

# **Especificación de Requisitos de Usuario “Ximena&Carolina”**

**Profesor:** Raimundo Vega Vega.

**Integrantes:**

- Camilo Alexander Alarcón Romero.
- Humberto Andrés Campos Avila.
- Hector Gabriel Galilea Lastra.
- Lucía Berenice Márquez Esprel.
- María José Núñez Ruiz.

**Asignatura:** INFO263 Fundamentos de Ingeniería de Software.

# ÍNDICE

<b>1.</b>	<b><i>Introducción</i></b>	<b><u>4</u></b>
<b>2.</b>	<b><i>Organización de la empresa “Ximena&amp;Carolina”</i></b>	<b><u>5</u></b>
<b>3.</b>	<b><i>Login Superuser</i></b>	<b><u>5</u></b>
3.1.	Situación actual	<u>5</u>
3.2.	Requisito	<u>5</u>
<b>4.</b>	<b><i>Registro de cliente</i></b>	<b><u>5</u></b>
4.1.	Situación actual	<u>5</u>
4.2.	Requisito	<u>6</u>
<b>5.</b>	<b><i>Historial del cliente</i></b>	<b><u>6</u></b>
5.1.	Situación actual	<u>6</u>
5.2.	Requisito	<u>6</u>
<b>6.</b>	<b><i>Beneficios</i></b>	<b><u>7</u></b>
6.1.	Situación actual	<u>7</u>
6.2.	Requisito	<u>7</u>
<b>7.</b>	<b><i>Registro de gastos</i></b>	<b><u>7</u></b>
7.1.	Situación actual	<u>7</u>
7.2.	Requisito	<u>8</u>
<b>8.</b>	<b><i>Catálogo de precios</i></b>	<b><u>8</u></b>
8.1.	Situación actual	<u>8</u>
8.2.	Requisito	<u>8</u>
<b>9.</b>	<b><i>Cálculo de porcentaje de ganancias</i></b>	<b><u>9</u></b>

9.1.	Situación actual	<u>9</u>
9.2.	Requisito	<u>9</u>
<b>10.</b>	<b><i>Importar y exportar datos</i></b>	<u><b>9</b></u>
10.1.	Situación actual	<u>9</u>
10.2.	Requisito	<u>9</u>
<b>11.</b>	<b><i>Estadísticas mensuales y anuales del local</i></b>	<u><b>10</b></u>
11.1.	Situación actual	<u><b>10</b></u>
11.2.	Requisito	<u><b>10</b></u>

# 1. Introducción

“Ximena&Carolina” es una empresa que ofrece servicios de peluquería, ubicado en la galería Arauco, en el local número 11 en Valdivia. Desde su creación a fines del año 2012, el local se ha destacado por la buena atención y simpatía de las(os) trabajadoras(es), las(os) cuales hacen la visita a la peluquería no como algo obligatorio sino como un momento agradable a compartir. Por lo anterior que el volumen de trabajo va en ascenso de manera óptima.

En los primeros tiempos de la peluquería, todos los registros y anotaciones eran realizados sobre un libro, en el cual la persona que realizaba el servicio tenía que plasmar a puño y letra sobre el papel el trabajo realizado con su respectivo costo.

Por otro lado, la peluquería actualmente consta con un proceso de “beneficios” para los clientes más frecuentes y confiables a criterio de la administradora, en donde a todos estos clientes se les hace entrega de una tarjeta, la cual para cada atención hacia el cliente se marca una casilla, que tiene la función de que pasado un número definido de visitas a la peluquería se puede optar por algún tipo de “beneficio”.

En el ámbito de los ingresos y gastos incurridos sobre la peluquería, este es el punto más bajo que existe actualmente y que abordaremos, ya que no se lleva un registro de absolutamente nada de los gastos, en simples palabras, si hay algo que pagar, la administradora saca dinero de la caja y lo paga.

Por lo tanto, tanto los puntos anteriores propuestos, como otros que se mencionan a continuación, se abordará una propuesta de solución, en formato de requisitos, de acuerdo a los requerimientos planteados por nuestro usuario y actual dueña de la empresa. Se abordará la situación actual del requisito del usuario, además del requisito para poder llevarlo a cabo.

## 2. Organización de la empresa “Ximena&Carolina”

La estructura organizacional de la empresa es bastante básica constando solo de la Administración y los estilistas.

La administración está constituida por Ximena Núñez, dueña de la peluquería.

Ximena trabaja en conjunto con los estilistas atendiendo a los clientes.

## 3. Login superuser

### 3.1. Situación actual

El proceso que se realiza en la actualidad no contempla un software para la empresa por lo que no se puede especificar quien administra cada situación de registros en el libro donde se almacenan los datos.

### 3.2. Requisito

La solución que se implementará a partir de la toma de requisitos deberá permitir el ingreso de cada trabajador, con un nombre de usuario y una clave dando distintas opciones según sea el caso (trabajador o administrador), el ingreso se realizará de la siguiente forma luego de haber atendido al cliente:

- En la ventana principal se solicita nombre de usuario y clave.
- Dependiendo de los datos anteriormente ingresados se despliegan opciones de uso.

En esta etapa se formalizaran los registros de clientes y se establecerá la relación Cliente-Trabajador formando un vínculo además con el tipo de tratamiento y valor, entre otras cosas.

## 4. Registro de cliente

### 4.1. Situación actual

Actualmente el registro del cliente no se lleva a cabo, a los clientes frecuentes que son candidatos para obtener beneficios se les da una tarjeta, la que con un

plumón permanente se marca con un punto por cada visita, la que al completar la tarjeta se le otorga un corte gratis.

#### 4.2. Requisito

De acuerdo a los requisitos, todo esto se pretende cambiar por un sistema en donde en un computador (de escritorio o portátil) se almacenará la información del cliente (nombre, apellido, rut, teléfono celular y correo electrónico) para llevar el registro de visitas y cortes que se ha realizado. Con esto también se le dan atributos al cliente, tales como cliente frecuente, casual entre otros.

El registro del cliente es llevado a cabo por el administrador de la aplicación, que en este caso también resulta ser la dueña del local, para simplificar el manejo del sistema a desarrollar.

Otro requisito a tener en cuenta, es el caso de que el cliente no quiera ser registrado en el sistema, para tener un registro del servicio, se le asignará un usuario anónimo y general para estos casos, el detalle de esto se verá en el siguiente punto a tratar.

### 5. Historial del cliente

#### 5.1. Situación actual

Actualmente al no contar con registro de clientes [*véase el punto anterior*], no existe un historial del cliente, existe algo que se acerca a la idea, que consiste en el uso de una tarjeta de cartón con la cantidad de cortes que se ha realizado, esto es solo para los clientes que califican para poseer una.

#### 5.2. Requisito

Se requiere de que el sistema sea capaz de almacenar el historial para cada cliente registrado en el mismo, el primer registro del historial se realiza al mismo tiempo que se registra el cliente, los siguientes se realizan una vez que el cliente sea atendido. La información que debe de almacenar en el historial corresponde al tipo de servicio entregado, el total de insumos que se utilizaron y el costo del servicio, también debe guardar la persona que entregó el servicio junto con la fecha y hora además de una foto opcional del resultado, en caso de que el cliente desee hacer un seguimiento de su imagen en el tiempo.

## 6. Beneficios

### 6.1. Situación actual

Los clientes de la empresa actualmente no tienen un beneficio específico ya que al no existir un registro de las visitas al local no se puede aplicar un algoritmo que permita decidir si será beneficiado o no con algún tipo de descuento u otro, sin embargo las personas que trabajan aquí reconocen a sus clientes varones y con la ayuda de una tarjeta de registro que se les proporciona a los clientes más fieles se puede acceder a un corte gratis cada cinco previos. Siendo este el único beneficio de pago que se les da a la clientela en general.

### 6.2. Requisito

El nuevo sistema proporcionará saber si el cliente tiene o no y el tipo de beneficio obtenido, todo esto gracias al registro de estos en el software. Los beneficios que se implementarán serán los siguientes:

- *Corte Gratuito:* Se incorpora en el sistema un contador por cada cliente varón y al llegar al quinto corte de pelo se proporciona la opción de gratuidad en el servicio, además de un mensaje de alarma que avisará al usuario que el cliente seleccionado está pronto a cobrar su beneficio para que este sea informado de su situación.
- *Descuento en tratamiento:* A las clientes frecuentes de los servicios de tinturas, masajes o algún otro en donde el proceso es más complejo se les proporcionará un porcentaje de descuento en la cuarta visita y el sistema de alerta será el mismo especificado en el punto anterior.

## 7. Registro de gastos

### 7.1. Situación actual

La empresa actualmente no lleva registros de los gastos que se realizan mensualmente como por ejemplo luz, agua, insumos y otros por lo que no se sabe si el negocio es rentable, para efectos de esta inquietud la dueña y administradora del local estima con cálculos simples para saber si los ingresos

son o no beneficiosos pero esto no es una estimación que de confianza por el hecho de no tener respaldos concretos.

## 7.2. Requisito

Para fines de estimación económicas se implementará en el acceso del usuario administrador del sistema la opción de registrar los gastos realizados mensualmente, los cuales fueron especificados anteriormente. Esto permitirá saber mensualmente si la empresa está recibiendo ganancias o pérdidas para así poder tomar las medidas preventivas en caso de que el resultado sea negativo para el negocio.

# 8. Catálogo de precios

## 8.1. Situación actual

En este momento no existe catálogo que aborde la información necesaria para la correcta descripción de los servicios que se ofrecen dentro de la peluquería, ya sean los tipos de cortes tanto de varón como para dama, tipos de tratamientos, entre otros, y para cada uno su respectivo valor (\$), y también una breve descripción, acompañada de una imagen que detalla gráficamente el servicio que se está ofreciendo. Por el momento toda esta información nos la hace entrega la que nos está haciendo el servicio.

## 8.2. Requisito

Para el nuevo sistema, el catálogo de precios se incluirá en el momento que el cliente registre su visita a la peluquería en la sección del “historial”, aquí la encargada de manejar el sistema, elegirá dentro de las opciones del catálogo el servicio que la persona atendida se realizó, con esta elección se completará el proceso de “historial del cliente”, donde quedará plasmado tanto el nombre de la persona, como la fecha de atención, y el respectivo servicio que se le fue ofrecido, además de mostrar lo que se adquirió monetariamente con lo realizado (paralelamente y de forma no visible, lo recaudado pasa a ser un ingreso que el sistema administrara como tal).



## 9. Cálculo de porcentaje de ganancias

### 9.1. Situación actual

Actualmente el cálculo del monto que le corresponde a cada trabajador se realiza semanalmente en base a lo que se registra manualmente a diario en el libro de ventas. El porcentaje se calcula a partir de las ventas realizadas por el trabajador y no por todas las ventas realizadas en el local.

Esta situación al ser manejada de esta manera da paso a posibles errores, tales como olvidar registrar una venta o fallar en calcular el monto total de los tratamientos realizados.

### 9.2. Requisito

Como fue explicado en el punto 5.2 el registro de las ventas ha sido modificado, y gracias a esto el monto correspondiente al trabajador será generado automáticamente.

El sistema a partir del total de las ventas registradas correspondientes al trabajador calculará el porcentaje decidido por el administrador del sistema.

## 10. Importar y exportar datos

### 10.1. Situación actual

No existe un registro de clientes, por lo que no se lleva a cabo la importación ni exportación de datos.

### 10.2. Requisito

Esto es algo que se quiere llevar a cabo en conjunto con la implementación del registro de clientes, dado que es requisito que la información esté respaldada en caso de que falle el equipo en el que se almacena y se trabaja la información. Para facilitar el proceso, la base de datos que utilizará el sistema se sincronizará con la nube periódicamente.

## 11. Estadísticas mensuales y anuales del local

### 11.1. Situación actual

Por ahora, no existe la generación de estadísticas de cualquier tipo dentro del local, como ha sido mencionado antes solo existe el registro de las ventas en un libro, pero incluso en esa situación no se revisan los totales mensuales o anuales.

### 11.2. Requisito

El nuevo sistema a partir de todos los registros realizados generará estadísticas tales como: total clientes registrados, total clientes nuevos del mes, total cantidad ventas realizadas, total ingresos, total gastos, total cantidad tratamientos registrados. Estas estadísticas podrán ser visualizadas solo por el administrador.