**Proyecto ERM**

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Indicadores de Preventa – CUERMMOV103

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 20/11/2014 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de para el proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.4.  Folio CAI 0003334  (CPC, 4.7.1.0) | Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Indicadores de Preventa – CUERMMOV103 4](#_Toc404330838)

[1 Introducción 4](#_Toc404330839)

[2 Caso de uso: Reporte de Indicadores de Preventa – CUERMMOV103 4](#_Toc404330840)

[2.1 Descripción 4](#_Toc404330843)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc404330844)

[4 Precondiciones 4](#_Toc404330845)

[4.1 Actores 4](#_Toc404330848)

[4.2 Generales 5](#_Toc404330849)

[4.3 Parámetros 5](#_Toc404330850)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc404330851)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc404330853)

[5.2 Flujos alternos 7](#_Toc404330854)

[5.2.1 Opcionales 7](#_Toc404330855)

[5.2.2 Generales 7](#_Toc404330856)

[6 Poscondiciones 7](#_Toc404330857)

[7 Firmas de Aceptación 8](#_Toc404330859)

# Especificación de Casos de Uso: Reporte de Indicadores de Preventa – CUERMMOV103

# 1 Introducción

Este documento contiene la descripción de una secuencia de interacciones entre un actor y el sistema de tal manera que se puede obtener un resultado con valor particular para el actor dentro del flujo básico. También incluye el listado de las precondiciones y poscondiciones que se deben cumplir al inicio y al final del flujo básico además de los posibles flujos alternos y excepciones*.*

# 2 Caso de uso: Reporte de Indicadores de Preventa – CUERMMOV103



## Descripción

Permite al actor consultar y/o imprimir la información correspondiente a los siguientes indicadores:

* Cantidad de Producto Prevendido en Hectolitraje
* Porcentaje de Participación de las Marcas en el Mercado
* Productividad de Preventa

# 3 Diagrama de Casos de Uso

**

# 4 Precondiciones



## Actores

1. Vendedor

## Generales

1. El actor debe de tener un usuario registrado en el sistema.
2. El actor debe de estar activo.
3. Se debe haber seleccionado un reporte en el sistema.
4. Debe de existir por lo menos un cliente activo y en el catálogo de clientes.
5. Debe de existir una secuencia asignada de trabajo
6. Debe de existir por lo menos una transacción de Preventa
7. El producto deberá de contener información en su campo KgLts
8. Los productos deben de estar asignados a sus Esquemas Correspondientes de Familia y Clasificación.

## Parámetros

1. Tipo de Reporte Seleccionado
2. Identificador del Usuario

# 5 Flujo de eventos



## Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Generar Reportes – CUERMMOV36**
2. El sistema obtiene la siguiente información de la configuración de la Empresa:
   1. **Configuracion**
      1. NombreEmpresa
      2. Pais
      3. Region
      4. Ciudad
      5. Colonia
      6. Calle
      7. Numero
      8. CodigoPostal
      9. Logotipo
3. El sistema obtiene la información del Vendedor
   1. **Vendedor**
      1. VendedorId
      2. Nombre
      3. USUId = Identificador del Usuario (Enviado como parámetro)
4. El sistema obtiene información de las Rutas
   1. **Ruta**
      1. RUTClave
      2. Descripcion
5. El sistema obtiene los días de Agenda relacionados al Vendedor
   1. **Dia**
      1. DiaClave
      2. FueraFrecuencia = 0
6. El sistema obtiene el total de Clientes por Visitar que tiene relacionado el Vendedor y las Visitas realizadas:
   1. Para cada día de trabajo relacionado al vendedor:
      1. **Agenda**
         1. DiaClave = <Dia.DiaClave>
         2. VendedorId = <Vendedor.VendedorId>
         3. ClienteClave
      2. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. DiaClave = <Dia.DiaClave>
         3. ClienteClave
7. Para cada día de trabajo relacionado al vendedor
   1. El sistema obtiene la siguiente información de las preventas realizadas por el Vendedor:
      1. **TransProd**
         1. TransProdId
         2. VisitaClave
         3. DiaClave = <Dia.DiaClave>
         4. Tipo = 1
         5. TipoFase = 1
         6. ClienteClave
         7. Para cada Transacción obtenida anteriormente el sistema busca los detalles de la misma:
            1. **TransProdDetalle**

TransProdID = <TransProd.TransProdId>

TransProdDetalleID

ProductoClave

TipoUnidad

Cantidad

**ProductoUnidad**

ProductoClave = <TransProdDetalle.ProductoClave>

PRUTipoUnidad

KgLts

TipoEstado

**ProductoDetalle**

ProductoClave

PRUTipoUnidad

Factor

**ProductoEsquema**

ProductoClave = <TransProdDetalle.ProductoClave>

EsquemaId

**Esquema**

EsquemaId = <Esquema.EsquemaId>

EsquemaPadreId = NULL

Nombre

Orden = 8 o 9 o 1

TipoEstado = 1

Baja = 0

1. El sistema presenta la siguiente información de las Rutas encontradas, después de los datos de la Empresa
   1. <Ruta.RUTClave> + “-“ + <Ruta.Descripcion> Si existe más de una ruta, se separarán por comas.
2. El sistema presenta el nombre del reporte
3. El sistema presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss
4. El Reporte se divide en las siguientes tres secciones:
   1. Preventa en Hectolitraje por Familia
   2. Porcentaje de Participación
   3. Productividad Preventa
5. Dentro de la sección de Preventa en Hectolitraje por Familia, el sistema presenta la siguiente información:
   1. Etiqueta: “**Preventa en** **Hectrolitraje por Familia**”
   2. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. **Etiqueta**: “Familia”
      2. **Etiqueta**: “HLts”
      3. **Etiqueta**: “Cajas”
   3. Para cada Familia de Producto (<Esquema.Nombre> diferente y de <Esquema.Orden = 8>) el sistema presenta la siguiente información en sus columnas correspondientes:
      1. **Familia**: <Esquema.Nombre>
      2. **HLts:** ∑ (<TransProdDetalle.Cantidad> \* <ProductoUnidad.KgLts>) donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TipoUnidad = ProductoUnidad.PRUTipoUnidad> y <ProductoEsquema.EsquemaId = Esquema.EsquemaId> y <Esquema.Orden = 8 y <Esquema.Nombre> = Nombre del Esquema Actual>. Se presenta en dos decimales.
      3. **Cajas:** ∑(<TransProdDetalle.Cantidad> \* <ProductoDetalle.Factor>) donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoDetalle.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TipoUnidad = ProductoDetalle.PRUTipoUnidad> y <ProductoEsquema.EsquemaId = Esquema.EsquemaId> y <Esquema.Orden = 8> y <Esquema.Nombre = Nombre del Esquema Actual>
6. Dentro de la sección de Porcentaje de Participación
   1. **Clientes con Venta de Cerveza** = ∑ <TransProd.ClienteClave diferentes, donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TipoUnidad = ProductoUnidad.PRUTipoUnidad> y <ProductoEsquema.EsquemaId = Esquema.EsquemaId> y <Esquema.Orden = 1> y <Esquema.Nombre = “CERVEZA”>
   2. Para cada Clasificación de Producto (<Esquema.Nombre> diferente y de <Esquema.Orden = 9>) el sistema presenta la siguiente información a manera de Fila:
      1. <Esquema.Nombre>
      2. ((∑<TransProd.ClienteClave> diferentes, donde, <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TipoUnidad = ProductoUnidad.PRUTipoUnidad> y <ProductoEsquema.EsquemaId = Esquema.EsquemaId> y <Esquema.Orden = 9> y <Esquema.Nombre = “Clasificación de Producto Actual”>) / **Clientes con Venta de Cerveza**) \* 100 + “%”. Se presenta a dos decimales.
7. El sistema obtiene la siguiente información del total de clientes por Visitar y con Pedido:
   1. **Total Clientes** = ∑ de todos los registros de <AgendaVendedor> donde <AgendaVendedor.ClienteClave> sea diferente.
   2. **Total de Clientes con Pedido**: **(**∑ de todos los registros que se encuentran en <AgendaVendedor> y que tienen una <Visita> relacionada y además tienen una Transacción donde <TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase <> 0>
8. Dentro de la sección de Productividad Preventa
   1. El sistema presenta la siguiente información:
      1. Etiqueta: “**Productividad Preventa**”
      2. **Productividad Preventa**: (**Total de Clientes con Pedido** / **Total Clientes**) \* 100 + “%”. Se presenta a dos decimales.
9. Finaliza el caso de uso

## Flujos alternos

### Opcionales

N/A

### Generales

N/A

# 6 Poscondiciones



N/A

# 7 Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 21/11/2014 |

|  |
| --- |
|  |
| Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
| Analista de Requerimientos / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 21/11/2014 |

|  |
| --- |
|  |
| Jesús Peña |
| Líder de Proyecto / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 21/11/2014 |