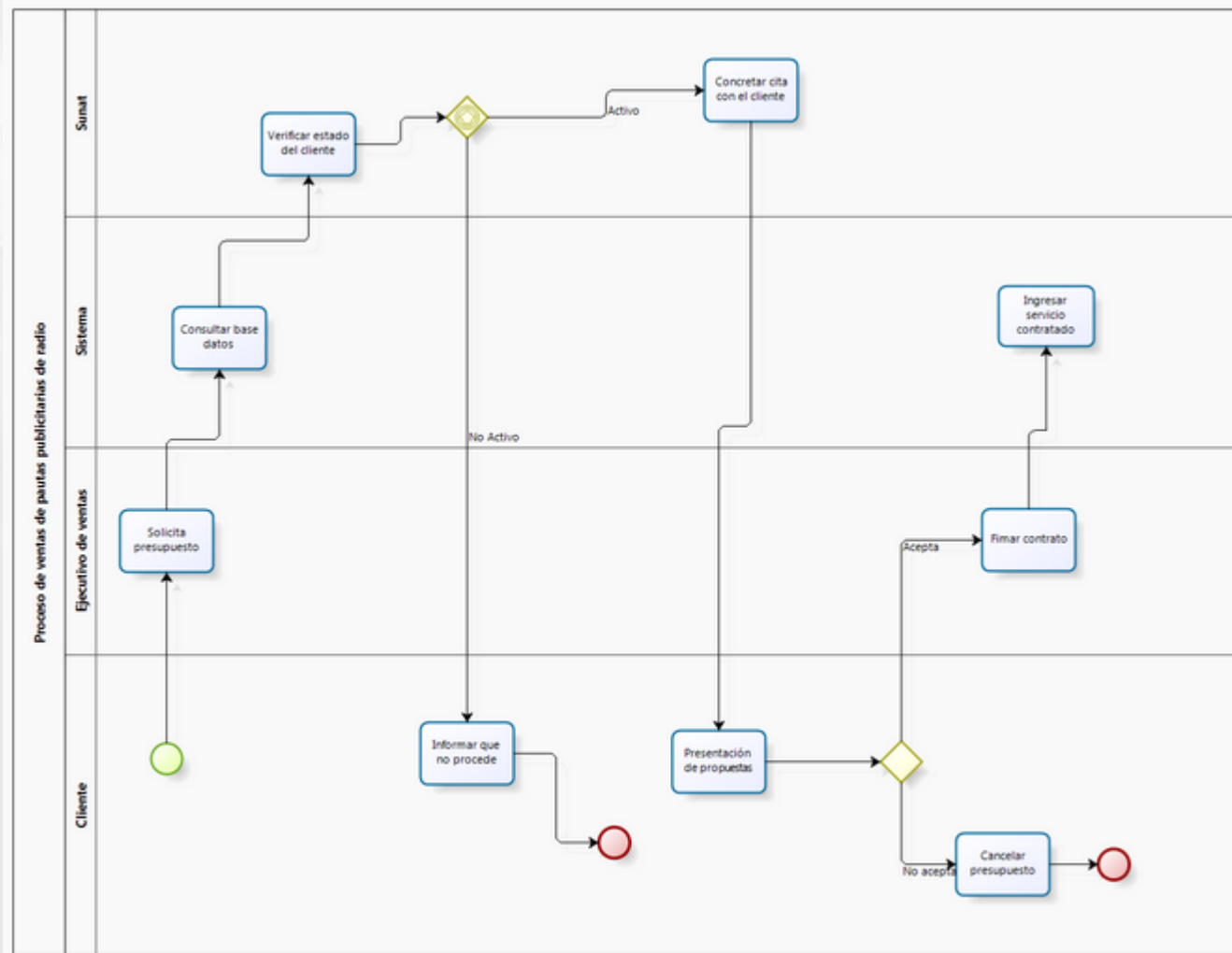
## **Antecedentes**

- En área de Ventas necesita tener un sistema capaz de validar el estado de un cliente potencial.
- Para ello es necesario que el ejecutivo de ventas consulte al sistema y que este se conecta a Sunat para así obtener los datos necesarios y relevantes que pudiesen ayudarlo a la toma de decisiones.

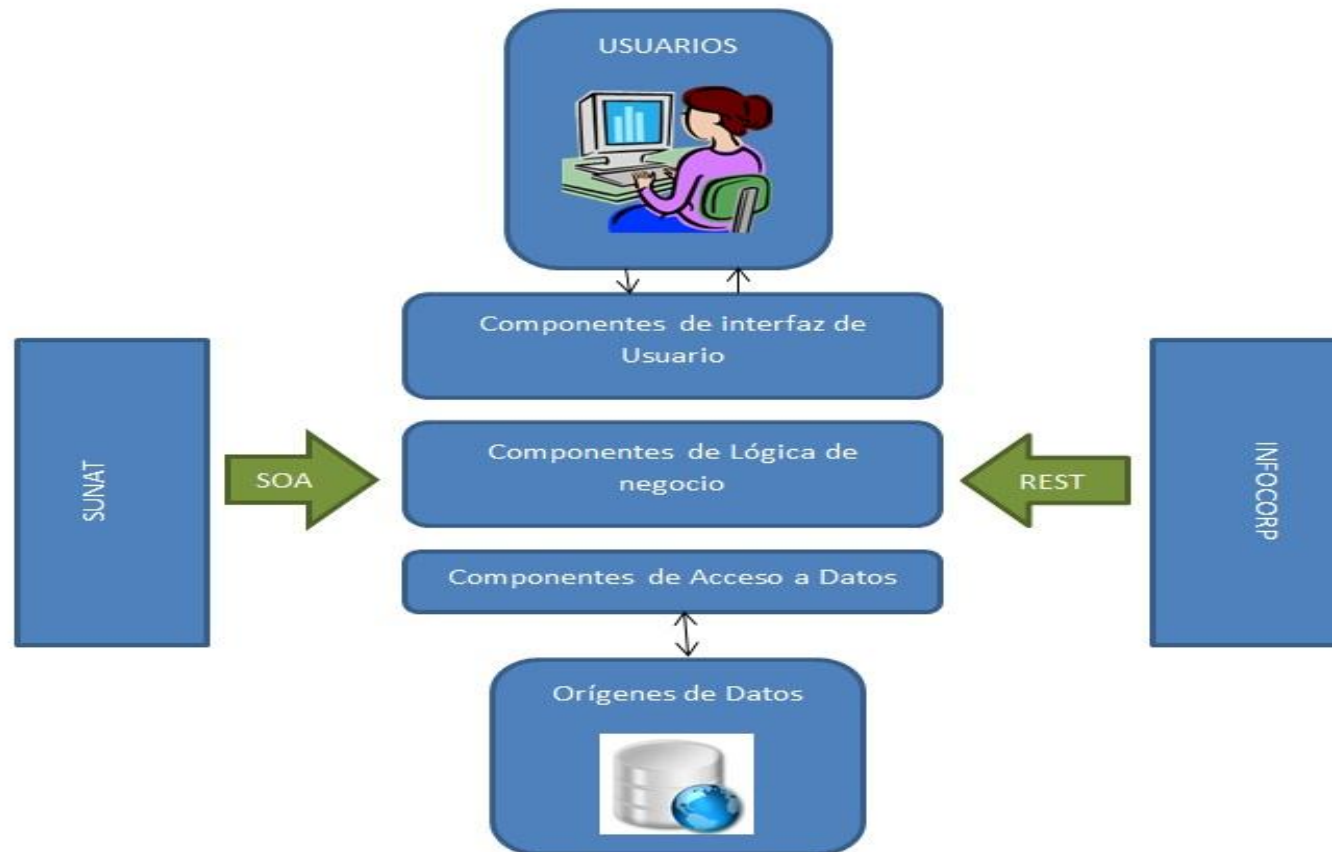
## **Objetivo del proyecto**

- Utilizar herramientas que nos permite automatizar y solucionar las dificultades que existen en el registro de pautas publicitarias.
- Lograr que el sistema a desarrollar permita la interacción con otros software's necesarios para la validación de la información que se utiliza en la venta.

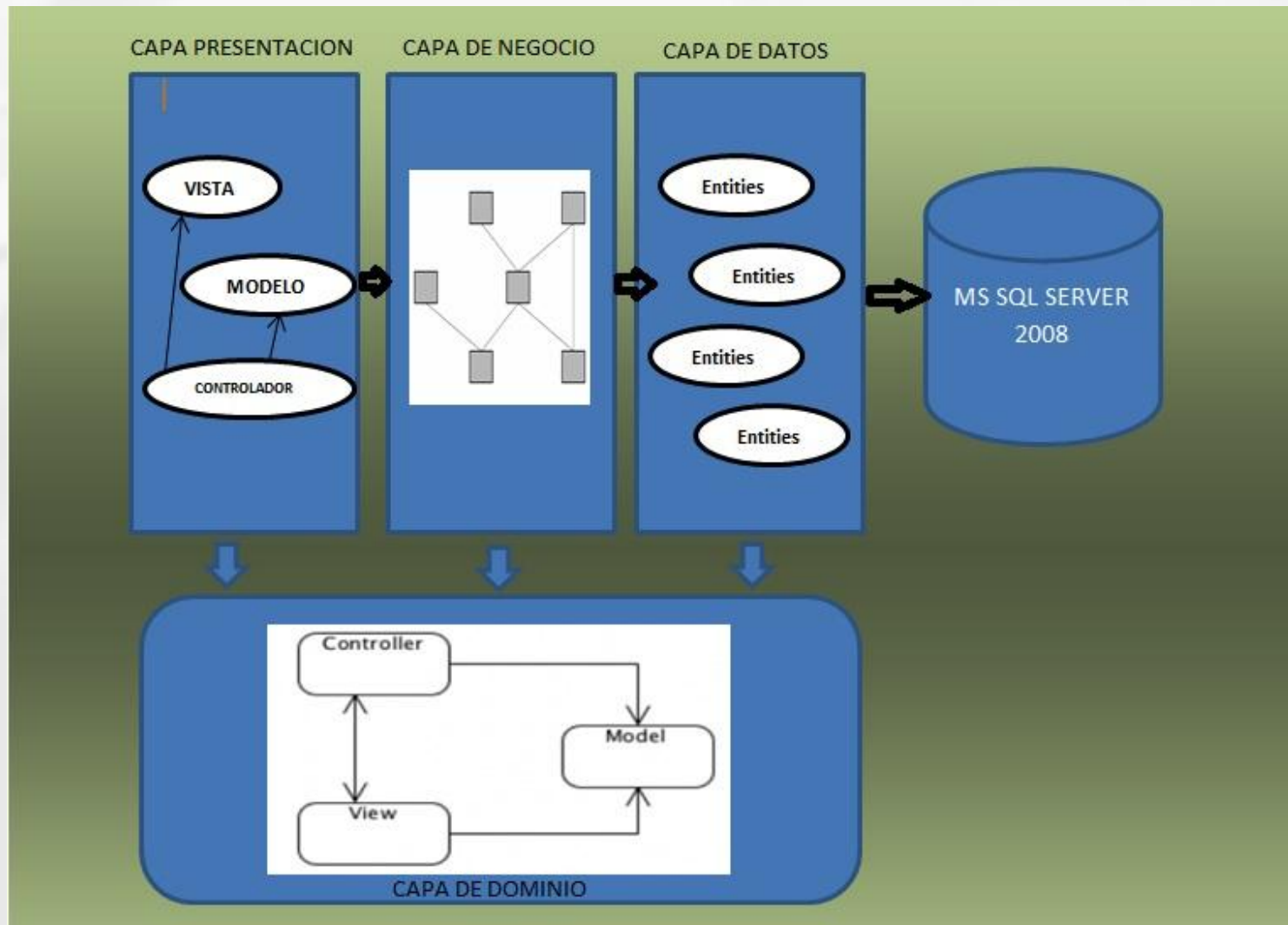
# Diagrama del proceso



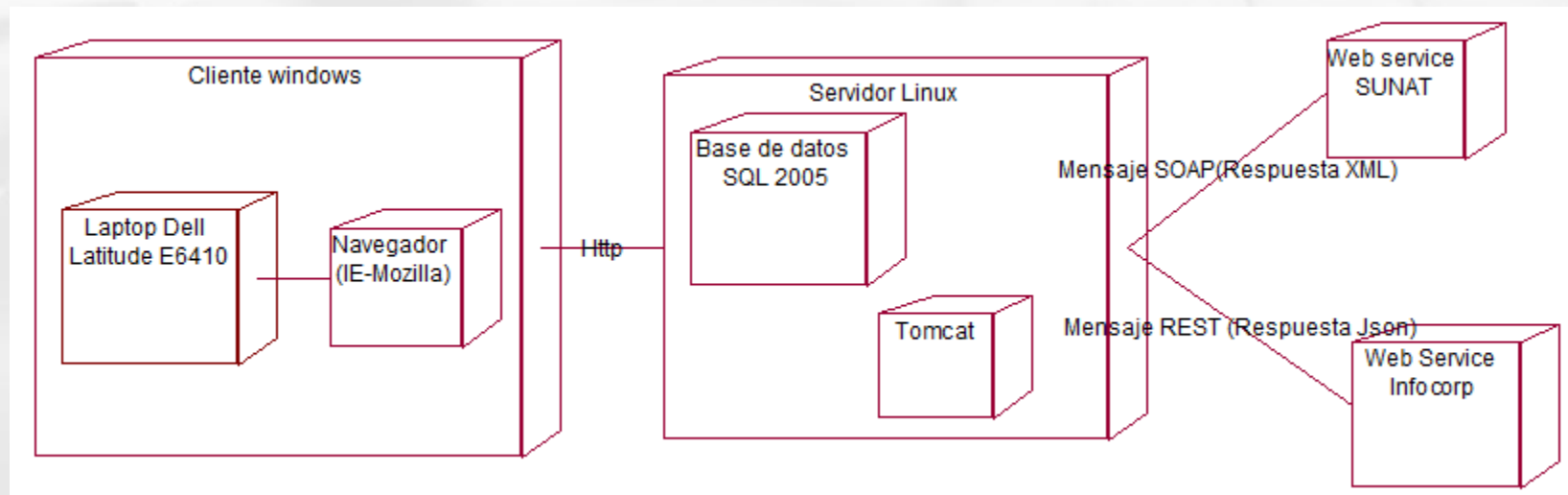
# Arquitectura del sistema



# Atrquitectura Técnica



# Diagrama de Despliegue



## Historias

---

- Logueo
- Consulta de estado de empresa (Sunat)
- Registrar venta de pauta
- Cancelar venta de pauta
- Mantenimiento de empresa
- Mantenimiento de tipo de pautas
- Mantenimiento de tarifa
- Consulta del reporte crediticio de la empresa (Infocorp)



## Conclusiones

- El proyecto nos ha servido a utilizar y generar servicios de tipo SOAP y REST para obtener información de aplicaciones que no están conectadas por la misma red ni bajo la misma estructura.
- Aprender a comunicar 2 sistemas utilizando el wsdl generando archivos xml para transferir información de manera segura.
- Nos ha permitido utilizar herramientas para la administración de proyectos, control de revisiones, repositorios y con ellos simular un proceso real.
- Nos ha permitido integrar 2 sistemas diferentes sin importar el lenguaje de programación en el que está desarrollado cada uno.
- Éste sistema permitirá a la empresa reducir costos, tiempo y recursos en la verificación de datos las diversas posibles clientes potenciales.
- Permite tomar decisiones más acertadas y proporcionar a nuestros clientes potenciales propuestas y ofertas orientadas a sus necesidades y situación actual.
- Permite a la empresa modernizar sus sistemas e integrar la información para que esté disponible en todo momento.