**Proyecto ERM**

**Especificación del Caso de Uso: Reporte de Promoción a Clientes – CUERMWEB148**

**VERSIÓN 1.0**

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 07/03/2016 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Promoción a Clientes para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003842  (Corona Moroleón, 4.9.0.1) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Tabla de Contenido**

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Promoción a Clientes – CUERMWEB148 4](#_Toc446641001)

[1 Introducción 4](#_Toc446641002)

[2 Caso de uso: Reporte de Promoción a Clientes – CUERMWEB148 4](#_Toc446641003)

[2.1 Descripción 4](#_Toc446641004)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc446641005)

[4 Precondiciones 4](#_Toc446641006)

[4.1 Generales 4](#_Toc446641007)

[4.2 Parámetros 5](#_Toc446641008)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc446641009)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc446641010)

[5.2 Flujos alternos 10](#_Toc446641011)

[5.2.1 Opcionales 10](#_Toc446641012)

[5.2.2 Generales 10](#_Toc446641013)

[6 Poscondiciones 10](#_Toc446641014)

[7 Firmas de Aceptación 10](#_Toc446641015)

# Reporte de Promoción a Clientes – CUERMWEB148

# 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 Promoción a Clientes – CUERMWEB148

## Descripción

Presenta información de las promociones y cantidades de producto regalado aplicadas a los clientes. La información podrá consultarse bajo los criterios: CEDI, Fechas, Ruta(s) y Promociones Activas o Inactivas.

# Diagrama de Casos de Uso



# Precondiciones

## Generales

1. Debe existir por lo menos un almacén activo.
2. Deben existir rutas activas.
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
4. Ruta(s)
5. PromocionesActivas
6. PromocionesInactivas

# 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 productos con promociones aplicadas o regalados como resultado de una promoción, incluidos en las ventas surtidas (incluyendo las que provienen de consignas liquidadas) realizadas de acuerdo a las fechas, Centro de Distribución, ruta(s) (estos dos últimos en caso de aplicar) seleccionados como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
         1. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. ClienteClave

**Cliente**

ClienteClave

Clave

RazonSocial

AlmacenID

* + - * 1. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro *(\*\*en caso de aplicar)*

**Ruta**

RUTClave

Descripcion

AlmacenID

**Almacen**

AlmacenId

Clave

Nombre

* + - * 1. VendedorID

**VENCentroDistHist** *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un CEDI, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial <= FechaInicioMesLY registrada en sesión

FechaFinal >= FechaFinMesLY registrada en sesión

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro

Nombre

* + 1. Si <DiaClave1 = Null>
       1. DiaClave
       2. **Dia**
          1. DiaClave
          2. FechaCaptura = Rango de fechas seleccionadas como filtro
    2. Si <DiaClave1 <> Null>
       1. DiaClave1
       2. **Dia**
          1. DiaClave
          2. FechaCaptura = Rango de fechas seleccionadas como filtro
    3. Tipo = 1
    4. TipoFase = 2 ó 3
    5. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. Cantidad
       5. Precio
       6. Promocion = 1 ó 2
       7. **Producto**
          1. ProductoClave
          2. Nombre
       8. **TrpPrp**
          1. TransProdId
          2. TransProdDetalleID
          3. PromocionClave
          4. PromocionImp
          5. Si <se seleccionó el filtro de promociones “Activas” (PromocionesActivas = 1, PromocionesInactivas = 0)>

**Promocion**

PromocionClave

Nombre

TipoEstado = 1

* + - * 1. Si <se seleccionó el filtro de promociones “Inactivas” (PromocionesActivas = 0, PromocionesInactivas = 1)>

**Promocion**

PromocionClave

Nombre

TipoEstado = 0

1. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. **Nombre Empresa:** <Configuracion.NombreEmpresa>
2. El sistema presenta el nombre del reporte
3. 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. **Ruta:** Se presenta la clave <Ruta.RUTClave> y descripción <Ruta.Descripcion> separados por un guion medio, de la(s) Ruta(s) seleccionada(s) como filtro, en caso de ser más de una, se presentan separadas por una coma. Si no se seleccionó una ruta como filtro, se presenta la leyenda “Todas”.
   3. **Periodo:** Se presenta el rango de fechas filtrado, en formato dd/mm/aaaa.
   4. **Promociones:** Si se seleccionó el filtro de promociones Activas (PromocionesActivas = 1) de acuerdo a la información recibida como parámetro, se presenta la leyenda “Activas”. Si se seleccionó el filtro de promociones Inactivas (PromocionesInactivas = 1) de acuerdo a la información recibida como parámetro, se presenta la leyenda “Inactivas”.
4. El sistema presenta las siguientes columnas:
   1. Clave Cliente
   2. Nombre Cliente
   3. Clave Promoción
   4. Nombre Promoción
   5. Clave Producto
   6. Nombre Producto
   7. Cantidad
   8. Precio Promoción
   9. Precio de Lista
5. Para cada almacén (Agencia/Centro de Distribución) asociado a las rutas incluidas en las ventas surtidas obtenidas 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 a la clave <Almacen.Clave> y nombre <Almacen.Nombre> de la Agencia/Centro de Distribución actual, separados por un guion medio.
   2. Para cada ruta asociada a las ventas surtidas obtenidas en el [**paso 5**](#paso5) y al almacén actual
      1. El sistema presenta la siguiente información, ordenándola de manera ascendente por la clave de la ruta <Ruta.RUTClave>:
         1. **Ruta:** Se presenta la clave <Ruta.RUTClave> y descripción <Ruta.Descripcion> de la ruta actual, separados por un guion medio.
      2. 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. Para cada detalle de las ventas surtidas obtenidas en el [**paso 5**](#paso5) (correspondiente a productos con promociones aplicadas o bien productos de regalo otorgados por promoción) y asociado a la ruta y producto actuales:

Para cada promoción aplicada al detalle de ventas actual, es decir para cada registro asociado al detalle actual en <TrpPrp>

El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por el orden configurado para el producto <OrdenProductos.Orden>:

**Clave Cliente:** Se presenta la clave del cliente asociado al detalle de venta del producto actual <Cliente.Clave>.

**Nombre Cliente:** Se presenta la razón social del cliente asociado al detalle de venta del producto actual <Cliente.RazonSocial>.

**Clave Promoción:** Se presenta la clave de la promoción actual <TrpPrp.PromocionClave>.

**Nombre Promoción:** Se presenta el nombre de la promoción actual <Promocion.Nombre>, donde <Promocion.PromocionClave = TrpPrp.PromocionClave actual>.

**Clave Producto:** Se presenta la clave del producto asociado al detalle de venta actual <TransProdDetalle.ProductoClave>.

**Nombre Producto:** Se presenta el nombre del producto asociado al detalle de venta actual <Producto.Nombre>, donde <Producto.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave>.

**Cantidad:** Se presenta la cantidad de producto vendido en el detalle de venta actual <TransProdDetalle.Cantidad>.

**Precio Promoción:** Se presenta el precio de lista del producto asociado al detalle de venta actual MENOS el importe del descuento o bonificación aplicado al mismo a partir de la promoción actual <TransProdDetalle.Precio – (TrpPrp.PromocionImp / TransProdDetalle.Cantidad)>.

**Precio de Lista:** Se presenta el precio de lista del producto asociado al detalle de venta actual <TransProdDetalle.Precio>.

* + 1. Si <NO se obtuvo una configuración de ordenamiento de productos para el reporte web actual>
       1. Para cada detalle de las ventas surtidas obtenidas en el [**paso 5**](#paso5) (correspondiente a productos con promociones aplicadas o bien productos de regalo otorgados por promoción) y asociado a la ruta actual:
          1. Para cada promoción aplicada al detalle de ventas actual, es decir para cada registro asociado al detalle actual en <TrpPrp>

El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente en primer lugar por la clave del cliente <Cliente.Clave>, y en segundo lugar por la clave de la promoción <Promocion.PromocionClave>:

**Clave Cliente:** Se presenta la clave del cliente asociado al detalle de venta del producto actual <Cliente.Clave>.

**Nombre Cliente:** Se presenta la razón social del cliente asociado al detalle de venta del producto actual <Cliente.RazonSocial>.

**Clave Promoción:** Se presenta la clave de la promoción actual <TrpPrp.PromocionClave>.

**Nombre Promoción:** Se presenta el nombre de la promoción actual <Promocion.Nombre>, donde <Promocion.PromocionClave = TrpPrp.PromocionClave actual>.

**Clave Producto:** Se presenta la clave del producto asociado al detalle de venta actual <TransProdDetalle.ProductoClave>.

**Nombre Producto:** Se presenta el nombre del producto asociado al detalle de venta actual <Producto.Nombre>, donde <Producto.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave>.

**Cantidad:** Se presenta la cantidad de producto vendido en el detalle de venta actual <TransProdDetalle.Cantidad>.

**Precio Promoción:** Se presenta el precio de lista del producto asociado al detalle de venta actual MENOS el importe del descuento o bonificación aplicado al mismo a partir de la promoción actual <TransProdDetalle.Precio – (TrpPrp.PromocionImp / TransProdDetalle.Cantidad)>.

**Precio de Lista:** Se presenta el precio de lista del producto asociado al detalle de venta actual <TransProdDetalle.Precio>.

1. 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.
2. 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 |
| 09/03/2016 |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 09/03/2016 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 09/03/2016 |