**SGTE**

Especificación de caso de uso

Administrar ventas

Versión 1.5

Revisión Histórica

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 06/09/16 | 1.0 | Elaboración del documento | Tarazona Reyes, Abel |
| 07/09/16 | 1.1 | Corrección del documento | Ochoa Grados, Cesar J. |
| 19/09/16 | 1.2 | Corrección del documento | Tarazona Reyes, Abel |
| 23/09/16 | 1.3 | Revisión del documento | Villanueva Meza, Samantha |
| 27/09/16 | 1.4 | Corrección del documento | Tarazona Reyes, Abel |
| 29/09/16 | 1.5 | Corrección del documento | Peredo Murga, Sebastian |

Tabla de Contenidos

1. Consultar reportes de ventas 4

1.1 Descripción 4

1.2 Actor(es) 4

2. Flujo de Eventos 4

2.1 Flujo Basico 4

2.2 Flujo Alternativo 4

3. Precondición 4

4. Poscondición 4

Especificación de caso de uso: Administrar Ventas

# Administrar Ventas

## Descripción

## En este caso de uso el vendedor podrá consultar colegios, verificar los estados de talleres en contacto y realizar ventas en nuevas instituciones.

## Actor(es)

Revisar glosario de términos para mayor información.

* El usuario vendedor

# Flujo de Eventos

## Flujo Básico

1. El usuario ingresa a la interfaz “Administrar Ventas”.
2. El sistema mostrara una lista de colegios con filtros por estado (Contactado y No Contactado, En Campaña, En Curso, Finalizado), listando primero los “Contactado y No Contactado”.
3. El sistema en cada colegio listado con este filtro, “Contactado y No Contactado”, muestra la opción “Programar Cita”.
4. El usuario selecciona la opción “Programar Cita” sobre un colegio del listado.
5. El sistema lo re-direcciona a otra pantalla y carga los datos del colegio (nombre, carácter, dirección, distrito, ubicación)
6. El usuario ingresa la fecha, hora y detalle de la primera presentación al colegio y pulsa “Registrar”.
7. El sistema valida la información, crea la venta con esta primera presentación. Posteriormente muestra un mensaje respectivo.
8. El sistema cargara en una lista la presentación registrada con una opción de “Eliminar” por si se ingresó una presentación incorrecta.
9. El usuario podrá registrar otra presentación llenando los campos respectivos o podrá salir de la pantalla con la opción “Salir”

**Sub Flujos:**

1. Modificar Venta

a.1. *En el punto 2 del Flujo Básico*. El usuario realiza la búsqueda con el filtro “En Campaña”.

a.2. El sistema en cada colegio listado con este filtro, “En Campaña”, muestra la opción “Modificar” y “Terminar Campaña”.

a.3. El usuario selecciona la opción “Modificar” sobre un colegio del listado.

a.4. El sistema lo re-direcciona a otra pantalla, carga los datos del colegio (nombre, carácter, dirección, distrito, ubicación) y carga los datos de las presentaciones pendientes de esa venta, en un listado. Solo se podrá modificar presentaciones pendientes o registrar nuevas

a.5. El usuario selecciona la opción “modificar”

1. Terminar Campaña

b.1. *En el punto 2 del Sub Flujo – Modificar Venta.* El usuario selecciona la opción “Terminar Campaña”.

b.2. El sistema lo re-direcciona a otra pantalla, carga los datos del colegio (nombre, carácter, dirección, distrito, ubicación) y muestra campos para el registro de los días disponibles del colegio (código de Aula, día, hora de inicio, hora final).

b.3. El usuario ingresa datos del día disponible y pulsa “Registrar”.

b.4. El sistema valida la información. Posteriormente muestra el mensaje respectivo.

b.5. El sistema cargara en una lista los días disponibles, con toda su información, que registre el usuario con una opción de “Eliminar” por si se ingresó un día u hora incorrectas.

1. “Interfaz En Campaña”

c.1 Una vez que se haya ingresado se estará en un estado general llamada Aceptado, el usuario al seleccionar el colegio, se mostrara una interfaz amigable perteneciente al colegio.

c.2 El sistema mostrara la información del colegio seleccionado (nombre, estado, información general, ubicación, vendedor, encargado del colegio, fecha y hora de visita, observación, aprobación y subir fotos)

c.3 Además habrá una opción (Programar taller) que abrirá una nueva interfaz.

c.4 Al presionar, el sistema guardará los datos y cambiará de estado (En curso)

1. “Interfaz En Curso”

d.1 Una vez seleccionado el colegio, se mostrara una interfaz amigable perteneciente al colegio.

d.2 El sistema mostrará detalles del colegio, taller aperturado y de la venta

d.3 Además habrá una opción (Finalizar curso) que abrirá un pop-up

d.4 El pop-up mostrará una alerta en caso no haya querido presionarla.

d.5 Al presionar Sí, el estado cambiará a finalizado

## Flujo Alternativo

No se presenta flujos alternativos.

# Precondición

El colegio debe ser parte del distrito en el cual la empresa se está desarrollando.

# Poscondición

# Venta Realizada

El vendedor añadirá una nueva venta en el colegio que ya tiene contacto con la empresa o iniciar una nueva venta y a la vez una relación con un nuevo colegio.