**Proyecto ERM**

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Indicadores (BYD)– CUROLMOV104

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 12/02/2018 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Indicadores (BYD) para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0004660  (BYDSA, 1.15.0.0) | Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[1 Introducción 4](#_Toc505168860)

[2 Caso de uso: Reporte de Indicadores – CUROLMOV92 4](#_Toc505168861)

[2.1 Descripción 4](#_Toc505168862)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc505168863)

[4 Precondiciones 4](#_Toc505168864)

[4.1 Actores 4](#_Toc505168865)

[4.2 Generales 4](#_Toc505168866)

[4.3 Parámetros 5](#_Toc505168867)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc505168868)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc505168869)

[5.2 Flujos alternos 9](#_Toc505168870)

[5.2.1 Opcionales 9](#_Toc505168871)

[5.2.2 Generales 9](#_Toc505168872)

[6 Poscondiciones 9](#_Toc505168873)

[7 Firmas de Aceptación 10](#_Toc505168874)

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Indicadores (BYD) – CUROLMOV104

# 1 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.

# 2 Caso de uso: Reporte de Indicadores (BYD) – CUROLMOV104

## 2.1 Descripción

Permite al actor consultar y/o imprimir los indicadores que miden su desempeño durante el día de trabajo, así como los clientes visitados con improductividad de venta.

# 3 Diagrama de Casos de Uso



# 4 Precondiciones

## 4.1 Actores

1. Vendedor

## 4.2 Generales

1. El actor debe de tener un usuario registrado en el sistema.
2. El actor debe de estar activo.
3. Se debe tener configurada por lo menos una impresora.
4. Se debe haber ingresado a la actividad de Reportes.
5. Se debe haber seleccionado un reporte en el sistema.
6. El reporte debe estar dado de alta en el catálogo de valores por referencia para los reportes del móvil en Android (REPORTEA).

## 4.3 Parámetros

1. ReporteA
2. DiaClave *(Requerido)*

# 5 Flujo de eventos

## 5.1 Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Generar Reportes – CUERMMOV36**
2. El sistema obtiene el nombre del reporte seleccionado:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘REPORTEA’
      2. VAVClave = ReporteA recibido como parámetro
      3. Descripcion
3. El sistema obtiene de sesión la siguiente información:
   1. UsuarioId
4. El sistema obtiene la siguiente información de la configuración general:
   1. **Configuracion**
      1. NombreEmpresa
      2. RFC
      3. Region
      4. Ciudad
      5. Colonia
      6. Calle
      7. Numero
      8. CodigoPostal
5. El sistema obtiene la siguiente información del vendedor y su ruta asignada:
   1. **Vendedor**
      1. VendedorID
      2. Nombre
      3. USUId = USUId registrado en sesión
      4. ClienteModelo
   2. **Ruta**
      1. RUTClave
      2. AlmacenID
         1. **Almacen**
            1. AlmacenID
            2. Nombre
6. El sistema obtiene información de la Jornada del Vendedor:
   1. **VendedorJornada**
      1. VendedorId
      2. VEJFechaInicial
      3. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro
      4. FechaFinal
7. El sistema obtiene la siguiente información del módulo de la terminal:
   1. **ModuloTerm**
      1. TipoIndice
8. Si <el tipo de índice del módulo de la terminal es el de Preventa (TipoIndice = 2)>
   1. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos sin inventario en visita y pedidos realizados en el día de trabajo seleccionado como filtro:
      1. **TransProd**
         1. TransProdID
         2. VisitaClave
            1. **Visita**

VisitaClave

DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro

RUTClave

* + - 1. Tipo = 1 ó 21
      2. TipoFase <> 0
      3. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. TipoUnidad
         5. Cantidad

1. Si <el tipo de índice del módulo asignado al Vendedor es el de Reparto o Venta>
   1. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos de tipo pedido realizados en el día de trabajo seleccionado como filtro:
      1. **TransProd**
         1. TransProdID
         2. Si <VisitaClave1 = Null>
            1. VisitaClave
            2. **Visita**

VisitaClave

DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro

RUTClave

* + - 1. Si <VisitaClave1 <> Null>
         1. VisitaClave1
         2. **Visita**

VisitaClave

DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro

RUTClave

* + - 1. Tipo = 1
      2. TipoFase = 2 ó 3
      3. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. TipoUnidad
         5. Cantidad

1. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos de tipo consigna realizados en el día de trabajo seleccionado como filtro:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. Si <VisitaClave1 = Null>
         1. VisitaClave
         2. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro
            3. RUTClave
      3. Si <VisitaClave1 <> Null>
         1. VisitaClave1
         2. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro
            3. RUTClave
      4. Tipo = 24
      5. TipoFase <> 0
      6. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. TipoUnidad
         5. Cantidad
2. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes programados de acuerdo al día de trabajo seleccionado como filtro:
   1. **Agenda**
      1. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro
      2. RUTClave
      3. ClienteClave
3. El sistema obtiene la siguiente información de las visitas realizadas en el día de trabajo seleccionado como filtro:
   1. **Visita**
      1. VisitaClave
      2. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro
      3. ClienteClave
         1. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
            3. RazonSocial
      4. Numero
      5. RUTClave
      6. FechaHoraInicial
      7. FechaHoraFinal
      8. FueraFrecuencia
      9. CodigoLeido
4. El sistema obtiene la información del Inventario a Bordo del Vendedor, para conocer los distintos productos que llevaba cargados el vendedor
   1. **Inventario**
      1. ProductoClave
5. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. **Nombre Empresa**: <Configuracion.NombreEmpresa>.
   2. **Calle y Número**: <Configuracion.Calle> + <Configuracion.Numero> + <Configuracion.NumeroInterior>
   3. **Colonia:** <Configuracion.Colonia>
   4. **C.P.:** <Configuracion.CodigoPostal>
   5. **Región y Ciudad:** <Configuracion.Ciudad> + <Configuracion.Region>
   6. **RFC**: Se imprime la etiqueta “RFC:” + <Configuracion.RFC>.
   7. **Sucursal**: <Almacen.Nombre> del almacén tipo Centro de Distribución obtenido para la ruta asociada al vendedor.
6. El sistema presenta el nombre del reporte
7. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado:
   1. **Ruta:** Se presenta la clave <Ruta.RUTClave> de la ruta asignada al vendedor
   2. **Vendedor:** Se presenta la información del vendedor, concatenando el identificador de éste <Vendedor.VendedorId> y su nombre <Vendedor.Nombre>
   3. **Fecha:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato aaaa/mm/dd hh:mm:ss.
8. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente:
   1. **HORA SALIDA**: <VendedorJornada.VEJFechaInicial> *\*\*formato mm-dd hh:mm*
   2. **HORA PRIMERA VENTA**: <Visita.FechaHoraInicial> donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave> y <TransProd.FechaHoraAlta = Top 1> *\*\*formato mm-dd hh:mm*
   3. **CLIENTES NO VISITADOS**: **∑** de todos los registros que se encuentran en <Agenda> y no tienen una <Visita> Relacionada.
   4. **VISITAS NO PLANIFICADAS**: Se presenta el número de Clientes a los que se les realizó una visita fuera de frecuencia ∑<Visita.VisitaClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1>. (no incluir clientes repetidos)
   5. **VISITAS PLANIFICADAS**: ∑<Visita.VisitaClave> donde <Visita.ClienteClave = Agenda.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos)
   6. **VISITAS REALIZADAS**: Se presenta el número de Clientes a los que se les realizó una visita <Visita.VisitaClave> (no incluir clientes repetidos)
   7. **VISITAS SIN VENTA**: ∑ de todos los registros que se encuentran en <Agenda> y que tienen una <Visita> relacionada y además no tienen una Transacción donde <TransProd.Tipo = 1, 21 o 24 y TransProd.TipoFase = 2 o 1> \*\*de acuerdo al módulo seleccionado. no incluir clientes repetidos)
   8. **VISITAS PUBLICO GENERAL**: ∑<Visita.ClienteClave> donde <Visita.ClienteClave = Vendedor.CuentaModelo> (no incluir clientes repetidos)
   9. **CLIENTES SIN LECTOR**: ∑<Visita.ClienteClave> donde <Visita.CodigoLeido = 0> (no incluir clientes repetidos)
   10. **HORA ULTIMA VENTA**: <Visita.FechaHoraInicial> donde <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave> y <TransProd.FechaHoraAlta = Último movimiento del día> *\*\*formato mm-dd hh:mm*
   11. **HORA LLEGADA**: <VendedorJornada.FechaFinal> *\*\*formato mm-dd hh:mm*
   12. **PRODUCTOS CON VENTA**: ∑<TransProdDetalle.ProductoClave> distintos relacionados a las ventas, movimientos de inventario o Consignaciones obtenidos (según el módulo de la terminal)
   13. **PRODUCTOS CON NO VENTA**: Diferencia de Claves de Productos Obtenidos del Inventario <Inventario.ProductoClave> vs las distintas claves de Productos Vendidos <TransProdDetalle.ProductoClave>.
   14. **CUMPLIMIENTO ITINERARIO**: VISITAS PLANIFICADAS / ∑<Agenda.ClienteClave> y agregar el porcentaje que resulte del siguiente calculo (VISITAS PLANIFICADAS / ∑<Agenda.ClienteClave) \* 100, agregando el símbolo “%”.
   15. **VISITAS EFECTIVAS**: ∑ de todos los registros que se encuentran en <Agenda> y que tienen una <Visita> relacionada y además tienen una Transacción donde <TransProd.Tipo = 1 o 21 y TransProd.TipoFase = 2 o 1> \*\*de acuerdo al módulo seleccionado, no incluir clientes repetidos)
   16. **% EFECTIVIDAD**: Se presenta la información correspondiente al porcentaje de efectividad de las visitas, a partir de la división de las visitas con venta entre las visitas programadas, multiplicando éste resultado por cien: (Visitas con venta / Visitas programadas) \* 100. Incluir únicamente dos decimales.
9. Finaliza el caso de uso

## 5.2 Flujos alternos

### 5.2.1 Opcionales

N/A

### 5.2.2 Generales

N/A

# 6 Poscondiciones

N/A

# 7 Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 12/02/2018 |

|  |
| --- |
|  |
| Jesús Peña |
| Líder de Proyecto / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 12/02/2018 |

|  |
| --- |
|  |
| Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 12/02/2018 |