Modelamiento de Procesos de Negocios

**Nombre del Proyecto < >**

**Modelamiento de Procesos**

**Fecha de Entrega < >**

**TABLA DE CONTENIDOS**

[**1** **Introducción** 2](#_Toc527887421)

[1.1 Propósito del documento 2](#_Toc527887422)

[1.2 descripción general organización 2](#_Toc527887423)

[1.3 Ámbito del reporte 2](#_Toc527887424)

[1.4 Definiciones, Acrónimos y Abreviaturas 3](#_Toc527887425)

[**2** **Modelamiento de Negocios** 4](#_Toc527887426)

[2.1 Mapa General de Procesos 4](#_Toc527887427)

[2.2 Mapas de Procesos Nivel 1 4](#_Toc527887428)

[2.3 Mapas de Procesos Nivel 2 4](#_Toc527887429)

[2.4 Inventario de Procesos. 4](#_Toc527887430)

[2.4.1 Proceso XYZ 4](#_Toc527887431)

[**3** **Casos de Uso** 6](#_Toc527887432)

[3.1 Matriz de Trazabilidad 6](#_Toc527887433)

[3.2 Diagrama General de Casos de Uso del Sistema. 6](#_Toc527887434)

[3.3 Actores Sistema 6](#_Toc527887435)

[3.4 Requisitos Funcionales 6](#_Toc527887436)

[3.5 Casos de Uso. 6](#_Toc527887437)

[3.5.1 Caso de Uso 01 – Nombre CU 6](#_Toc527887438)

[3.5.2 Caso de Uso 02 – Nombre CU 6](#_Toc527887439)

[3.5.3 Caso de Uso 03 – Nombre CU 6](#_Toc527887440)

[**4** **Glosario** 7](#_Toc527887441)

[**5** **Anexos** 7](#_Toc527887442)

# **Introducción**

## Propósito del documento

## descripción general organización

## Ámbito del reporte

## Definiciones, Acrónimos y Abreviaturas

# **Modelamiento de Negocios**

## Mapa General de Procesos

<Incluir el mapa aquí>

Tabla X

*Resumen Procesos*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ID | Nombre Proceso | Clasificación | Área o Departamento responsable | Prioridad |
| 1 |  | Estratégico, Negocio, Soporte. |  | Alta, Media, Baja |

## Mapas de Procesos Nivel 1

<Incluir mapas aquí>

## Mapas de Procesos Nivel 2

<Incluir mapas aquí>

## Inventario de Procesos.

### Proceso XYZ

Tabla X+1

*Inventario Proceso XYZ*

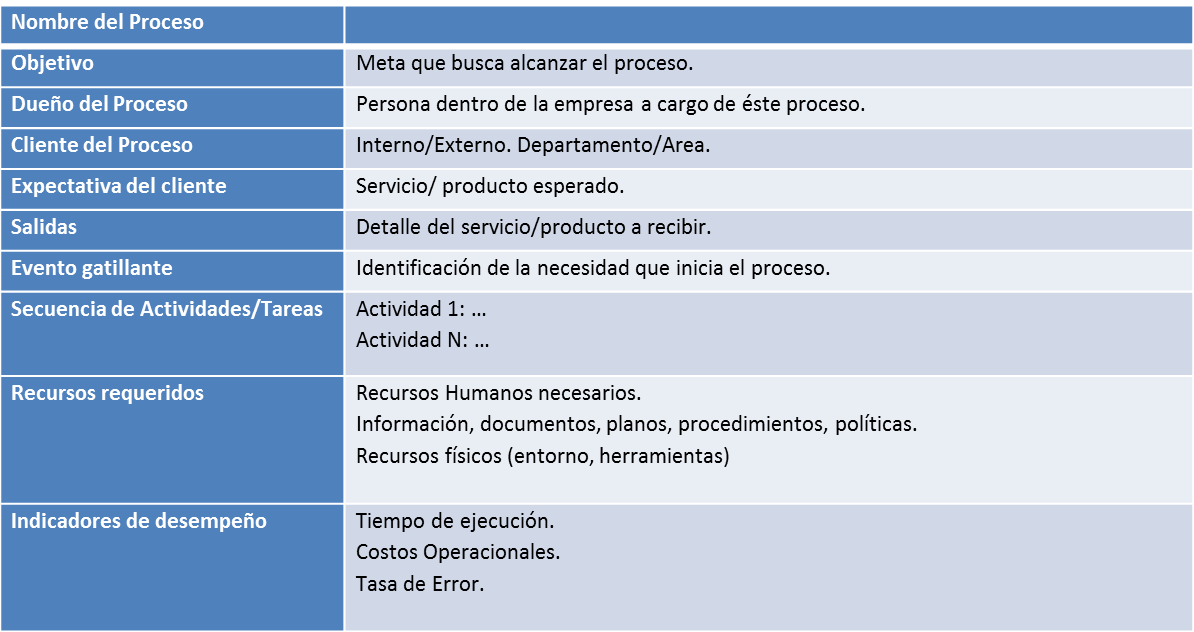


Tabla X+2

*Participantes del Proceso XYZ*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ID | Nombre Participante | Área o Departamento | Cargo | Descripción de Cargo |
|  |  |  |  |  |

Diagrama de Proceso.

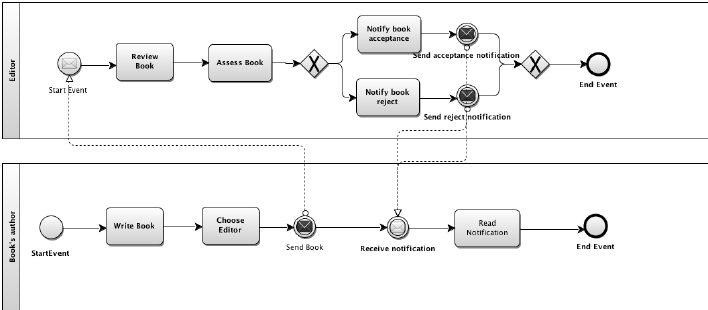


Figura X. Descripción del diagrama.

# **Casos de Uso**

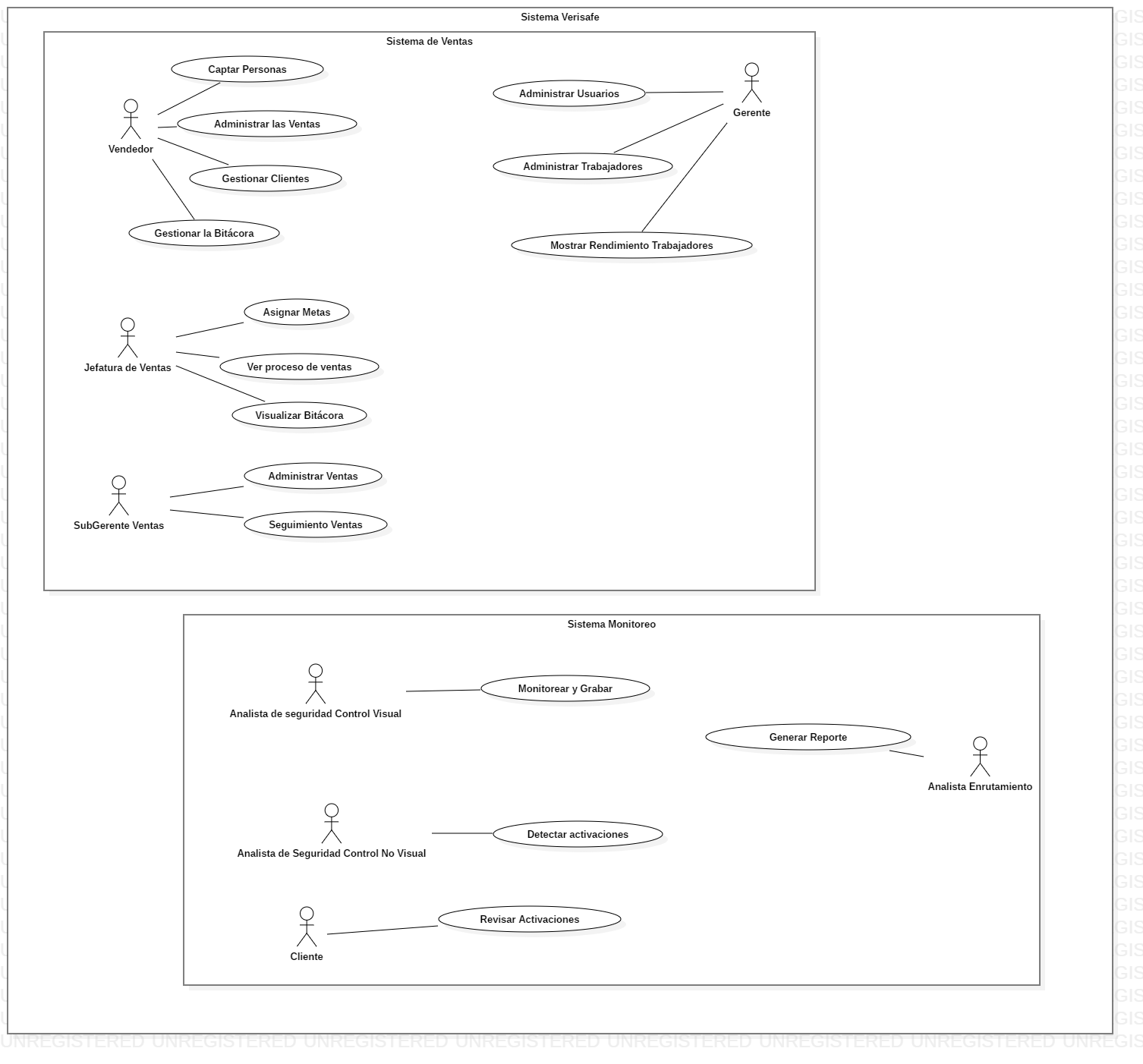
## Matriz de Trazabilidad

Tabla Y

*Matriz trazabilidad Proceso – Caso de Uso*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID | Proceso | Actividad | Caso de Uso |
| *01* | *Tele vigilancia en tiempo real* | *Monitoreo de cámaras y dispositivos de seguridad* | *Monitorear y Grabar* |
| *02* | *Vigilancia en tiempo real* | *Monitoreo de Sistema, seguridad perimetrales o zonas internas* | *Detectar Activaciones* |
| *03* |  | *Seguimiento* | *Seguimiento de vetas* |
| *04* |  | *Ver prospectos* | *Listar prospectos* |
| *05* |  | *Resumen de visitas* | *Listar resumen de visitas* |
| *06* |  | *Asignar Metas* | *Asignar Metas Mensuales* |
| *07* |  | *Planificar ventas* | *Captar Personas* |
| *08* |  | *Planificar Ventas* | *Administrar Ventas* |
| *09* |  | *Planificar Ventas* | *Gestionar Clientes* |
| *10* |  | *Acceso web* | *Revisar Activaciones* |

## Diagrama General de Casos de Uso del Sistema.



## Actores Sistema

Tabla Y+1

*Actores Casos de Uso*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Rol/Nombre | Descripción |
| 01 | Gerente | Administrador de los usuarios y perfiles. |
| 02 | Subgerente | Seguimiento del avance diario, semanal y mensual de las ventas por zona geográfica y equipo de ventas. |
| 03 | Jefe de Ventas | Ven un resumen de las visitas agendadas por los vendedores, asignan a cada vendedor su meta mensual. |
| 04 | Vendedor | Crean ficha de prospectos, agendan visitas con el cliente, administran una libreta con las ventas en proceso. |
| 05 | Analista Seguridad Control Visual | Monitorea los lugares de los clientes y genera reporte de las activaciones. |
| 06 | Analista Seguridad Control No Visual | Genera reportes de las activaciones |
| 07 | Analista de Enrutamiento | Es el encargado al recibir una alerta del analista de control visual enviar un equipo al lugar contratado por el cliente. |
| 08 | Cliente | Ve las activaciones, reportes realizados por el analista de seguridad y ve las cámaras de los lugares que contrato para proteger. |

## Requisitos Funcionales

Tabla Y+2

*Requisitos Funcionales*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID | Descripción | Módulo | Prioridad |
| RQ-001 | El Sistema debe permitir crear ficha de posibles clientes. | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-002 | Los vendedores deben agendar Visitas en Sistema. | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-003 | Los vendedores, deben administrar libreta de ventas en procesos en el sistema. | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-004 | El Sistema deberá presentar un formulario de Registro para captar personas. | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-005 | Las jefaturas de ventas, deberán ver prospectos y ventas en procesos. | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-006 | Las jefaturas de ventas deben poder ver un  Resumen de Visitas de los vendedores. | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-007 | Las Jefaturas podrán asignar metas mensuales. | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-008 | Los subgerentes de ventas podrán hacer seguimiento al avance diario, semanal y mensual. | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-009 | Las jefaturas de la central de control, deberán administrar, visualizar, y verificar los cumplimientos. | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-010 | Los vendedores deben administrar su bitácora. | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-011 | Los vendedores deberán generar una ficha de prospección | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-012 | Los vendedores pueden crear y guardar una minuta de reuniones | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-013 | Los vendedores deben poder imprimir las ventas realizadas | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-014 | El sistema debe guardar las visitas agendadas automáticamente en la Bitácora | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-015 | El vendedor debe imprimir y exportar a PDF las libretas de ventas | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-016 | El sistema le debe permitir al gerente administrar trabajadores | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-017 | El sistema le debe permitir al gerente administrar usuarios | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-018 | El sistema le debe permitir al gerente ver el rendimiento de los trabajadores | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-019 | Los Sub-Gerentes deben poder ingresar un plan de trabajo a las jefaturas de ventas | Gerencia de Ventas | Alta |
| RQ-020 | El sistema le debe permitir a los vendedores listar los clientes y prospectos | Gerencia de Ventas | Media |
| RQ-021 | El analista de seguridad encargado del control visual debe poder monitorear en tiempo real los lugares que el cliente solicito proteger | Gerencia de Monitoreo y Seguridad | Alta |
| RQ-022 | El sistema le debe enviar una alerta en la pantalla del analista de seguridad cuando ocurra una activación en el lugar del cliente | Gerencia de Monitoreo y Seguridad | Alta |
| RQ-023 | El analista de seguridad debe poder registrar un reporte de las activaciones ocurridas | Gerencia de Monitoreo y Seguridad | Media |
| RQ-024 | El analista de seguridad de control no visual debe poder ver los reportes enviados por los analistas de enrutamiento | Gerencia Monitoreo y Seguridad | Alta |
| RQ-025 | El analista de seguridad de control no visual debe poder ver un registro con las activaciones ocurridas | Gerencia Monitoreo y seguridad | Alta |
| RQ-026 | El sistema le debe permitir al analista de enrutamiento crear un reporte | Gerencia Monitoreo y seguridad | Alta |
| RQ-027 | El sistema debe enviar los reportes del analista de enrutamiento al analista de seguridad | Gerencia Monitoreo y seguridad | Alta |
| RQ-028 | El sistema le debe permitir al cliente ver los reportes de los analistas de seguridad | Gerencia Monitoreo y seguridad | Media |
| RQ-029 | El sistema le debe permitir a los clientes monitorear en tiempo real los lugares que contrato para proteger | Gerencia Monitoreo y seguridad | Alta |
| RQ-30 | Si se genera una activación de tipo código rojo el sistema debe alertar a los analistas de enrutamiento. | Gerencia Monitoreo y seguridad |  |
| RQ-31 | Si se genera una activación de tipo código rojo el sistema debe alertar a carabineros a través de alpha3 | Gerencia Monitoreo y seguridad |  |

## Casos de Uso.

### Caso de Uso 01 – Administrar Trabajadores

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU001. |
| **Nombre** | Administrar Trabajadores. |
| **Actores** | Gerente. |
| **Objetivo** | Cargar plan de trabajo al gerente. |
| **Resumen** | Permite que el gerente que pueda despedir agregar o modificar un trabajador. |
| **Tipo** | Primario. |
| **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 gerente iniciada.  3-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-Permite crear modificar eliminar trabajadores.  2-Cargar información sobre distintos trabajadores a la base de datos.  3-Observar coordinación cargada. |
| **Frecuencia de Uso** | 1 vez por mes aproximado. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-016. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de uso comienza cuando el gerente va a administrar los trabajadores | 2 | El sistema re direcciona al gerente a la interfaz de administrar trabajadores. |
| 3 | El gerente puede seleccionar:   1. Agregar. 2. Modificar. 3. Eliminar.   Si no selecciona nada acá termina el caso de uso. |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Agregar trabajador** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de flujo comienza cuando el gerente va agregar un trabajador | 2 | El sistema presenta la interfaz para agregar un trabajador con los campos: rut, nombre, apellido paterno, apellido materno, cargo. |
| 3 | El gerente debe completar los campos. | 4 | El sistema valida los datos, si están correctos los guarda en la base de datos, en el caso contrario lo devuelve al paso 3.  Acá termina el caso de uso. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Modificar trabajador** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de flujo comienza cuando el gerente va modificar un trabajador | 2 | El sistema presenta la interfaz para modificar un trabajador y un serachbox en el que puede filtrar trabajadores por rut, nombre, apellido paterno, apellido materno, cargo. |
| 3 | El gerente escribe el campo por el que desea filtrar los trabajadores.  Si no escribe nada acá termina el caso de uso. | 4 | El sistema filtra los trabajadores por el campo que el gerente escribió y le retorna los trabajadores que coincidan con la búsqueda. |
| 4 | El gerente puede seleccionar modificar trabajador en el trabajador deseado | 5 | El sistema le muestra los campos que puede modificar el cliente que son nombre, apellido paterno, apellido materno y cargo |
| 6 | El gerente debe rellenar los campos que desea modificar y presiona guardar | 6 | El sistema valida los datos y si están correctos modifica al trabajador, en el caso contrario lo devuelve al paso 6.  Acá termina el caso de uso. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Eliminar trabajador** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de flujo comienza va a eliminar un trabajador. | 2 | El sistema presenta la interfaz para eliminar un trabajador y un serachbox en el que puede filtrar trabajadores por rut. |
| 3 | El gerente debe escribir el rut del trabajador.  Si no escribe nada acá termina el caso de uso. | 4 | El sistema le devuelve el trabajador que coincida con el rut. |
| 4 | El gerente puede presionar eliminar trabajador. | 5 | El sistema presenta una ventana de confirmación si está seguro de que desea eliminar ese trabajador. |
| 5 | El gerente puede seleccionar sí o no. | 6 | Si selecciona sí elimina al trabajador, si selecciona no, no se realiza ningún cambio.  Acá termina el caso de flujo eliminar trabajador. |

### Caso de Uso 02 – Mostrar Trabajadores

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU002. |
| **Nombre** | Mostrar Trabajadores. |
| **Actores** | Gerente. |
| **Objetivo** | Ver Información y resultados de los trabajadores además visualizar y detallar metas. |
| **Resumen** | Permite al gerente observar un informe que contiene gráficos y especificaciones de los rendimientos de sus trabajadores para que así pueda analizar y tomar acciones de sus empleados. |
| **Tipo** | Primario/secundario. |
| **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 sub-gerente iniciada.  4-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-Carga Información desde la Base de Datos.  2-Permite visualizar detalles de las ventas de los trabajadores.  3-Permite visualizar si lograron las metas asignadas a los vendedores.  4-Permite visualizar gráficos. |
| **Frecuencia de Uso** | 1 o 2 veces al día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-018. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de uso comienza cuando el gerente va a ver los trabajadores. | 2 | El sistema re direcciona a la interfaz Mostrar Trabajadores y presenta un searchbox en el que los puede filtrar por rut, nombre, apellido paterno, apellido materno, cargo y zona. |
| 3 | El gerente escribe el campo por el que desea filtrar el trabajador.  Si no escribe nada acá termina el caso de uso | 4 | El sistema le retorna los trabajadores que coincidan con la búsqueda. |
| 4 | El gerente puede seleccionar ver informe.  Si no selecciona nada acá termina el caso de uso | 5 | Si selecciona ver informe el sistema le carga al computador del gerente un Excel con todos los datos del trabajador incluyendo las metas asignadas o ventas que ha realizado y gráficos para facilitar la visualización de estas. |

### Caso de Uso 03 – Administrar Usuarios

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU003. |
| **Nombre** | Administrar Usuarios. |
| **Actores** | Gerente. |
| **Objetivo** | Cargar plan de trabajo al gerente. |
| **Resumen** | Permite que el gerente que pueda dar de alta/baja, agregar eliminar una cuenta de usuario. |
| **Tipo** | Primario/Secundario. |
| **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 gerente iniciada.  4-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-Agregar cuentas de usuario de los trabajadores.  2-Dar de alta o baja una cuenta de usuario. |
| **Frecuencia de Uso** | 5 veces por mes aproximado. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-017. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de uso comienza cuando el gerente va a administrar usuarios. | 2 | El sistema re direcciona al gerente a la interfaz de administrar usuarios. |
| 3 | El gerente puede seleccionar :   1. Agregar. 2. Dar de Alta/Baja.   Si no selecciona nada acá termina el caso de uso. |  | 4. El sistema valida los parámetros.  Si los datos son ingresados correctamente pasa Paso 5.  Si no envía mensaje de error y lo re direcciona al menú correspondiente. |
| 3.1 | En la interfaz de agregar Usuario el gerente deberá llenar un formulario con la información del usuario que quiere ser agregado en el cual es: id , la letra del primer nombre con un punto y su apellido (a.altamirano ejemplo), contraseña , y el tipo de trabajo que ejerce. | 5 | Envía mensaje de confirmación de datos. |
| 3.2 | En la interfaz de Dar de Baja/Alta al Usuario al gerente le aparecerá una lista con todos los usuarios, el con una opción decidirá en que estado dejar la cuenta, activa o no. | 7 | Acepta la confirmación del gerente y fin del caso de uso. |
| 3.3 | En la Interfaz de eliminar usuario el gerente deberá ingresar la id del trabajador que quiere ser eliminado. |  |  |
| 6 | El gerente acepta o no su registro. |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Agregar Usuario** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de flujo comienza cuando el gerente va a agregar un usuario. | 2 | El sistema muestra los campos id(se agrega automáticamente es: la letra del primer nombre con un punto y su apellido), contraseña y el tipo de trabajo que ejerce |
| 3 | El gerente debe completar los campos.  Si no escribe nada acá termina el caso de flujo | 4 | Valida los datos, si los datos están correctos guarda el usuario en la base de datos, caso contrario lo devuelve al paso 3.  Acá termina el caso de flujo. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Dar de alta/baja** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 1 | Este caso de flujo comienza cuando el gerente va a dar de alta o baja un usuario. | 2 | El sistema muestra un searchbox en el que los puede filtrar por el nombre de usuario. |
| 3 | El gerente escribe el nombre de usuario que desea dar de alta o baja.  Si no escribe nada acá termina el caso de flujo | 4 | Le devuelve los usuarios que coincidan con la búsqueda |
| 5 | El gerente puede cambiar el estado de la cuenta del usuario a través de un combo box con las opciones dar de alta o baja | 6 | El sistema guarda el estado de la cuenta del usuario. |

### Caso de Uso 04–Administrar Área de Ventas

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU004. |
| **Nombre** | Administrar Área de Ventas. |
| **Actores** | Sub-Gerente Ventas. |
| **Objetivo** | Cargar plan de trabajo al área de ventas. |
| **Resumen** | Permite realizar coordinación y planes de trabajos específicos para cada área de ventas. |
| **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 sub-gerente iniciada.  4-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-Permite crear Planes de trabajo o Coordinar áreas de venta.  2-Cargar información sobre áreas a la base de datos.  3-Observar coordinación cargada. |
| **Frecuencia de Uso** | 1 vez por Mes |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-019. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando Sub-Gerente va a cargar un plan de trabajo a una jefatura | 02 | Presenta una interfaz con un combo box para seleccionar el Zona. |
| 03 | El Sub-Gerente debe seleccionar la zona. | 04 | El sistema le habilita el siguiente combo box en que le muestra las jefaturas para la zona seleccionada. |
| 05 | El Sub-Gerente debe seleccionar la jefatura | 06 | El sistema le habilita un txt en el que puede escribir el plan de trabajo para esa jefatura. |
| 07 | El Sub-Gerente escribe el plan de trabajo y presiona guardar | 07 | El sistema valida los datos, si los datos están correctos guarda los datos en la base de datos y le carga los datos a la jefatura, caso contrario lo devuelve al paso 07. |

### Caso de Uso 06 - Seguimiento de Ventas

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU006. |
| **Nombre** | Seguimiento de Ventas. |
| **Actores** | Sub-Gerente Ventas. |
| **Objetivo** | Seguimiento a ventas diarias y semanales, visualizar y detallar metas. |
| **Resumen** | Permite realizar seguimientos diarios y semanales de las ventas que realizan los vendedores, además de visualizar el estado de las metas mensuales. |
| **Tipo** | 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 sub-gerente iniciada. 4. El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1. Carga Información desde la Base de Datos.   2- Permite visualizar opciones visualizar detalles de ventas.   1. Permite visualizar metas asignadas a los vendedores. |
| **Frecuencia de Uso** | 1 o 2 veces al día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-008. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el Sub-Gerente va a visualizar el seguimiento de las ventas.  Selecciona que tipo de opción desea visualizar.   1. Ventas diarias o semanales. 2. Metas Mensuales. | 02 | Presenta un combo box en el que puede filtrar las ventas por diarias/semanales/mensuales. |
| 03 | El Sub-Gerente debe elegir el tipo de seguimiento de venta. | 04 | El sistema le habilita el siguiente combo box en que le muestra las zonas geográficas. |
| 05 | El Sub-Gerente debe seleccionar la zona geográfica | 06 | El sistema le habilita el siguiente combo box con los equipos de ventas |
| 07 | El Sub-Gerente debe seleccionar al equipo de venta | 08 | El Sistema le muestra las ventas individuales y grupales de la opción que haya elegido en el paso 02.  Acá termina el caso de uso. |

### Caso de Uso 06 – Listar Prospectos

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU006. |
| **Nombre** | Listar Prospectos. |
| **Actores** | Jefe de Ventas. |
| **Objetivo** | Listar Ventas en proceso y listar prospectos. |
| **Resumen** | El jefe de ventas debe listar prospectos y ventas en procesos, debe listar resumen de visitas y además asigna metas mensuales por cada venta. |
| **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. Guardar un registro de un prospecto. 2. Ver los prospectos registrados. 3. Agendar una visita a los prospectos. 4. Imprimir el detalle de los prospectos. |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-005. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el jefe de ventas ve los prospectos. | 02 | Presenta una interfaz para mostrar los prospectos. |
| 03 | El Jefe de ventas puede seleccionar:   1. ver prospectos (envía a flujo listar prospectos).   Si el jefe de ventas no selecciona ninguna opción aquí termina el caso de uso. | 04 | . |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A)Listar prospectos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el jefe de ventas lista un prospecto. | 02 | Presenta una interfaz para listar prospecto. |
| 03 | El jefe de ventas debe llenar los datos para listar los prospectos: Rut, nombre, apellido, teléfono, dirección, tipo de servicio que está interesado, lugar a proteger, canal de captación. | 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 el prospecto en la base de datos y aquí termina el caso de flujo. |
| 06 | El jefe de ventas lista los prospectos. | 05 | Al momento de listar debe salir fecha, indicación, orden alfabético y ventas en proceso. |

### Caso de Uso 07- Asignar Metas Mensuales

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU007 |
| **Nombre** | Asignar metas mensuales |
| **Actores** | Jefe de Ventas |
| **Objetivo** | Ingresar metas mensuales de un cliente |
| **Resumen** | El jefe de venta puede organizar las metas mensuales |
| **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. Asignar metas mensuales a los equipos de trabajo |
| **Frecuencia de Uso** | 1 veces por mes |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-007 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a crear una lista de metas mensuales | 02 | Presenta una interfaz para crear metas mensuales |
| 03 | El jefe de ventas debe asignar las metas mensuales de cada mes según su fecha y periodo de realización, esto debe complementar con: número de venta, mes, fecha, hora y periodo en el cual se cumple con la meta adquirida. | 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. |

### Caso de Uso 08 – Listar Resumen de Visitas

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU008. |
| **Nombre** | Listar Resumen de visitas |
| **Actores** | Jefe de ventas |
| **Objetivo** | Listar resumen de visitas |
| **Resumen** | El jefe de reclutamiento debe listar de forma adecuada el resumen de visitas que se hacen en el periodo. |
| **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** | 5-Listar las visitas agendadas por los vendedores |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-006. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el jefe de ventas lista el resumen de visitas. | 02 | Presenta una interfaz para ver un resumen de visitas. |
| 03 | Si el jefe de ventas ve las visitas y las puede filtrar por nombre del vendedor o cliente | 04 | Si el vendedor no escribió nada correspondiente a los campos lo devuelve al paso 3 en el caso contrario muestra las visitas correspondientes |
| 06 | El jefe de ventas puede imprimir un resumen de las visitas hechas por los vendedores  Aquí termina el caso de uso. | 05 |  |

### Caso de Uso 09 – Captar Prospectos

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU009. |
| **Nombre** | Captar Prospectos. |
| **Actores** | Vendedor. |
| **Objetivo** | Registrar la información de posibles futuros clientes. |
| **Resumen** | El vendedor debe poder Guardar la información de un posible futuro cliente, listarlos, agendar una visita e imprimir los datos de las personas. |
| **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-Guardar un registro de un prospecto.  2-Ver los prospectos registrados.  3-Agendar una visita a los prospectos.  4-Imprimir el detalle de los prospectos. |
| **Frecuencia de Uso** | 5 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-002, RQ-004, RQ-011, RQ-020. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a captar una persona. | 02 | Presenta una interfaz para captar personas. |
| 03 | El vendedor puede seleccionar:   1. crear prospecto (envía a flujo crear prospecto). 2. ver prospectos (envía a flujo crear prospecto).   Si el vendedor no selecciona ninguna opción aquí termina el caso de uso. | 04 | . |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A)Flujo crear prospecto** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a crear un prospecto. | 02 | Presenta una interfaz para crear prospecto. |
| 03 | El vendedor debe llenar los datos del prospecto: rut, nombre, apellido, teléfono, dirección, tipo de servicio que está interesado, lugar a proteger, canal de captación. | 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 el prospecto en la base de datos y aquí termina el caso de flujo. |
| 06 |  | 05 |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **B)Flujo ver prospectos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a ver prospectos. | 02 | Presenta una interfaz en la que puede ver los prospectos guardados en la base de datos y un searchbox en el que los puede filtrar por: rut, nombre, apellido, teléfono, dirección, tipo de servicio que está interesado, lugar a proteger, canal de captación. Puede filtrarlos. |
| 03 | El vendedor debe escribir en el searchbox el campo o los campos de los prospectos por el que desea filtrar los resultados. | 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 los prospectos y en la parte de derecha de cada prospecto le aparecerá dos botones, uno para agendar visita y otro para imprimir los datos del prospecto. |
| 06 | El vendedor en cada prospecto puede seleccionar:   1. agendar visita. 2. imprimir.   Si no selecciona ninguna opción acá termina el caso de uso. | 05 | Si selecciona agendar visita muestra un pequeño calendario dentro de la misma pantalla.  Si selecciona imprimir le mostrará un PDF en una nueva ventana. |
| 07 | El vendedor puede agendar una visita seleccionando una fecha del calendario o imprimir la información del prospecto.  Aquí termina el caso de flujo ver prospectos. |  |  |

### Caso de Uso 10 – Administrar Ventas

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU010. |
| **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-015. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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. |  |  |

### Caso de Uso 11 – Gestionar Clientes

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU011. |
| **Nombre** | Gestionar Clientes. |
| **Actores** | Vendedor. |
| **Objetivo** | Gestionar las ventas e información de cada Cliente. |
| **Resumen** | Lista a todos los clientes a los que se les ha hecho contrato, poder agendarles una visita e imprimir todas 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-Agendar una visita al cliente.  2-Ver las ventas por cliente.  3-Imprimir las ventas de los clientes.  4-Ver las libretas registradas.  5-Agendar una visita a los prospectos.  6-Imprimir el detalle de los prospectos. |
| **Frecuencia de Uso** | 5 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-002, RQ-015, RQ-020. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a Gestionar los clientes. | 02 | Presenta una interfaz para gestionar los clientes y un searchbox en el que puede buscar o filtrar clientes por: rut, nombre. |
| 03 | El vendedor debe escribir el campo por el que desea buscar o filtrar al cliente.  En caso de que no escriba nada el caso de uso termina aquí. | 04 | El sistema verifica que lo que haya escrito exista, si existe le devuelve un cliente que en la esquina izquierda tendrá un signo más, luego el rut, nombre y la cantidad de ventas, luego en la esquina derecha tendrá un botón agendar visita y otro para imprimir.  En el caso que no exista lo devuelve al paso 3 |
| 06 | El vendedor puede:   1. presionar el signo más. 2. agendar visita. 3. imprimir. | 05 | Si presiona el signo más le mostrará las ventas del cliente.  Si presiona agendar visita le mostrará un calendario en el que puede agendar una visita.  Si selecciona imprimir le imprimirá todas las ventas del cliente. |
| 09 | El vendedor puede ver las ventas del cliente, agendar una visita o imprimir sus datos.  En caso de no hacer nada aquí termina el caso de uso. | 07 |  |

### Caso de Uso 12 – Gestionar Bitácora

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU012. |
| **Nombre** | Gestionar Bitácora. |
| **Actores** | Vendedor. |
| **Objetivo** | Ver de manera ordenada las visitas agendadas. |
| **Resumen** | El vendedor puede Organizar las visitas agendadas, agregar una minuta de reuniones a las visitas agendadas e imprimir las minutas de reuniones. |
| **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-Ver visitas agendadas.  2-Agregar minuta de reuniones.  3-Imprimir Minuta de Reuniones. |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-010, RQ-012, RQ-014. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor va a gestionar su bitácora. | 02 | Presenta una interfaz para gestionar la bitácora. |
| 03 | El vendedor puede seleccionar:   1. Ver Bitácora. 2. Ver Minuta de Reuniones.   Si el vendedor no selecciona ninguna opción aquí termina el caso de uso. | 04 | . |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A)Flujo Ver Bitácora** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor selecciona ver la bitácora. | 02 | Presenta las visitas agendadas en la bitácora. |
| 03 | El vendedor en un searchbox puede filtrar las visitas por Rut, nombre, fecha de visita, estado. | 04 | Si el vendedor escribió algo el sistema muestra los resultados correspondientes a la búsqueda y a cada resultado le agrega en la parte izquierda un botón para adjuntar una minuta de reuniones en formato .doc.  En el caso contrario lo devuelve al paso 3. |
| 06 | El vendedor puede adjuntar una bitácora.  Si el vendedor no selecciona nada aquí termina el caso de flujo ver bitácora. | 05 | Le abre una pequeña ventana en la que puede seleccionar un archivo con formato .doc. |
| 07 | El vendedor adjunta la minuta de reuniones a la visita agendada.  Aquí termina el caso de flujo ver bitácora. |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **B)Flujo Ver Minuta de Reuniones** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el vendedor selecciona ver las minutas de reuniones. | 02 | Presenta una interfaz en la que puede ver las minutas de reuniones y un searchbox en el que los puede filtrar por: rut cliente, nombre, fecha de visita. |
| 03 | El vendedor debe escribir en el searchbox el campo o los campos de la visita realizada con la minuta de reunión 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 minutas de reuniones con los campos rut, nombre fecha de la visita y minuta de reunión.  En la parte de derecha de cada minuta aparecerá un botón para imprimir la minuta de reunión . |
| 06 | El vendedor imprime la minuta y aquí termina el caso de flujo ver minuta de reuniones. | 05 |  |

### Caso de uso 13 – Monitorear y Grabar

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU013. |
| **Nombre** | Monitorear y Grabar. |
| **Actores** | Analista Seguridad Control Visual. |
| **Objetivo** | Monitorear los lugares para proteger contratados con el cliente. |
| **Resumen** | El analista de seguridad, registra las activaciones, que surgen durante el monitoreo visual. |
| **Tipo** | Primario y Esencial. |
| **Pre-condición** | 1.- Sistema VeriSafe iniciado.  2.- Conexión a la BD.  3.- Logeado en el sistema.  4.- Tener Identificador de usuario. |
| **Post-condición** | 1.- Completa formulario de reporte Activación.  2.- Registra la activación. |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-021, RQ-022, RQ-023, RQ-30. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el analista de seguridad control visual va a monitorear los lugares contratados por los clientes. | 02 | Presenta una interfaz para monitorear los lugares de los clientes. |
| 03 | Si ocurre un evento el analista puede registrar un reporte  Si no selecciona nada acá termina el caso de uso | 04 | El sistema presenta la interfaz para generar un reporte en la que muestra los campos de nombre de cliente, rut, dirección, fecha y hora de activación, videos, tipo de activación, alertar al cliente, enviar drone y acciones posteriores. |
| 04 | El analista de seguridad control visual debe rellenar los campos y adjuntar un video | 05 | El sistema le muestra una interfaz en la que puede ver las cámaras de los clientes, y avanzar o retroceder para recortar la parte del video del registro. |
| 06 | El analista de seguridad control visual adjunta el video | 07 | El sistema valida los datos, en caso de ser correcto guarda el reporte en la base de datos, caso contrario lo devuelve al paso 04. |

### Caso de uso 14 – Detectar Activaciones

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU014. |
| **Nombre** | Detectar Activaciones. |
| **Actores** | Analista Seguridad Control No Visual. |
| **Objetivo** | Detectar las activaciones y administrar los reportes |
| **Resumen** | El Analista debe poder ver una bitácora con las activaciones generadas y crear un registro para cada activación, además debe ver los reportes generados por el analista de enrutamiento |
| **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 Analista de Seguridad iniciada.  4-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-Ver Activaciones  2-Ver Reportes  3-Registrar Activación |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-022, RQ-024, RQ-025, RQ-30, RQ-31. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el analista de seguridad control no visual entra a su perfil. | 02 | Presenta la interfaz para detectar las activaciones. |
| 03 | El analista de seguridad debe buscar una activación. | 04 | El Sistema le muestra un menú navegación en el que puede seleccionar:   1. ver reportes 2. bitácora de actividades |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **ver reportes** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | El Analista de seguridad selecciona ver reportes | 02 | Presenta por defecto la interfaz para ver reportes el analista los puede filtrar por los campos rut, nombre del analista de enrutamiento y fecha. |
| 03 | El analista puede seleccionar ver reporte sino selecciona nada acá termina el caso de uso. | 04 | Si selecciona ver reporte el sistema le muestra un pop-up con Dirección revisada, fecha y hora de la verificación, detalle del equipo de seguridad enviado y descripción del reporte.  Acá termina el caso de uso. |
| 05 |  | 06 |  |
| **b)Bitácora de actividades** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | El Analista de Seguridad entra a su perfil y ve la bitácora de actividades | 02 | Presenta por defecto la pantalla para para ver la bitácora de activaciones y un searchbox en el que las puede filtrar por rut, nombre de cliente, dirección fecha y estado. |
| 03 | El analista de seguridad debe buscar una activación. | 04 | El Sistema le muestra las activaciones que coincidan con el filtro y puede:   1. realizar un registro.   En caso de que no encuentre ninguna lo devuelve al paso 3. |
| 05 | El analista puede seleccionar realizar registro.  Si no selecciona nada acá termina el caso de uso. | 06 |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **c)Realizar un registro** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el Analista de seguridad de control visual realizar un registro. | 02 | Presenta la interfaz para realizar el registro con los campos de nombre de cliente, rut, dirección, fecha y hora de activación, fotos registradas, tipo de activación, alertar al cliente, enviar drone y acciones posteriores. |
| 03 | El Analista de Seguridad debe ingresar un registro de activación | 04 | El sistema verifica que los datos ingresados sean válidos, si lo son guarda el registro en la base de datos, en el caso contrario lo devuelve al paso 3.  Acá termina el caso de uso. |

### Caso de uso 15 – Generar Reporte

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU015. |
| **Nombre** | Generar Reporte. |
| **Actores** | Analista de Enrutamiento. |
| **Objetivo** | Enviar Reporte a Analista de Seguridad Control No Visual |
| **Resumen** | El Analista de enrutamiento debe poder generar un reporte |
| **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 Analista de Enrutamiento iniciada.  4-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-Generar Reporte |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-026,RQ-27 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el Analista de enrutamiento entra a su perfil | 02 | Presenta la interfaz de las activaciones enviadas por los analistas de seguridad de control no visual y al lado aparece un botón para generar reporte |
| 03 | El Analista de enrutamiento presiona generar reporte. | 04 | El sistema le presenta la interfaz para generar un reporte con los campos: dirección revisada, fecha y hora de la verificación, detalle del equipo de seguridad enviado y descripción del reporte. |
| 06 | El analista de enrutamiento debe ingresar los datos. | 05 | El sistema verifica que los datos escritos sean válidos, en el caso contrario lo devuelve al paso 6.  Si los datos son válidos guarda el reporte en la base de datos y lo envía al analista de seguridad control no visual. |

### Caso de uso 16 - Revisar Activaciones

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU016. |
| **Nombre** | Revisar Activaciones. |
| **Actores** | Cliente. |
| **Objetivo** | Enviar Reporte a Analista de Seguridad Control No Visual |
| **Resumen** | El Analista de enrutamiento debe poder generar un reporte |
| **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 Analista de Enrutamiento iniciada.  4-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-ver los reportes |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-28. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el Cliente va a revisar sus reportes. | 02 | Presenta la interfaz para ver las activaciones. |
| 03 | El cliente los puede filtrar por local, dirección, fecha de activación, y tipo de activación. | 04 | El sistema busca el lugar y le devuelve los activaciones que coincidan con el filtro del cliente |
| 06 | El cliente puede seleccionar ver el reporte de la activación deseada.  Si no selecciona nada acá termina el caso de uso. | 07 | Si selecciona ver reporte el sistema le muestra el reporte hecho por el analista de seguridad que contiene los siguientes campos: dirección, fecha y hora de revisión, fotos/video registrado, tipo de activación, medidas posteriores.  Acá termina el caso de uso |

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU017. |
| **Nombre** | Monitorear lugar. |
| **Actores** | Cliente. |
| **Objetivo** | Monitorear los lugares contratados |
| **Resumen** | El Cliente puede ver las cámaras en tiempo real de los lugares que contrato |
| **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 Analista de Enrutamiento iniciada.  4-El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1-monitorear el lugar contratado |
| **Frecuencia de Uso** | 10 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-29. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el Cliente va a Monitorear los lugares que contrato para proteger. | 02 | Presenta la interfaz para ver los lugares que contrato y un searchbox en el que los puede filtrar por el nombre del local y la dirección. |
| 03 | El cliente escribe el campo por el que lo desea buscar | 04 | El sistema retorna el lugar que coincida con el filtro del cliente. |
| 06 | El cliente puede seleccionar ver las cámaras del lugar deseado.  Si no selecciona nada acá termina el caso de uso. | 07 | Si selecciona ver cámaras le muestra las imágenes que transmiten las cámaras en tiempo real.  Acá termina el caso de uso. |

# **Glosario**

# **Anexos**