**Proyecto ERM**

**Especificación del Caso de Uso: Reporte de Indicadores de Venta (StoryBird) – CUERMWEB114**

**VERSIÓN 1.0**

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 06/01/2016 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Indicadores de Venta para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003285  **Se realiza en la versión 4.9.0.0 y se replica a partir de la 4.10.0.0**  (StoryBird, 4.9.0.0) | Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
|  |  |  |  |

**Tabla de Contenido**

[Especificación de Casos de Uso: Reporte Indicadores de Venta – CUERMWEB144 4](#_Toc439859509)

[1 Introducción 4](#_Toc439859510)

[2 Caso de uso: Reporte Indicadores de Venta – CUERMWEB144 4](#_Toc439859511)

[2.1 Descripción 4](#_Toc439859512)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc439859513)

[4 Precondiciones 4](#_Toc439859514)

[4.1 Generales 4](#_Toc439859515)

[4.2 Parámetros 5](#_Toc439859516)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc439859517)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc439859518)

[5.2 Flujos alternos 7](#_Toc439859519)

[5.2.1 Opcionales 7](#_Toc439859520)

[5.2.2 Generales 7](#_Toc439859521)

[6 Poscondiciones 7](#_Toc439859522)

[7 Firmas de Aceptación 7](#_Toc439859523)

# Especificación de Casos de Uso: Reporte Indicadores de Venta – CUERMWEB144

# 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 Indicadores de Venta – CUERMWEB144

## Descripción

Presenta información correspondiente a las visitas realizadas de acuerdo a las rutas seleccionadas, así como información de Efectividades tanto de compra como de visita.

# Diagrama de Casos de Uso



# Precondiciones

## Generales

1. Debe existir por lo menos un Cliente activo dentro del catálogo de Clientes.
2. Debe de existir por lo menos una ruta dentro del catálogo de Rutas.
3. Debe de existir por lo menos un cliente asignado a la Ruta.
4. Debe de existir por lo menos un CEDI activo
5. Debe de existir por lo menos una Ruta asignada al CEDI

## Parámetros

1. ReporteW
2. Centro de Distribución
3. Ruta
4. Fecha

# 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 sesión:
   1. AlmacenSeleccionado
4. 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
      3. **Ruta**
         1. RUTClave = <AgendaVendedor.RUTClave>
         2. Descripcion
      4. Orden
      5. ClienteClave
      6. ClaveCEDI = AlmacenSeleccionado registrado en sesión
      7. **Almacen**
         1. AlmacenID = <AgendaVendedor.ClaveCEDI>
         2. Clave
         3. Nombre
5. 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 / Ruta(s) asignada(s) a el (los) Supervisor(es) filtrado(s)
6. 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
      3. **Visita**
         1. VisitaClave = <TransProd.VisitaClave> o <TransProd.VisitaClave1>
         2. DiaClave
            1. **Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro

* + - 1. ClienteClave
      2. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro
    1. DiaClave
    2. Tipo = 1
    3. TipoFase <> 0
    4. **TransProdDetalle**
       1. TransProdId = <TransProd.TransProdId>
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. Total

1. El sistema obtiene la imagen del logotipo de la compañía:
   1. **Configuracion**
      1. Logotipo
      2. RFC
2. Para cada página
   1. El sistema presenta la imagen del logotipo de la compañía
   2. El sistema presenta el RFC de la compañía <Configuracion.RFC>
   3. El sistema presenta el nombre del reporte <VAVDescripcion.Descripcion>
   4. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado de acuerdo con la información seleccionada como filtro:
      1. **Centro de Distribución:** Se deberá presentar la información correspondiente a la clave <Almacen.Clave> y el nombre <Almacen.Nombre> del Centro de Distribución recibido como parámetro, separados por un guion, ejemplo: “Clave – Nombre”.
      2. **Fecha:** Fecha seleccionada como filtro
      3. **Rutas:** Se deberá de presentar la información correspondiente a la Clave de la Ruta o Rutas seleccionadas de Manera Concatenada <Ruta.RUTClave>, separadas por comas “,”.
   5. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. **Plan Visitas**
      2. **Clientes Visitados**
      3. **Clientes con Compra**
      4. **Cartones Vendidos**
      5. **Prom. Compra Cliente**
      6. **% Efectividad Plan de Visitas**
      7. **% Visitas Efectividad**
      8. **Surtido Reparto**
      9. **Ventas Reparto**
      10. **% Ventas Efectividad**
3. Para cada Ruta Seleccionada, el sistema presenta la siguiente información:
   1. Se presenta la clave de la Ruta <Ruta.RUTClave> seguido de la descripción <Ruta.Descripcion>, separados por un guion, ejemplo: “Clave – Descripcion”.
   2. Se registra la siguiente información en la columna correspondiente:
      1. **Plan Visitas**: ∑ de todos los registros de <AgendaVendedor> donde <AgendaVendedor.ClienteClave> sea diferente.
      2. **Clientes Visitados**: **∑** de todos los registros en <Visita> donde <Visita.ClienteClave = <AgendaVendedor.ClienteClave>
      3. **Clientes con Compra**: ∑ 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 = 2 o 3>
      4. **Cartones Vendidos:** Se presenta el total de cartones vendidos, a partir de la sumatoria de la cantidad de los detalles de las ventas no canceladas obtenidas donde ProductoDetalle.PRUTipoUnidad = 1 o 2.
      5. **Prom. Compra Cliente**: (**Cartones Vendidos** / **Clientes con Compra**) con redondeo de .5 hacia arriba y viceversa.
      6. **% Efectividad Plan de Visitas**: (**Clientes Visitados** / **Plan Visitas)** \*100 a dos decimales.
      7. **% Visitas Efectividad**: (**Clientes con Compra** / **Clientes Visitados**) \* 100 a dos decimales.
      8. **Surtido Reparto: ∑**<TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProd.VisitaClave1 <> “ “ o Nulo> es diferente de nulo o vacío y <TransProdDetalle.TipoUnidad = 1 o 2>
      9. **Ventas Reparto: ∑**<TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProd.VisitaClave1 =“ “ o Nulo> es Igual a nulo o vacío y <TransProdDetalle.TipoUnidad = 1 o 2>
      10. **% Ventas Efectividad**: (**Ventas Reparto** / **Cartones Vendidos**) \* 100 a dos decimales
4. El sistema presenta la siguiente información:
   1. Etiqueta: “**Totales**”
   2. Para cada columna correspondiente se muestra la siguiente información:
      1. **Plan Visitas**: ∑**Plan Visitas** de todos las rutas seleccionadas
      2. **Clientes Visitados**: ∑**Clientes Visitados** de todos las rutas seleccionadas
      3. **Clientes con Compra**: ∑**Clientes con Compra** de todos las rutas seleccionadas
      4. **Cartones Vendidos**: ∑**Cartones Vendidos** de todos las rutas seleccionadas
      5. **Prom. Compra Cliente**: (∑**Clientes con Compra** de todas las rutas seleccionadas / ∑**Clientes Visitados** de todas las rutas seleccionadas) \* 100 con redondeo de .5 hacia arriba y viceversa.
      6. **% Efectividad Plan de Visitas**: (∑**Clientes Visitados** de todas las rutas seleccionadas / ∑**Plan Visitas** de todas las rutas seleccionadas**)** \*100 a dos decimales
      7. **% Visitas Efectividad**: (∑**Clientes con Compra** de todas las rutas seleccionadas / ∑**Cartones Vendidos** de todas las rutas seleccionadas) \* 100 a dos decimales
      8. Surtido Reparto:∑ **Surtido Reparto** de todas las rutas seleccionadas
      9. Ventas Reparto: ∑ **Ventas Reparto** de todas las rutas seleccionadas
      10. % Ventas Efectividad: (∑**Ventas Reparto** de todas las rutas seleccionadas / ∑**Cartones Vendidos** de todas las rutas seleccionadas) \* 100 a dos decimales
5. 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.
6. 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 |
| 06/01/2016 |

|  |
| --- |
|  |
| Adán Barrios |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar Solutions |
| 06/06/2016 |

|  |
| --- |
|  |
| Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 06/01/2016 |