|  |
| --- |
| Universidad del Quindío |
| Licitación. |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| David Felipe Hernández  18 octubre 2016 |

**Tabla de Contenido.**

[HISTORIAL DE REVISIONES 2](#_Toc464567653)

[INTRODUCCIÓN 3](#_Toc464567654)

[**Definiciones, acrónimos y abreviaciones.** 3](#_Toc464567655)

[Licitación. 4](#_Toc464567656)

[**Resumen de requerimientos.** 4](#_Toc464567657)

# HISTORIAL DE REVISIONES

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha | | Versión | Descripción | Autor |
| 18/Octubre/2016 | 1.0 | | Desarrollo de la licitación | David Hernández |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |

# INTRODUCCIÓN

## 

El objetivo principal de este documento es identificar y documentar los requerimientos y restricciones del proyecto. En esta etapa es esencial enfocarse en determinar las necesidades de información clave, para el desarrollo de las actividades del área de negocio que se está trabajando, lo cual ayudaría en el cumplimiento de algunas de las metas que facilitará la toma de decisiones

## **Definiciones, acrónimos y abreviaciones.**

**Indicador:** Representan lo que se desea analizar concretamente, por ejemplo: saldos, promedios, cantidades, sumatorias, entre otros.

**Perspectiva**: Se refieren a los objetos mediante los cuales se requiere examinar los indicadores, por ejemplo: Estudiante, Facultad, Programa, Proveedores entre otros.

# Licitación.

## **Indicadores.**

* Índice de incremento de las ventas.
* índice de ingresos por entradas al parque respecto a las ventas de productos.
* Coeficiente de ventas por región.
* Índice de aumento de ventas de los empleados capacitados.
* Tasa de rendimiento de los empleados.
* Coeficiente de rotación de los productos en inventario.

## **Resumen de requerimientos.**

A continuación se documentan los requerimientos identificados:

**Código**: 01

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar la información de ventas de un producto por mes o por año.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: producto, tiempo.

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas.
* índice de ingresos por entradas al parque respecto a las ventas de productos.

**Relación o hecho**: Venta de producto

**Código**: 02

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar la información de las entradas al parque por mes o por año.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: parque, tiempo.

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas
* índice de ingresos por entradas al parque respecto a las ventas de productos.

**Relación o hecho**: Venta de entradas

**Código**: 03

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar la información de ventas de un producto por empleado.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: empleado, producto

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas
* Tasa de rendimiento de los empleados.

**Relación o hecho**: venta de productos

**Código**: 04

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar la información de las entradas al parque por empleado.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: parque, empleado

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas
* Tasa de rendimiento de los empleados.

**Relación o hecho**: venta de entradas

**Código**: 05

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar la información de ventas de un producto por región.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: región, producto

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas
* Coeficiente de ventas por región.

**Relación o hecho**: venta de productos

**Código**: 06

**Requerimiento** El sistema permitirá analizar la información de las entradas al parque por región.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: parque, región

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas.
* Coeficiente de ventas por región.

**Relación o hecho**: venta de entradas

**Código**: 07

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar las ventas de cada empleado considerando el impacto de las horas de capacitación recibidas.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: Empleado, tiempo

**Indicadores**:

* Tasa de rendimiento de los empleados.
* Índice de aumento de ventas de los empleados capacitados.

**Relación o hecho**: Ventas en general

**Código**: 08

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar las ventas de productos en general con respecto a la zona en que están ubicados los locales.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: región, local

**Indicadores**:

* Coeficiente de ventas por región.
* Índice de incremento de las ventas

**Relación o hecho**: venta de productos

**Código**: 09

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar cuáles son las escuelas que generan mayores ingresos a la empresa.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: escuela

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas

**Relación o hecho**: Ventas en general

**Código**: 10

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar por local la cantidad disponible de un producto en determinado día con el fin de saber qué local y en qué día vende más o menos dicho producto.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: local, producto, tiempo.

**Indicadores**:

* Coeficiente de rotación de los productos en inventario

**Relación o hecho**: venta de productos

**Código**: 11

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar la cantidad de productos disponibles por local con el fin de saber qué local y en qué día vende más o menos productos.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: Producto, local, tiempo.

**Indicadores**:

* Coeficiente de rotación de los productos en inventario

**Relación o hecho**: venta de productos

**Código**: 12

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar las ventas de productos por cliente.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: cliente, producto.

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas

**Relación o hecho**: venta de productos

**Código**: 13

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar las entradas al parque por cliente.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: parque, cliente.

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas

**Relación o hecho**: venta de entradas.

**Código**: 14

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar el impacto de las ventas de acuerdo a la antigüedad del empleado

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: empleado

**Indicadores**:

* Tasa de rendimiento de los empleados.

**Relación o hecho**: ventas en general

**Código**: 15

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar el impacto de las ventas de acuerdo al salario del empleado

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: empleado

**Indicadores**:

* Tasa de rendimiento de los empleados.

**Relación o hecho**: ventas en general

**Código**: 16

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar las ventas con respecto a los metros cuadrados que dispone cada local.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: local.

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas

**Relación o hecho**: ventas en general.

**Código**: 17

**Requerimiento**: El sistema permitirá analizar las ventas con respecto a la distancia con respecto a la boletería.

**Tipo**: necesario

**Perspectivas**: local

**Indicadores**:

* Índice de incremento de las ventas

**Relación o hecho**: ventas en general.