**Proyecto ERM**

**Especificación del Caso de Uso: Reporte de Promociones – CUERMWEB139**

**VERSIÓN 1.1**

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 07/08/2015 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Promociones para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003619  (Corona Moroleón, 4.9.0.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| 01/03/2016 | 1.1 | Realizar ajuste para que el reporte trabaje de acuerdo a la nueva configuración que se hizo en el escritorio para seleccionar los productos y su orden a mostrar en los reportes.  Folio CAI 0003832  (Corona Moroleón, 4.9.0.1) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |

**Tabla de Contenido**

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Promociones – CUERMWEB139 4](#_Toc444648462)

[1 Introducción 4](#_Toc444648463)

[2 Caso de uso: Reporte de Promociones – CUERMWEB139 4](#_Toc444648464)

[2.1 Descripción 4](#_Toc444648465)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc444648466)

[4 Precondiciones 4](#_Toc444648467)

[4.1 Generales 4](#_Toc444648468)

[4.2 Parámetros 5](#_Toc444648469)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc444648470)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc444648471)

[5.2 Flujos alternos 7](#_Toc444648472)

[5.2.1 Opcionales 7](#_Toc444648473)

[5.2.2 Generales 7](#_Toc444648474)

[6 Poscondiciones 7](#_Toc444648475)

[7 Firmas de Aceptación 8](#_Toc444648476)

# Especificación de Casos de Uso: Reporte de Promociones – CUERMWEB139

# 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 Promociones – CUERMWEB139

## Descripción

Presenta información de los clientes activos y los clientes con promoción para el rango de fechas filtrado. La información podrá consultarse bajo los criterios: CEDI y Fechas.

# Diagrama de Casos de Uso



# Precondiciones

## Generales

1. Debe existir por lo menos un almacén activo.
2. Deben existir vendedores activos.
3. Deben existir clientes activos
4. Deben existir promociones activas
5. Deben existir ventas de productos con promociones aplicadas.

## Parámetros

1. ReporteW
2. Centro de Distribución
3. Fechas

# 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 de la configuración de ordenamiento de productos en reportes web:
   1. **OrdenProductos**
      1. ProductoClave
      2. ReporteW = ReporteW recibido como parámetro
      3. Orden
4. El sistema obtiene la siguiente información de la compañía:
   1. **Configuracion**
      1. NombreEmpresa
5. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes activos:
   1. **Cliente**
      1. ClienteClave
      2. TipoEstado = 1
      3. AlmacenID
         1. **Almacen** *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un CEDI como filtro, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*
            1. AlmacenId
            2. Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro
            3. Nombre
6. El sistema obtiene la siguiente información de los productos con promociones aplicadas incluidos en las ventas surtidas (incluyendo las que provienen de consignas liquidadas) realizadas de acuerdo a las fechas, seleccionadas como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
         1. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. ClienteClave
      3. Si <DiaClave1 = Null>
         1. DiaClave
         2. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura = Rango de fechas seleccionadas como filtro
      4. Si <DiaClave1 <> Null>
         1. DiaClave1
         2. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura = Rango de fechas seleccionadas como filtro
      5. Tipo = 1
      6. TipoFase = 2 ó 3
      7. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. Promocion = 1
         5. **Producto**
            1. ProductoClave
            2. Nombre
7. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. **Nombre Empresa:** <Configuracion.NombreEmpresa>
8. El sistema presenta el nombre del reporte
9. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado de acuerdo con la información seleccionada como filtro:
   1. **Agencia:** Se presenta la información correspondiente a la clave <Almacen.Clave> y nombre <Almacen.Nombre> del Centro de Distribución recibido como parámetro, separados por un guion medio. En caso de que no se haya seleccionado un Centro de Distribución como filtro, se presenta la leyenda “Todas”.
   2. **Periodo:** Se presenta el rango de fechas filtrado, en formato dd/mm/aaaa.
10. El sistema presenta las siguientes columnas:
    1. Agencia
    2. Cartera de Ctes.
    3. Si <se obtuvo una configuración de ordenamiento de productos para el reporte web actual>
       1. Para cada producto configurado para el reporte <OrdenProductos.ProductoClave>
          1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente por el orden configurado para el producto <OrdenProductos.Orden>:
             1. Producto (<Producto.Nombre>)
          2. El sistema presenta las siguientes columnas debajo de la columna con el nombre del producto:
             1. Ctes
             2. Cob
    4. Si <NO se obtuvo una configuración de ordenamiento de productos para el reporte web actual>
       1. Para cada producto con una promoción aplicada incluido en las ventas surtidas obtenidas en el [**paso 6**](#paso6)
          1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente por la clave del producto <Producto.ProductoClave>:
             1. Producto (<Producto.Nombre>)
          2. El sistema presenta las siguientes columnas debajo de la columna con el nombre del producto:
             1. Ctes
             2. Cob
11. Para cada almacén (Agencia/Centro de Distribución) asociado a los clientes obtenidos en el [**paso 5**](#paso5)
    1. El sistema presenta la siguiente información, ordenándola de manera ascendente por la clave del almacén <Almacen.Clave>:
       1. **Agencia:** Se presenta la información correspondiente al nombre <Almacen.Nombre> de la Agencia/Centro de Distribución actual.
       2. **Cartera de Ctes.:** Se presenta el número de clientes activos obtenidos para la Agencia/Centro de Distribución actual ([**paso 5**](#paso4)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <Cliente.ClienteClave>, donde <Cliente.AlmacenID = Almacén actual>.

* + 1. Para cada producto presentado como columna
       1. **Ctes:** Se presenta el número de clientes correspondientes al almacén actual que compraron el producto actual, en base a los clientes activos obtenidos y a las ventas surtidas obtenidas ([**paso 5**](#paso4) y [**paso 6**](#paso6)), a partir de lo siguiente:

Número de clientes <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos) (donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave y TransProd.TransProdID = TransProdDetalle.TransProdID y TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave y Cliente.AlmacenID = Almacén actual>).

* + - 1. **Cob:** Se presenta el porcentaje de cobertura al que equivalen el número de clientes a los que se les aplicó una promoción del producto actual sobre del total de clientes activos correspondientes al almacén actual, a partir de lo siguiente: (Ctes / Cartera de Ctes.) \* 100. *(\*\*Redondear al porcentaje entero más próximo).*

1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente:
   1. **Agencia:** Se presenta la etiqueta “Total Zona”.
   2. **Cartera de Ctes.:** Se presenta la sumatoria o totalizado vertical de la *Cartera de Ctes.* para cada agencia presentada.
   3. Para cada producto presentado como columna
      1. **Ctes:** Se presenta la sumatoria o totalizado vertical de los *Clientes* que compraron el producto actual para cada agencia presentada.
      2. **Cob:** Se presenta el porcentaje de cobertura al que equivalen el número de clientes a los que se les aplicó una promoción del producto actual (de todas las agencias presentadas) sobre del total de clientes activos correspondientes a todas las agencias presentadas, a partir de lo siguiente: (Ctes / Cartera de Ctes.) \* 100. *(\*\*Redondear al porcentaje entero más próximo).*
2. 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.
3. Finaliza el caso de uso

## Flujos alternos

### Opcionales

N/A

### Generales

N/A

# Poscondiciones

N/A

# Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| Adán Barrios |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar Solutions |
| 11/08/2015 |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 11/08/2015 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 11/08/2015 |