**Proyecto ERM**

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Clientes Visitados vs Plan de Trabajo – CUERMWEB116

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 Clientes Visitados vs Plan de Trabajo para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003288  (La Costeña, 4.7.1.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Clientes Visitados vs Plan de Trabajo – CUERMWEB116 4](#_Toc405823366)

[1 Introducción 4](#_Toc405823367)

[2 Caso de uso: Reporte de Clientes Visitados vs Plan de Trabajo – CUERMWEB116 4](#_Toc405823368)

[2.1 Descripción 4](#_Toc405823369)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc405823370)

[4 Precondiciones 4](#_Toc405823371)

[4.1 Generales 4](#_Toc405823372)

[4.2 Parámetro 5](#_Toc405823373)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc405823374)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc405823375)

[5.2 Flujos alternos 9](#_Toc405823376)

[5.2.1 Opcionales 9](#_Toc405823377)

[5.2.2 Generales 9](#_Toc405823378)

[6 Poscondiciones 9](#_Toc405823379)

[7 Firmas de Aceptación 9](#_Toc405823380)

# Especificación de Casos de Uso: Reporte de Clientes Visitados vs Plan de Trabajo – CUERMWEB116

# 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.

# Caso de uso: Reporte de Clientes Visitados vs Plan de Trabajo – CUERMWEB116

## Descripción

Presenta información de las visitas planeadas vs los clientes visitados ya sea dentro o fuera de frecuencia. La información podrá consultarse bajo los criterios: CEDI, Ruta(s) y Fecha(s) seleccionados.

# Diagrama de Casos de Uso



# Precondiciones

## Generales

1. Debe existir por lo menos un almacén de tipo Centro de Distribución activo asociado al Usuario logueado.
2. Debe existir por lo menos una ruta que pertenezca al almacén tipo Centro de Distribución asociado al Usuario logueado.
3. Debe existir por lo menos una ruta que pertenezca al Usuario con perfil de Supervisor logueado.
4. Deben existir clientes agendados para la ruta y días de trabajo seleccionados como filtro.

## Parámetro

1. ReporteW
2. FormatPr
3. Ruta(s)
4. Fecha(s)
5. Supervisor(es)

# Flujo de eventos

## Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Generar Reportes – CUERMWEB01**
2. El sistema obtiene el nombre del reporte seleccionado:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘REPORTEW’
      2. VAVClave = ReporteW recibido como parámetro
      3. Descripcion
3. El sistema obtiene la siguiente información a partir de la información del Usuario logueado:
   1. **Usuario**
      1. USUId = Usuario registrado en sesión
      2. Tipo
         1. **VARValor**
            1. VARCodigo = ‘BTIPUSO’
            2. VAVClave
            3. Grupo
            4. Estado = 1
4. El sistema obtiene la siguiente información de la compañía:
   1. **Configuracion**
      1. NombreEmpresa
      2. Logotipo
5. El sistema obtiene la siguiente información de sesión:
   1. AlmacenSeleccionado
6. El sistema obtiene la siguiente información del Centro de Distribución seleccionado como filtro:
   1. **Almacen**
      1. Clave = AlmacenSeleccionado registrado en sesión
      2. Nombre
7. Si <se seleccionó uno o varios Supervisores como filtro (se recibió el parámetro de entrada)>
   1. El sistema obtiene la siguiente información de las rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s):
      1. **SupervisorRuta**
         1. USUIdSupervisor = Usuario.USUId Supervisor(es) seleccionado(s) como filtro
         2. RUTClave
            1. **Ruta**

RUTClave

TipoEstado = 1

1. El sistema obtiene la siguiente información del (los) vendedor(es) asignado(s) a la(s) ruta(s) seleccionada(s) como filtro, o bien, de las rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s):
   1. **VenRut**
      1. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro / Rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s)
      2. VendedorID
      3. TipoEstado = 1
2. El sistema obtiene la siguiente información de las visitas planeadas de acuerdo al Centro de Distribución registrado en sesión, ruta(s) y fecha(s) seleccionadas como filtro:
   1. **AgendaVendedor**
      1. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro
      2. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro / Rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s)
      3. Orden
      4. ClienteClave
      5. ClaveCEDI = AlmacenSeleccionado registrado en sesión
3. El sistema obtiene la siguiente información de las visitas realizadas de acuerdo a la(s) ruta(s) y fecha(s) seleccionadas como filtro:
   1. **Visita**
      1. VisitaClave
      2. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro
      3. ClienteClave
         1. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
            3. RazonSocial

**ClienteDomicilio**

ClienteClave

Tipo = 2

Calle

Numero

Colonia

Localidad

* + 1. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro / Rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s)
    2. Numero
    3. FechaHoraInicial
    4. FechaHoraFinal
    5. FueraFrecuencia

1. El sistema presenta la imagen del logotipo de la compañía (presentar por duplicado)
2. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. Nombre Empresa: <Configuracion.NombreEmpresa>
3. El sistema presenta el nombre del reporte:
   1. Clientes Visitados vs Plan de Trabajo
4. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado de acuerdo con la información seleccionada como filtro:
   1. **Fecha Actual:** Se presenta la fecha y hora actual del sistema, en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
   2. **CEDI:** Se presenta el nombre <Almacen.Nombre> del Centro deDistribución registrado en sesión (AlmacenSeleccionado).
   3. **Fecha(s):** Se presenta la fecha o rango de fechas seleccionado como filtro, en formato dd/mm/aaaa.
   4. **Ruta(s):** Se presenta la clave <RUTClave> de la(s) Ruta(s) seleccionada(s) como filtro, o bien de las Rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s), en caso de ser más de una, se presentan separadas por una coma.
5. Para cada página
   1. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. No.
      2. Orden Visita
      3. Fecha y Hora Inicial
      4. Fecha y Hora Final
      5. Día de Visita
      6. Código
      7. Nombre del Cliente
      8. Dirección
      9. En Frecuencia
6. Para cada Supervisor seleccionado como filtro, o bien para el Supervisor logueado (Usuario registrado en sesión, cuyo <Usuario.Tipo> se encuentra dentro del Grupo “Supervisores” del valor por referencia ‘BTIPUSO’)
   1. El sistema presenta la siguiente información:
      1. **Supervisor:** Se presenta la clave del usuario Supervisor <Usuario.Clave> seguido de su nombre <Usuario.Nombre>, donde <Usuario.USUId = Supervisor actual>.
   2. Para cada Ruta seleccionada como filtro, o bien para cada Ruta asignada al Supervisor actual
      1. El sistema presenta la siguiente información:
         1. **Vendedor:** Se presenta el identificador <VenRut.VendedorID> del Vendedor asignado a la ruta actual, seguido de su nombre de usuario <Usuario.Nombre>, donde <Usuario.USUId = Vendedor.USUId y Vendedor.VendedorId = Vendedor actual>.
         2. **Ruta:** Se presenta la clave <RUTClave> de la Ruta actual.
         3. **Visitas Planeadas:** Se presenta la cantidad de visitas planeadas obtenidas para la ruta, a partir del número de clientes a visitar obtenidos para ésta <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos), donde <AgendaVendedor.RUTClave = Ruta actual>, a partir de las visitas planeadas obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados.
         4. **Clientes Visitados:** Se presenta la cantidad de visitas realizadas obtenidas para la ruta, a partir del número de clientes visitados obtenidos para ésta <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos), donde <Visita.RUTClave = Ruta actual>, a partir de las visitas realizadas obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados.
         5. **En Frecuencia:** Se presenta la cantidad de visitas dentro de frecuencia obtenidas para la ruta, a partir del número de clientes visitados dentro de la frecuencia obtenidos para ésta <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos), donde <Visita.FueraFrecuencia = 0 y Visita.RUTClave = Ruta actual>, a partir de las visitas realizadas obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados.
         6. **Fuera de la Frecuencia:** Se presenta la cantidad de visitas fuera de frecuencia obtenidas para la ruta, a partir del número de clientes visitados fuera de la frecuencia obtenidos para ésta <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos), donde <Visita.FueraFrecuencia = 1 y Visita.RUTClave = Ruta actual>, a partir de las visitas realizadas obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados.
      2. Para cada Visita obtenida para la ruta actual
         1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por el orden en que se realizaron las visitas <Visita.Numero>:
            1. **No.:** Se presenta el número consecutivo correspondiente al orden real en que se realizó la visita actual <Visita.Numero>.
            2. **Orden Visita:** Se presenta el orden planeado para visitar al Cliente asociado a la visita actual en la agenda del vendedor <AgendaVendedor.Orden> donde <AgendaVendedor.ClienteClave = Visita.ClienteClave y Visita.VisitaClave = Visita actual>.
            3. **Fecha y Hora Inicial:** Se presenta la fecha y hora de inicio de la visita actual <Visita.FechaHoraInicial>.
            4. **Fecha y Hora Final:** Se presenta la fecha y hora de fin de la visita actual <Visita.FechaHoraFinal>.
            5. **Día de Visita:** Se presenta la descripción del día de la semana correspondiente a la fecha de captura <Dia.FechaCaptura> del día de trabajo asignado al cliente asociado a la visita actual en la agenda del vendedor <AgendaVendedor.DiaClave> donde <AgendaVendedor.ClienteClave = Visita.ClienteClave y Visita.VisitaClave = Visita actual>, ejemplo: “Lunes”, “Martes”, etc.
            6. **Código:** Se presenta la clave <Cliente.Clave> obtenida para el Cliente asociado a la visita actual.
            7. **Nombre del Cliente:** Se presenta la razón social <Cliente.RazonSocial> obtenida para el Cliente asociado a la visita actual.
            8. **Dirección:** Se presenta el domicilio obtenido para el Cliente asociado a la visita actual, a partir de la concatenación de <ClienteDomicilio.Calle> + <ClienteDomicilio.Numero> + “Col.” + “<ClienteDomicilio.Colonia> + <ClienteDomicilio.Localidad>.
            9. **En Frecuencia:** Se presenta la leyenda “SI” en caso de que la visita actual se haya realizado dentro de frecuencia <Visita.FueraFrecuencia = 0>. Se presenta la leyenda “NO” en caso de que la visita actual se haya realizado fuera de frecuencia <Visita.FueraFrecuencia = 1>.
      3. Para cada Cliente incluido en la agenda del vendedor que no cuente con una Visita realizada
         1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por el orden planeado para la visita <AgendaVendedor.Orden>:
            1. **No.:** Se presenta un guion medio “-“ debido a que no existe un número consecutivo para la visita.
            2. **Orden Visita:** Se presenta el orden planeado para visitar al Cliente en la agenda del vendedor <AgendaVendedor.Orden> donde <AgendaVendedor.ClienteClave = Cliente actual>.
            3. **Fecha y Hora Inicial:** Se presenta un guion medio “-“ debido a que no existe una visita para el cliente.
            4. **Fecha y Hora Final:** Se presenta un guion medio “-“ debido a que no existe una visita para el cliente.
            5. **Día de Visita:** Se presenta la descripción del día de la semana correspondiente a la fecha de captura <Dia.FechaCaptura> del día de trabajo asignado al cliente en la agenda del vendedor <AgendaVendedor.DiaClave> donde <AgendaVendedor.ClienteClave = Cliente actual>, ejemplo: “Lunes”, “Martes”, etc.
            6. **Código:** Se presenta la clave <Cliente.Clave> del Cliente actual donde <Cliente.ClienteClave = AgendaVendedor.ClienteClave>.
            7. **Nombre del Cliente:** Se presenta la razón social <Cliente.RazonSocial> del Cliente actual donde <Cliente.ClienteClave = AgendaVendedor.ClienteClave>.
            8. **Dirección:** Se presenta el domicilio <ClienteDomicilio.Calle> del Cliente actual donde <ClienteDomicilio.ClienteClave = AgendaVendedor.ClienteClave>.
            9. **En Frecuencia:** Se presenta la leyenda “NO VISITADO”.
7. Para cada página
   1. El sistema presenta la siguiente información en el pie de página:
      1. Número de página: Se deberá presentar el número de cada página del reporte en formato *X/Y*, donde *X* es el número de página que se está visualizando o imprimiendo, y *Y* es el número total de páginas del reporte.
      2. **Fecha y Hora de Impresión:** Se deberá presentar la fecha y hora en que se creó el reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
8. Finaliza el caso de uso

## Flujos alternos

### Opcionales

N/A

### Generales

N/A

# Poscondiciones

N/A

# Firmas de Aceptación

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

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 21/11/2014 |