### Caso de Uso Extendido.

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU00 |
| **Nombre** | Administrar Ventas |
| **Actores** | Vendedor. |
| **Objetivo** | Ingresar la venta de venta de un cliente |
| **Resumen** | El vendedor puede Organizar las ventas realizadas |
| **Tipo** | Primario y Esencial. |
| **Pre-condición** | 1. Conexión con la Base de datos para validar Credenciales. 2. Haber iniciado el sistema VeriSafe. 3. Debe haber una sesión con credenciales de vendedor iniciada. 4. El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1. Crear Libreta de Ventas 2. Ver las libretas registradas 3. Agendar una visita a los prospectos 4. Imprimir el detalle de los prospectos |
| **Frecuencia de Uso** | 5 veces por día |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-003,RQ-037 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a Administrar las ventas. | 02 | Presenta una interfaz para administrar las ventas. |
| 03 | El vendedor puede seleccionar:   1. Crear libreta (envía a flujo crear libreta). 2. Ver libreta (envía a flujo ver libreta). 3. Ver Grupos de libretas   Si el vendedor no selecciona ninguna opción aquí termina el caso de uso. | 04 | . |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A)Flujo Crear Libreta** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a crear una libreta | 02 | Presenta una interfaz para crear libreta |
| 03 | El vendedor debe llenar los datos de la libreta: tipo de suscriptor(Persona Natural, Persona Jurídica), identificación suscriptor(Apellido Paterno, Materno, Nombres/Razón Social), Tipo de actividad del suscriptor(Profesión u oficio /Giro comercial), representante legal(solo si es persona jurídica), Dirección (desglosada en calle, numeración, número de departamento/oficina), Medios de contacto (Teléfono(s), Correo(s) electrónico(s)), Dirección a ser monitorizada, Tipo de servicio a contratar (alarma, tele-vigilancia, mixto). Modalidad del servicio (diurno, nocturno, mixto), Valor total del servicio, frecuencia de pago, día de pago y el detalle de los elementos tecnológicos que debe contener el servicio. | 04 | El sistema valida los datos, si alguno de los campos está vacío o el tipo de dato no corresponde al del campo entonces envía un mensaje de error y devuelve al vendedor al paso 3.  En el caso que los datos sean válidos, guarda la libreta de ventas en la base de datos y aquí termina el caso de flujo. |
| 06 |  | 05 |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **B)Flujo Ver Libretas** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a ver las libretas de ventas | 02 | Presenta una interfaz en la que puede ver las libretas guardadas en la base de datos y un searchbox en el que los puede filtrar por: fechas, estado de completitud, tipo (Personas, Empresas, Corporativo) o valor de la venta. |
| 03 | El vendedor debe escribir en el searchbox el campo o los campos de las libretas de ventas por el que desea filtrar los resultados.  Si no escribe nada aquí termina el caso de flujo. | 04 | El sistema verifica que el dato escrito se encuentre en alguno de los campos, en el caso que no se encuentre lo devuelve al paso 3.  En el caso que los datos sean válidos muestra las libretas con los campos rut, nombre completo/Razón social de la persona, teléfono, Tipo de servicio a contratar y en la parte de derecha de cada libreta aparecerán dos botones, uno para agrupar y otro para exportar los datos a PDF |
| 06 | El vendedor en cada prospecto puede seleccionar:   1. agrupar 2. Exportar a PDF.   Si no selecciona ninguna opción acá termina el caso de uso. | 05 | Si selecciona agrupar le aparecerá un pop up en la pantalla con un pequeño formulario en la que puede crear un nuevo grupo escribiendo el nombre que desee para el grupo o bien agregar la libreta a un grupo creado a través de la selección de un checkbox con el nombre del grupo.  Si selecciona exportar PDF le mostrará en una nueva ventana la libreta de venta en formato PDF y el desde ahí la puede descargar o imprimir |
| 07 | El vendedor puede agendar una visita seleccionando una fecha del calendario o exportar a PDF o imprimir la información de la libreta de ventas.  Aquí termina el caso de flujo ver libreta de ventas |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **B)Flujo Ver Grupos de libretas** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a ver los grupos de las libretas | 02 | Presenta una interfaz en la que puede ver los grupos de libretas y un searchbox en el que los puede filtrar por: nombre del grupo. |
| 03 | El vendedor debe escribir en el searchbox el nombre del grupo por el que desea filtrar los resultados.  Si no escribe nada aquí termina el caso de flujo. | 04 | El sistema verifica que el nombre del grupo exista, en el caso que no se encuentre lo devuelve al paso 3.  En el caso que el nombre del grupo exista muestra el nombre del grupo con un signo más a la izquierda del nombre y a la derecha un botón para imprimir las libretas de ventas |
| 06 | El vendedor en cada prospecto puede:   1. Presionar el signo más. 2. Imprimir.   Si no selecciona ninguna opción acá termina el caso de uso. | 05 | Si presiona el signo más le mostrará las libretas de ventas que fueron añadidas para ese grupo.  Si selecciona imprimir le imprimirá todas las ventas que fueron agrupadas |
| 07 | El vendedor puede ver o imprimir por grupo las libretas que fueron agrupadas  Aquí termina el caso de flujo ver libreta de ventas |  |  |