**Proyecto ERM**

Especificación del Caso de Uso: Informe de Clientes Sin Visita y Sin Venta – CUERMWEB118

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 14/11/2014 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Informe de Clientes sin Visita y sin Venta para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003290  (La Costeña, 4.7.1.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Informe de Clientes Sin Visita y Sin Venta – CUERMWEB118 4](#_Toc405825729)

[1 Introducción 4](#_Toc405825730)

[2 Caso de uso: Informe de Clientes Sin Visita y Sin Venta – CUERMWEB118 4](#_Toc405825731)

[2.1 Descripción 4](#_Toc405825732)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc405825733)

[4 Precondiciones 4](#_Toc405825734)

[4.1 Generales 4](#_Toc405825735)

[4.2 Parámetro 5](#_Toc405825736)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc405825737)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc405825738)

[5.2 Flujos alternos 9](#_Toc405825739)

[5.2.1 Opcionales 9](#_Toc405825740)

[5.2.2 Generales 9](#_Toc405825741)

[6 Poscondiciones 9](#_Toc405825742)

[7 Firmas de Aceptación 9](#_Toc405825743)

# Especificación de Casos de Uso: Informe de Clientes Sin Visita y Sin Venta – CUERMWEB118

# 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: Informe de Clientes Sin Visita y Sin Venta – CUERMWEB118

## Descripción

Presenta información de los Clientes sin Visita o sin Venta incluidos en la Agenda del Vendedor de acuerdo a los filtros seleccionados. 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.
5. Si un cliente es visitado pero no se le realiza una venta, se debe registrar la improductividad de venta correspondiente en el sistema, de lo contrario el cliente será considerado como no visitado.

## 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 y sus improductividades de visita (en caso de existir) 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. ClienteClave
         1. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
            3. RazonSocial

**ClienteDomicilio**

ClienteClave

Tipo = 2

Calle

Numero

Colonia

Localidad

* + 1. ClaveCEDI = AlmacenSeleccionado registrado en sesión
    2. TipoMotivo

1. 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
      4. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro / Rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s)
2. El sistema obtiene la siguiente información de las improductividades de venta capturadas de acuerdo a la(s) ruta(s) y fecha(s) seleccionadas como filtro:
   1. **ImproductividadVenta**
      1. VisitaClave
         1. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. ClienteClave
            3. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro / Rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s)
      2. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave
            2. FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro
      3. TipoMotivo
3. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos y/o ventas realizados de acuerdo a la(s) ruta(s) y fecha(s) seleccionadas como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave o VisitaClave1
         1. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. DiaClave

**Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro

* + - * 1. ClienteClave
        2. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro / Rutas asignadas a el (los) Supervisor(es) filtrado(s)
    1. Tipo = 1
    2. TipoFase <> 0

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. Informe de Clientes sin Visita y sin Venta
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. CEDIS
      2. Ruta
      3. Día de Visita
      4. Cliente
      5. Nombre
      6. Dirección
      7. Motivo
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. **Clientes sin Visita:** Se presenta la cantidad de clientes agendados para la ruta a los que se les capturó una improductividad de visita <AgendaVendedor.ClienteClave> donde <AgendaVendedor.TipoMotivo <> Null> (no incluir clientes repetidos), a partir de las visitas planeadas obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados, **MÁS** la cantidad de clientes a los que NO se les capturó una improductividad de visita <AgendaVendedor.ClienteClave> donde <AgendaVendedor.TipoMotivo = Null> (no incluir clientes repetidos) a partir de las visitas planeadas obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados, Y ADEMÁS tampoco cuentan con una visita efectuada <AgendaVendedor.ClienteClave <> Visita.ClienteClave>, a partir de las visitas realizadas obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados.
         4. **Clientes sin Venta:** Se presenta la cantidad de clientes agendados para la ruta a los que se les capturó una improductividad de venta <AgendaVendedor.ClienteClave> donde <AgendaVendedor.ClienteClave = Visita.ClienteClave y Visita.VisitaClave = ImproductividadVenta.VisitaClave> (no incluir clientes repetidos), a partir de las improductividades de venta obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados, **MÁS** la cantidad de clientes a los que NO se les capturó una improductividad de venta <AgendaVendedor.ClienteClave> donde <AgendaVendedor.ClienteClave = Visita.ClienteClave y Visita.VisitaClave <> ImproductividadVenta.VisitaClave> (no incluir clientes repetidos) a partir de las improductividades de venta obtenidas de acuerdo a los filtros seleccionados, Y ADEMÁS tampoco cuentan con un pedido o venta capturados <AgendaVendedor.ClienteClave> donde <AgendaVendedor.ClienteClave = Visita.ClienteClave y Visita.VisitaClave <> TransProd.VisitaClave>, a partir de los pedidos y/o ventas realizados obtenidos de acuerdo a los filtros seleccionados.
      2. Para cada Cliente sin visita o sin venta obtenido para la ruta a partir de los puntos [**15.1.3**](#paso15_1_3) y [**15.1.4**](#paso15_1_4)
         1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por la Clave del Cliente <Cliente.Clave>:
            1. **CEDIS:** Se presenta el nombre <Almacen.Nombre> del Centro deDistribución registrado en sesión.
            2. **Ruta:** Se presenta la clave <RUTClave> de la Ruta actual.
            3. **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>, ejemplo: “Lunes”, “Martes”, etc.
            4. **Cliente:** Se presenta la clave <Cliente.Clave> obtenida para el Cliente actual.
            5. **Nombre:** Se presenta la razón social <Cliente.RazonSocial> obtenida para el Cliente actual.
            6. **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>.
            7. **Motivo:** Se presenta la descripción del motivo de la improductividad de visita/venta capturada para el cliente (en caso de aplicar), para ello ir a <VAVDescripcion> y obtener <VAVDescripcion.Descripcion> donde <VAVDescripcion.VARCodigo = ‘MOTIMPRO’> y <VAVDescripcion.VAVClave = AgendaVendedor.TipoMotivo o ImproductividadVenta.TipoMotivo>, de acuerdo al tipo de lenguaje configurado para el sistema. Si se trata de un cliente sin visita al que no se le capturó una improductividad de visita, se presenta como motivo la leyenda “No Visitado”. Si se trata de un cliente sin venta al que no se le capturó una improductividad de venta, se presenta como motivo la leyenda “No Venta”.
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 |