Management Information System for Q-Energy Perú S.A.C

Requerimientos Funcionales

Versión 1.4

Revisión Histórica del Documento

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 25/08/2017 | 1.0 | Elaboración del Documento | Sequeiros Soto, Fabiola |
| 25/08/2017 | 1.1 | Actualización del Documento | Pimentel Huerta, Pamela |
| 07/09/2017 | 1.2 | Corrección del Documento | Sequeiros Soto, Fabiola |
| 26/09/2017 | 1.3 | Actualización del Documento | Sequeiros Soto, Fabiola |
| 29/09/2017 | 1.4 | Corrección del Documento | Pimentel Huerta, Pamela |

**Tabla de contenido**

[1. Introducción 4](#_Toc494721643)

[1.1. Propósito 4](#_Toc494721644)

[1.2. Alcance 4](#_Toc494721645)

[1.3. Definiciones, Acrónimos y Abreviaciones 4](#_Toc494721646)

[1.4. Resumen 4](#_Toc494721647)

[1.5. Referencias 4](#_Toc494721648)

[2. Definición de Actores 4](#_Toc494721649)

[2.1. Actores Administradores del Sistema 4](#_Toc494721650)

[2.2. Actores con Acceso al Aplicativo: Usuarios Finales 4](#_Toc494721651)

[3. Requerimientos Funcionales 5](#_Toc494721652)

RNEG1

**Requerimientos Funcionales**

# **Introducción**

* 1. **Propósito**

El propósito del presente documento es describir funcionalmente los requerimientos necesarios para la implementación de la solución informática que permitirá gestionar de manera efectiva la relación y fidelización con el cliente.

* 1. **Alcance**

En este documento se describen los procesos en los que interviene la solución y cómo éstos son soportados por los diferentes requerimientos de software.

* 1. **Definiciones, Acrónimos y Abreviaciones**

Este documento abarca las principales reglas de negocio que se rigen en los procesos que estén relacionados con el proceso comercial y de relación con el cliente en proyectos de sistemas fotovoltaicos.

* 1. **Resumen**

Este documento describe los diferentes requerimientos funcionales que deben tenerse en cuenta en el proyecto.

* 1. **Referencias**
* Glosario de términos.

# **Definición de Actores**

* 1. **Actores Administradores del Sistema**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre del Actor** | **Descripción** |
| **Administrador del Sistema** | Representa al usuario encargado de mantener las cuentas de los usuarios locales. |

* 1. **Actores con Acceso al Aplicativo: Usuarios Finales**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre del Actor** | **Descripción** |
| **Asesor Comercial** | Usuario encargado de registrar información de los clientes y realizar el seguimiento de oportunidades de ventas. |
| **Gerente Comercial** | Usuario encargado de realizar propuestas comerciales y asignar tareas al asesor comercial. |
| **Gerente de Proyectos** | Usuario encargado de realizar diseño y propuestas técnicas para los proyectos, además de autorizar los aspectos técnicos de los negocios. |
| **Usuario** | Conjunto de actores que tienen interacción con el sistema, usuarios finales. |

# **Requerimientos Funcionales**

A continuación, se describen los requerimientos funcionales para el sistema de gestión de la información, los cuales se toman para el análisis integrado del sistema. Fuente: Aldo Rosas – Gerente Comercial.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proceso** | **RQ** | **Requerimiento** | **Descripción** | **Actor(es)** | **Prioridad** |
| **GESTIÓN DE USUARIOS** | **01** | **Acceder al Sistema** | El sistema permitirá iniciar sesión mediante un nombre de usuario y contraseña. Se debe manejar la información de los usuarios del sistema así como sus roles y restricciones de lectura y escritura. | Sistema | Media |
| **02** | **Administrar Usuarios** | El sistema permitirá registrar usuarios, consultar y editar su información. Se debe manejar la información de los usuarios del sistema tal como: datos completos, cargo, email, password, etc. | Sistema | Media |
| **03** | **Cambiar contraseña** | El sistema permitirá que el usuario cambie su contraseña actual. | Usuarios | Baja |
| **GESTIÓN DE TERCEROS** | **04** | **Gestionar Contactos** | El sistema permitirá gestionar ha contactos de la empresa, es decir, posibles clientes. Se podrá ingresar datos generales de los posibles compradores tales como: empresa, cargo, rubro, etc. | Usuarios | Alta |
| **05** | **Gestionar Leads** | El sistema permitirá registrar, actualizar o eliminar a los potenciales clientes (leads), estos clientes se establecen de acuerdo a reglas del negocio, tales como: etapa del proceso comercial o monto a comprar. Se podrá ingresar datos generales de los potenciales compradores tales como: empresa, cargo, rubro, etc. | Usuarios | Alta |
| **06** | **Gestionar Empresas** | El sistema permitirá registrar, actualizar o eliminar registros de empresas, las cuales tendrán clientes y/o contactos incluidos así como información relevante de la compañía como: dirección, rubro, número de empleados y otros. |  | Media |
| **07** | **Contactos a Clientes** | El sistema debe permitir convertir a los contactos en clientes, esto se da cuando el cliente realiza alguna compra a la empresa. El sistema permitirá ingresar datos preferentes de los clientes, tales como: monto de compra, mercado, línea de productos que adquiere y otros. | Usuarios | Alta |
| **08** | **Gestionar Clientes** | El sistema permitirá gestionar a los clientes de la empresa, se podrá ingresar, actualizar o eliminar información de los clientes así como asignarles la empresa a la que pertenecen y datos relevantes, tales como: documento de identidad, dirección, teléfono, etc. | Usuarios | Alta |
| **OPORTUNIDADES DE VENTAS** | **09** | **Gestionar Oportunidades** | El sistema permitirá registrar las oportunidades de negocio que tenga la empresa a partir de sus contactos. Las oportunidades de negocios son posibles ventas de la empresa por lo que se podrá ingresar información tal como: utilidad esperada, contacto, rubro, etc. | Usuarios | Alta |
| **NOTIFICACIONES Y TAREAS** | **10** | **Gestionar Tareas y Actividades** | El sistema permitirá gestionar las tareas de acuerdo a cada etapa del proceso comercial así como ingresar comentarios y notas pertinentes. En las tareas los usuarios podrán registrar sus avances o asignar tareas a otros para lo cual podrá ingresar la fecha en que se debe realizar y la descripción de la tarea. | Usuarios | Alta |
| **11** | **Gestionar Notificaciones** | El sistema notificará al usuario referente a las actividades con mayor importancia y con fecha próxima a su ejecución, a fin de poder realizar seguimiento a los posibles clientes. Estas notificaciones se mostrarán en la pantalla principal de cada usuario con sus respectivas tareas. | Sistema | Media |
| **GESTIÓN DE COTIZACIÓN** | **12** | **Gestionar Cotizaciones** | El sistema permitirá ingresar la información principal para registrar la cabecera de la cotización, en esta se incluirá datos del cliente, condiciones de entrega y validez de la oferta. | Usuarios | Alta |
| **13** | **Gestionar Detalle de Cotización Retail** | El sistema permitirá registrar los productos a incluir en cada cotización, así como ingresar los nuevos productos para ello se podrá ingresar unidades de medida, precio y cantidad del producto. | Usuarios | Alta |
| **14** | **Gestionar Detalle de Cotización Proyectos** | El sistema permitirá registrar la información de los módulos a cotizar para los proyectos, estos módulo encierran un conjunto de productos para su elaboración y un costo global por el servicio y productos. | Usuarios | Alta |
| **15** | **Generar Cotizaciones** | El sistema debe permitir a los usuarios exportar las cotizaciones en el formato establecido por la empresa y como un documento PDF. | Usuarios | Media |
| **16** | **Autorizar Cotizaciones** | El sistema debe permitir la solicitud de aprobación de cotización en el aspecto comercial y técnico. Después de elaborada la cotización se solicitará la respectiva autorización para que estas puedan enviarse a los solicitantes. | Gerente Comercial  Gerente de Proyectos | Media |
| **17** | **Notificación de Autorización** | El sistema enviará a los usuarios (gerente comercial y de proyectos) una notificación de que tiene cotizaciones pendientes de aprobación. | Sistema | Media |
| **18** | **Tipos de Pagos** | El sistema debe permitir seleccionar el tipo de pago del cliente de acuerdo a cada cotización elaborada. Las cotizaciones deben tener si medio de pago antes de ser enviada a los que la solicitan. | Usuarios | Media |
| **19** | **Condiciones de Entrega** | El sistema debe permitir ingresar las condiciones de entrega en cada una de las cotizaciones. Las cotizaciones deben tener las condiciones de entrega de los productos antes de ser enviadas a los que la solicitan. | Usuarios | Media |
| **20** | **Registro de Productos** | El sistema permitirá registrar los productos que no se encuentran en el sistema, se podrá ingresar las unidades de medida de los productos así como la línea y grupo al que pertenece. | Usuarios | Media |
| **REPORTES** | **21** | **Dashboard de información** | El sistema mostrará los gráficos generados con la información depositada en el sistema a fin de mostrar data tangible y útil para el gerente comercial. Estos gráficos serán orientados a los clientes, como: top clientes nuevos, top clientes que más compran, cantidad de ventas por mercados y rubros. | Gerente Comercial | Media |
| **HISTORIAL** | **22** | **Historial de Actividades** | El sistema mostrará el historial de todas las actividades realizadas en cada proceso comercial, estas actividades serán gestionadas mediante un log de las tablas involucradas. | Sistema | Media |