**Proyecto Disposur**

Especificación del Caso de Uso: Histórico de Ventas – CUROLMOV113

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 09/07/2018 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Histórico de Ventas de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.4.  Folio CAI 0004889  **Se realiza en la versión 4.21.0.0 y se replica a partir de la 1.16.0.0 (Android)**  (La Florida, 4.21.0.0) | Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Mostrar los Inventarios y Materiales del Cliente – CUROLMOV99 4](#_Toc437332379)

[1 Introducción 4](#_Toc437332380)

[2 Caso de uso: Mostrar los Inventarios y Materiales del Cliente – CUROLMOV99 4](#_Toc437332381)

[2.1 Descripción 4](#_Toc437332384)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc437332385)

[4 Precondiciones 4](#_Toc437332386)

[4.1 Actores 4](#_Toc437332389)

[4.2 Generales 4](#_Toc437332390)

[4.3 Parámetros 5](#_Toc437332391)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc437332392)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc437332394)

[5.2 Flujos alternos 5](#_Toc437332395)

[5.2.1 Opcionales 5](#_Toc437332396)

[5.2.2 Generales 5](#_Toc437332397)

[6 Poscondiciones 6](#_Toc437332398)

[Firmas de Aceptación 6](#_Toc437332400)

# Especificación de Casos de Uso: Histórico de Ventas– CUROLMOV113

# 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: Histórico de Ventas – CUROLMOV113



## Descripción

Permite al actor visualizar la información correspondiente al histórico de ventas de acuerdo a las ventas que hayan sido configuradas para que el sistema móvil las considere al momento de solicitar agenda, así mismo muestra por estadística la información de estas mismas ventas pero a nivel producto, ya se por el método normal, moda o media.

# 3 Diagrama de Casos de Uso

**

# 4 Precondiciones



## Actores

1. Vendedor

## Generales

1. El actor debe de tener un usuario registrado en el sistema.
2. El actor debe de estar activo.
3. Debe de existir por lo menos un cliente activo y en el catálogo de clientes.
4. Deberá de existir por lo menos una venta anterior relacionada al cliente.
5. Deberá de estar configurado en Actividades de la Terminal el número de Ventas a considerar para el Histórico.

## Parámetros

# 5 Flujo de eventos



## Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Seleccionar Actividades para la Visita – CUROLMOV11**
2. El sistema presenta el título de la actividad: “**Histórico de Ventas**”
3. El sistema presenta el filtro para la selección de Fecha
   1. Si <el actor selecciona una fecha o un rango de fechas>
      1. El sistema obtiene la siguiente información
         1. **TransProd**
            1. TransProdId
            2. **TransProdDetalle**

TransProdId

TransProdDetalle

ProductoClave

**Producto**

ProductoClave

Nombre

**ProductoUnidad**

ProductoClave

PRUTipoUnidad

KgLts

TipoUnidad

Cantidad

* + - * 1. VisitaClave
        2. **Visita**

VisitaClave

DiaClave

**Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Fechas seleccionadas en el filtro

ClienteClave = ClienteClave que se encuentra en sesion

* + - * 1. Folio
        2. Tipo = 1 “Pedido” (TRPTIPO)
        3. TipoFase = 2 “Surtido” (TRPFASE)
        4. Total
        5. Saldo
  1. El sistema presenta las siguientes columnas:
     1. Venta
     2. Fecha
     3. Total
     4. Saldo
  2. Para cada venta encontrada
     1. El sistema presenta las siguientes información en su columna correspondiente:
        1. <TransProd.Folio>
        2. <Dia.FechaCaptura>
        3. <TransProd.Total>
        4. <TransProd.Saldo>

1. El sistema presenta la siguiente opción
   1. **Estadísticas**
2. Si el actor selecciona la opción “**Estadísticas**”
   1. El sistema presenta en una nueva pantalla un nuevo filtro que contenga las siguientes opciones:
      1. **Cantidad**
      2. **Promedio**
      3. **Moda**
   2. Si <el actor selecciona la opción **Cantidad**>
      1. El sistema presenta las siguientes columnas:
         1. **Producto**
         2. **Unidad**
         3. **Cantidad**
         4. **Kilos**
      2. Para cada producto distinto encontrado en todas las ventas obtenidas de acuerdo al filtro de fecha seleccionado
         1. Para cada unidad relacionada al producto
            1. El sistema presenta la siguiente información en su columna correspondiente

<Producto.ProductoClave> + “-“ + <Producto.Nombre>

<TransProdDetalle.PRUTipoUnidad> \*\*Descripción del Valor por referencia correspondiente a la Unidad del Producto “UNIDADV”.

∑<TransProdDetalle.Cantidad> donde <Producto.ProductoClave> y <TransProdDetalle.PRUTipoUnidad> es igual al que se encuentra en el ciclo

**Cantidad** \*<ProductoUnidad.KgLts> donde <ProductoUnidad.ProductoClave> y ProductoUnidad.PRUTipoUnidad> son igual a los que se encuentran en el ciclo.

* + 1. Si <el actor selecciona la opción Salir o Regresar>
       1. El sistema continúa en el [Paso Fin](#Paso_FIN) del Caso de Uso
  1. Si <el actor selecciona la opción **Promedio**>
     1. El sistema presenta las siguientes columnas:
        1. **Producto**
        2. **Unidad**
        3. **Promedio**
        4. **Kilos**
     2. Para cada producto distinto encontrado en todas las ventas obtenidas de acuerdo al filtro de fecha seleccionado
        1. Para cada unidad relacionada al producto
           1. El sistema presenta la siguiente información en su columna correspondiente

<Producto.ProductoClave> + “-“ + <Producto.Nombre>

<TransProdDetalle.PRUTipoUnidad> \*\*Descripción del Valor por referencia correspondiente a la Unidad del Producto “UNIDADV”.

∑(<TransProdDetalle.Cantidad>/ Número de transacciones de detalle donde se encontró el producto ) donde <Producto.ProductoClave> y <TransProdDetalle.PRUTipoUnidad> es igual al que se encuentra en el ciclo

**Promedio** \*<ProductoUnidad.KgLts> donde <ProductoUnidad.ProductoClave> y ProductoUnidad.PRUTipoUnidad> son igual a los que se encuentran en el ciclo

* + 1. Si <el actor selecciona la opción Salir o Regresar>
       1. El sistema continúa en el [Paso Fin](#Paso_FIN) del Caso de Uso
  1. Si <el actor selecciona la opción **Moda**>
     1. El sistema presenta las siguientes columnas:
        1. **Producto**
        2. **Unidad**
        3. **Moda**
        4. **Kilos**
     2. Para cada producto distinto encontrado en todas las ventas obtenidas de acuerdo al filtro de fecha seleccionado
        1. Para cada unidad relacionada al producto
           1. El sistema presenta la siguiente información en su columna correspondiente

<Producto.ProductoClave> + “-“ + <Producto.Nombre>

<TransProdDetalle.PRUTipoUnidad> \*\*Descripción del Valor por referencia correspondiente a la Unidad del Producto “UNIDADV”.

Cantidad más alta encontrada en las transacciones de detalle, donde <Producto.ProductoClave> y <TransProdDetalle.PRUTipoUnidad> es igual al que se encuentra en el ciclo

**Moda** \*<ProductoUnidad.KgLts> donde <ProductoUnidad.ProductoClave> y ProductoUnidad.PRUTipoUnidad> son igual a los que se encuentran en el ciclo

* + 1. Si <el actor selecciona la opción Salir o Regresar>
       1. El sistema continúa en el [Paso Fin](#Paso_FIN) del Caso de Uso

1. Finaliza el caso de uso

## Flujos alternos

### Opcionales

N/A

### Generales

N/A

# 6 Poscondiciones



N/A

# Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 09/07/2018 |

|  |
| --- |
|  |
| Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
| Analista de Requerimientos / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 09/07/2018 |

|  |
| --- |
|  |
| Mario Zavala |
| Líder de Proyecto / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 09/07/2018 |