

Doc. T_01: Requisitos funcionales

Somos Pálizon, una empresa multi **producto** de venta a consumidor final y a mayoristas. La naturaleza y precio de nuestros productos es variada y cambiante. Algunos productos son perecederos.

Trabajamos con diversos **proveedores** que, con una periodicidad mensual (aunque esto puede variar), nos envían un catálogo de sus productos con sus precios, y nosotros les hacemos pedidos. **Suelen ofrecernos descuentos (no siempre), sea por volumen de pedido, sea por volumen de producto.**

Queremos que nuestros **clientes** puedan comprar on-line usando un **carrito**.

Hasta el momento, los clientes compraban en nuestras tiendas en la calle, pero queremos que puedan comprar también por internet.

A los clientes les ofrecemos una fidelización por volumen de compra en un período de cómputo, que actualmente son cuatro meses (pero podría variarse), de manera que cada vez que acaba ese período, computamos los gastos de ese cliente y, si ha gastado entre 0 y 99,99€ le consideramos cliente Bronce, si ha gastado entre 100 y 199,99€, cliente Plata, de 200 a 349,99€, cliente Oro, y más de 350€, cliente Platino. Estas cantidades han ido variando con el tiempo, según se incrementan los precios de los productos.

Cada **categoría** de cliente tiene asociado un descuento, que será un porcentaje de las ventas. La categoría Bronce no tiene descuento, la Plata tiene un 5%, la Oro, un 10%, y la Platino, un 20%. Estos porcentajes también son variables. El descuento se le acumula al cliente al final de cada período de cómputo, y se aplica en la(s) siguiente(s) compras que vaya realizando, hasta que se le acabe el dinero acumulado. El cliente podrá usar el dinero acumulado durante los dos siguientes periodos de cómputo. Si no lo usa ahí, lo pierde.

Además de los descuentos por categoría de cliente (volumen de ventas), tenemos **promociones** del tipo 3x2, o kit de productos relacionados. Nos gustaría que pudieran ser, no solo 3x2, sino de otros números, como 2x1 o 5x3.

El kit de productos relacionados significa que varios productos que tiene que ver entre sí se agrupan y se venden juntos por un precio menor que el de cada uno de ellos individualmente.

En todas nuestras tiendas tenemos un **almacén** que contabilizamos a diario, de manera que, para cada producto, sabemos qué cantidad disponemos. Así mismo, tenemos un umbral superior a partir del cual hacemos un pedido a un proveedor. Y también un **umbral** inferior, a partir del cual dejamos de ofrecer el producto en la tienda. Para ser precisos, lo marcamos como agotado.

Queremos un sistema de avisos que nos diga cuándo hay que hacer un pedido, así como a qué proveedor nos conviene hacérselo.