



# **BonsaiPOS**

## **Development Team**

Arispe Julio Sergio  
Beltran Mercado Franz  
Claire Olmedo Milenka  
De Ugarte Jorge  
Flores Granado Alex Roger  
Hurtado Coca Denys Oscar  
Maldonado Castellon Luis Oscar  
Mejia Pacheco Leonardo  
Ortiz Arias Nataly  
Rosembluth Prado Patricia  
Vargas Navarro Erika Rosaed

**Cochabamba - Bolivia 2015**

## **ÍNDICE**

1. [INTRODUCCIÓN](#)
2. [¿QUE VAMOS A HACER?](#)
3. [ELEVATOR PITCH](#)
4. [ALCANCES DEL PROYECTO](#)
5. [CÓMO SERÁ LA SOLUCIÓN](#)
6. [RIESGOS DEL PROYECTO](#)
7. [STORY MAPPING](#)

# BonsaiPOS

## 1.INTRODUCCIÓN

Las ventas son algo importante en cualquier empresa, estas permiten generar ingresos, para esto se necesita tener un control eficiente, de lo contrario se corre el riesgo de sufrir pérdidas de dinero ya sea por: mala administración, robo, fallas en el cobro, etc.

Desde que los sistemas de información empezaron a ser populares, varias empresas aplicaron diferentes sistemas para tener control y realizar seguimientos en distintas áreas de su negocio donde se pueda perder dinero (atención al cliente, contabilidad, almacenes, etc), el problema de estos sistemas era la recolección de todos los datos que estaban en otros sistemas para sacar reportes o ciertos datos que se necesitaban.

Debido a estos problemas, se empezaron a desarrollar sistemas que permitieran hacer todo lo que hacían los sistemas de información para las diferente áreas de la empresa, pero centralizado, permitiendo la generación de reportes de forma más rápida y eficiente. A esta clase de sistemas se los conoce como “ERP” (Sistemas de planificación de recursos empresariales o en inglés, enterprise resource planning).

En la actualidad, existen diferentes ERP's, desarrollados en distintas tecnologías y destinados para cualquier tipo de empresa, en este proyecto se trabajará con un ERP llamado “**BONSAIERP**” para el cual se desarrollara un sistema externo de ventas destinado a negocios que manejan sucursales.

## 2. ¿QUÉ VAMOS A HACER?

No podemos crear un gran producto si no sabemos porque lo estamos construyendo.



A parte de los beneficios obvios que se van a obtener como ser:

- Administrar mejor las ventas
- Tener un complemento para el ERP
- Realizar ventas más rápidas
- Agregar valor a BonsaiERP

La razón más importante por la que estamos realizando este proyecto es para poder ayudar al usuario a generar más ganancias en su negocio, esto se va a lograr brindando una mejor atención al cliente, esto se puede lograr agilizando las ventas y teniendo un margen de error mínimo al momento de la cobranza. Estos aspectos hacen que la clientela suba al igual que las ganancias.

### 3.ELEVATOR PITCH

Que es nuestro producto, a quien esta dirigido y porque es especial:

#### Elevator Pitch

Para:

Vendedores	Cajeros	Supervisor de ventas	Encargado de ventas
------------	---------	----------------------	---------------------

Que necesita:

Acelerar el proceso de ventas	Incrementar las ventas	Mejorar el control de flujo en caja	Mejorar la atención al cliente	Información para la toma de decisiones
-------------------------------	------------------------	-------------------------------------	--------------------------------	--

El:

BonsaiPost
------------

Provee:

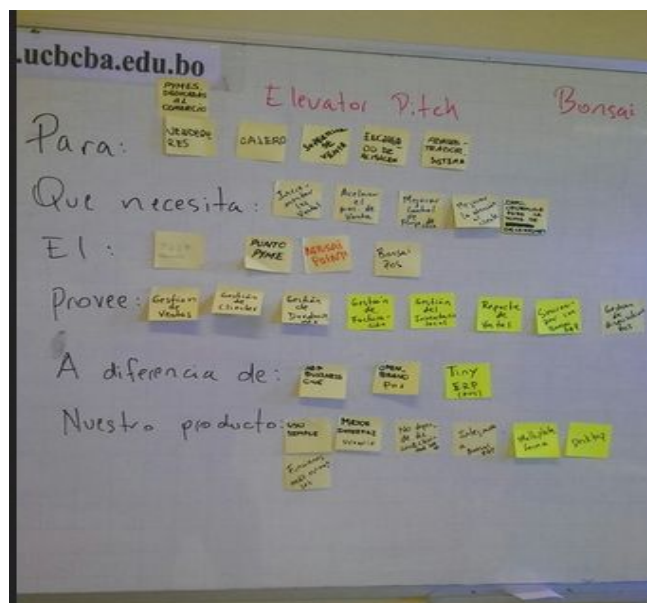
Gestión de ventas	Gestión de clientes	Gestión de facturas	Gestión de almacén local	Reporte de ventas	Conexión con bonsaiERP
-------------------	---------------------	---------------------	--------------------------	-------------------	------------------------

A diferencia de:

Open bravo	Tiny ERP	SAP
------------	----------	-----

Nuestro producto:

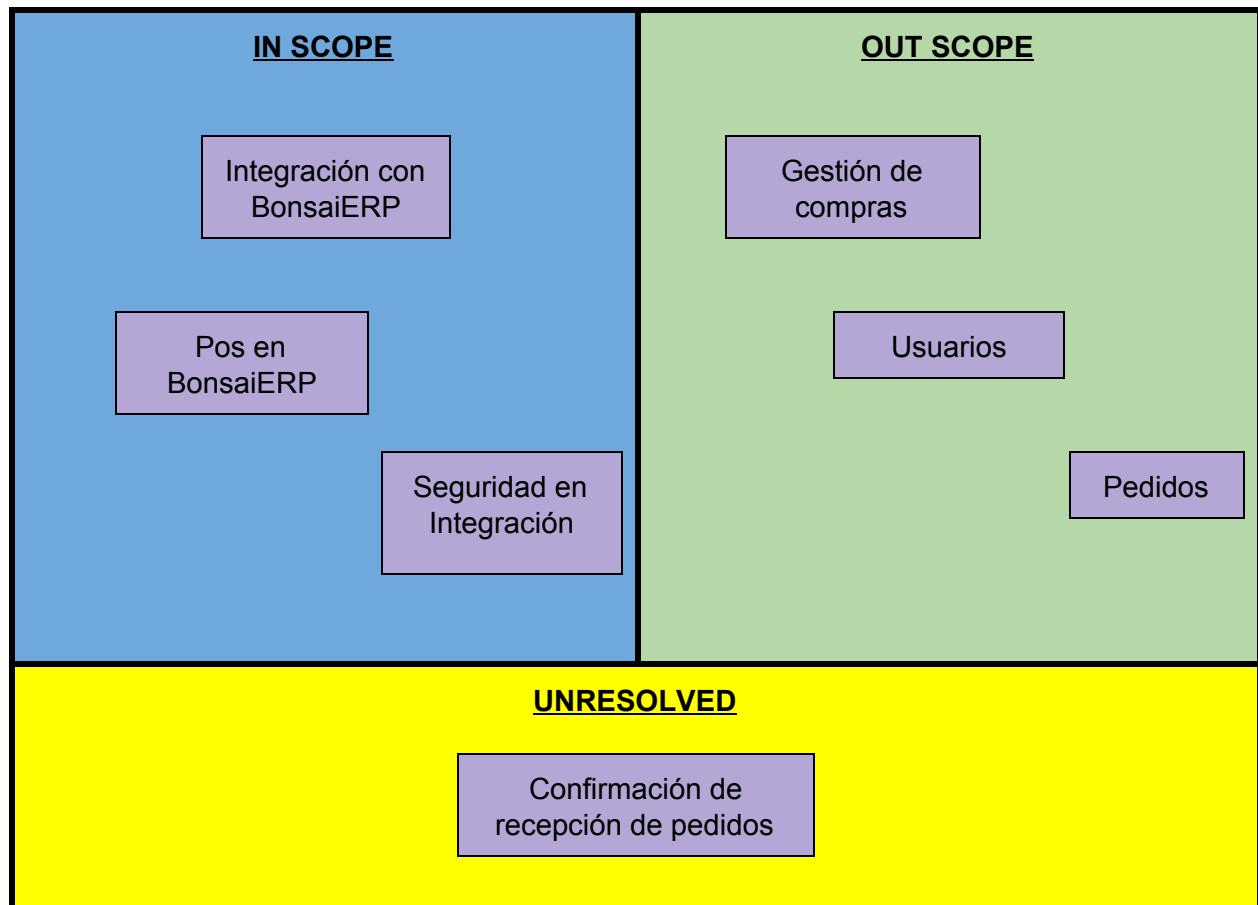
Uso simple	Mejor interfaz de usuario	No depende de internet	Multiplataforma	Integración con BonsaiErp
------------	---------------------------	------------------------	-----------------	---------------------------



Foto

## 4. ALCANCES DEL PROYECTO

A continuación procederemos definiendo qué estará incluido en los objetivos del proyecto y qué estará fuera de este. Para ello dividiremos los distintos aspectos en tres grupos: In scope que son los elementos que estarán dentro del proyecto y serán tomados en cuenta, Out scope, representan las tareas que están fuera del proyecto y Unresolved que serán los aspectos que no tenemos aún claros, aún no sabemos si se van a tomar en cuenta o no.



**IN SCOPE:** Entre las tareas que se realizarán tenemos:

- Integración con BonsaiERP
- Pos en BonsaiERP
- Seguridad en Integración

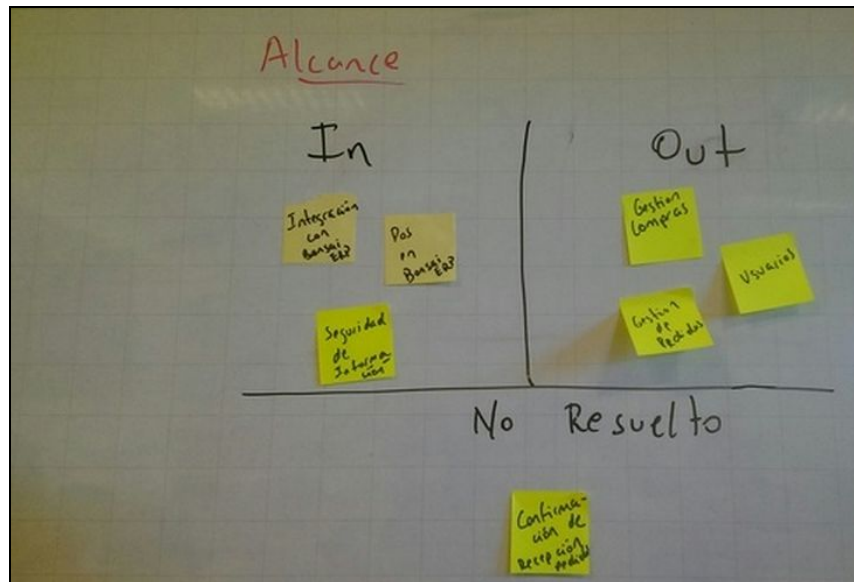
**OUT SCOPE:** Definir lo que NO vamos a hacer suele ser aún más difícil que definir lo que SI se va a realizar, después de una análisis hemos llegado a la conclusión de que los siguientes aspectos no serán tomados en cuenta.

- Gestión de compras

- Usuarios
- Pedidos

**UNRESOLVED:** Tenemos una sola responsabilidad que no sabemos si será tomada en cuenta y está en discusión aun, esto se resolverá según vayamos avanzando con el proyecto.

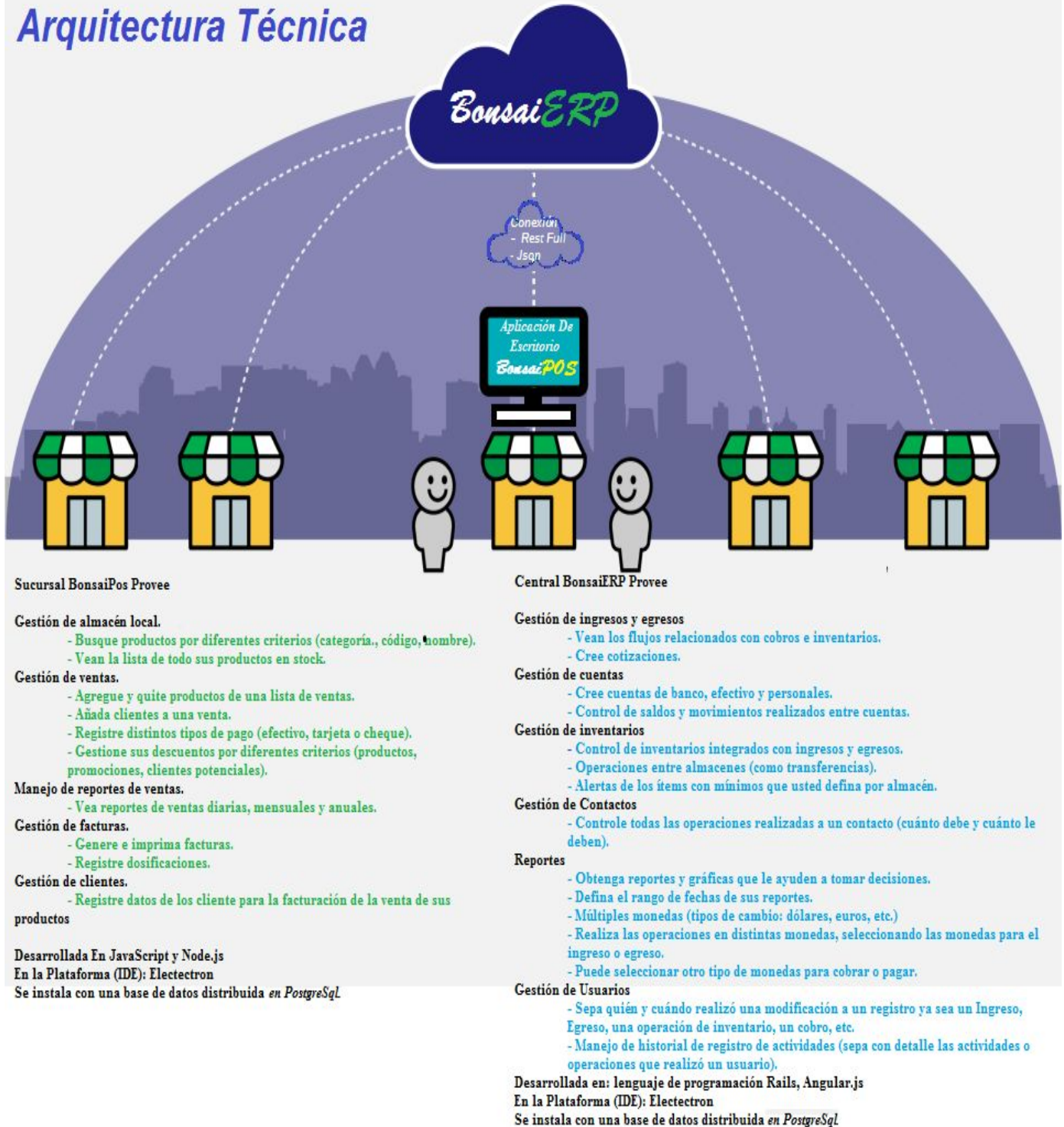
- Confirmación de recepción de pedidos



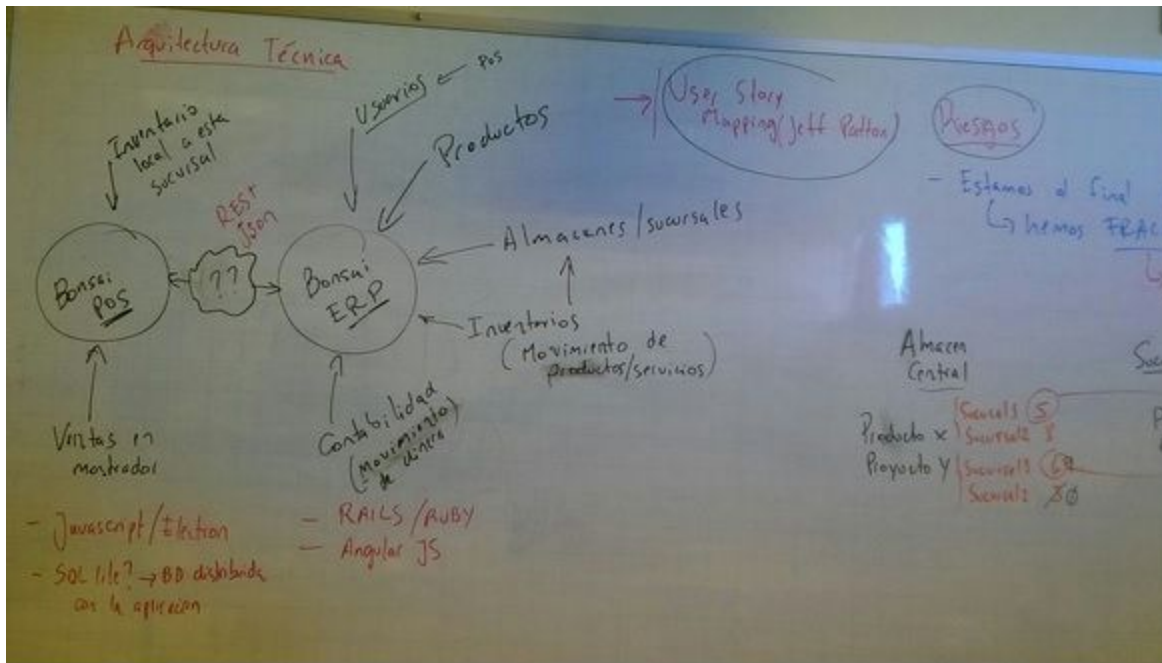
Foto

## 5. CÓMO SERÁ LA SOLUCIÓN

### Arquitectura Técnica







Foto

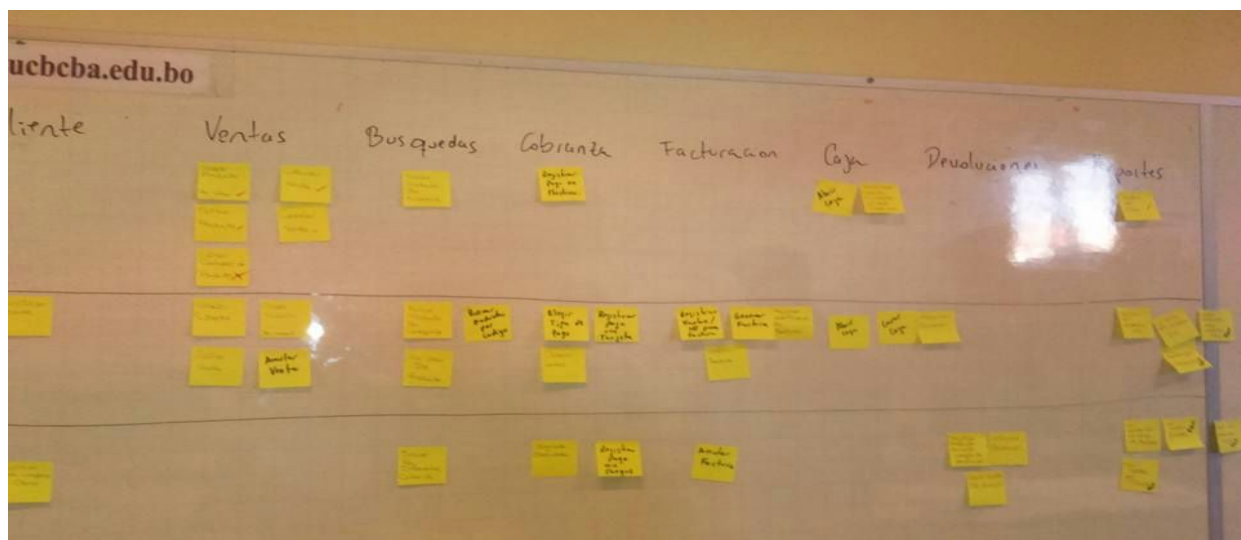
## 6. RIESGOS DEL PROYECTO

- No se informaron a tiempo los problemas que existían cuando se asignaban las tareas a ciertos grupos.
- Falta de interés en el proyecto
- Falta de comunicación del equipo
- Mala distribución de tareas
- Desorganización en el equipo
- No se aprendieron bien los lenguajes o herramientas utilizadas en el transcurso del proyecto.
- Algunos integrantes del grupo no trabajaron en las actividades que se les asignó
- Ciertos integrantes no supieron trabajar en grupo
- Los requerimientos no fueron entendidos en su totalidad
- No se aplicó correctamente scrum.
- Falta de respeto y empatía entre los miembros del grupo.
- Inasistencia a las reuniones de equipo
- Abandono de miembros del equipo.

# 7. STORY MAPPING

Una representación visual del sistema completo.

	Ciente	Ventas	Busqueda	Cobranza	Caja	Facturacion	Devoluciones	Reportes
Release #1		<div>Añadir producto por código</div> <div>Editar cantidad de producto</div> <div>Quitar producto</div> <div>Confirmar venta</div> <div>Cancelar venta</div>	<div>Buscar producto por nombre</div>	<div>Registrar pago en efectivo</div>	<div>Abnir Caja</div> <div>Registrar dinero Existente en caja (Cerrar Caja)</div>			<div>Ventas del día</div>
Release #2	<div>Registrar datos basicos del cliente</div> <div>Modificar cliente</div>	<div>Añadir cliente</div> <div>Editar venta</div> <div>Añadir producto por nombre</div> <div>Anular venta</div>	<div>Buscar producto por categoria</div> <div>Ver lista de productos</div> <div>Buscar producto por código</div>	<div>Elegir tipo de pago</div> <div>Registra pago con tarjeta</div> <div>Obtener cambio</div>	<div>Cerrar Caja</div> <div>Reportar Falta de dinero</div>	<div>Registrar nombre/NIT para factura</div> <div>Generar factura</div> <div>Registrar dosificacion de facturas</div> <div>Imprimir factura</div>		<div>Ventas por vendedor mes</div> <div>Ventas por vendedor día</div> <div>Ver ventas por producto (Erp)</div> <div>Ventas producto mas vendido mes (Erp)</div>
Release #3	<div>Registrar datos completos del cliente</div> <div>Dar de baja a un cliente</div>		<div>Buscar por diferentes criterios</div>	<div>Ingresar descuento</div> <div>Registrar pago con cheque</div>		<div>Anular factura</div>	<div>Registrar producto devuelto (razón de devolucion)</div> <div>Anular factura por devolucion</div> <div>Confirmar devolucion</div>	<div>Ver ventas por un rango de fechas</div> <div>Ver ventas del producto Top (Erp)</div> <div>Ver ventas Anuales (Erp)</div> <div>Ver Ventas por cliente</div>



Foto