

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

Universidad del Perú, Decana de América

Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática



TALLER - MODELO DE CASOS DE USO

ASIGNATURA: Arquitectura de Software

INTEGRANTES:

- | | |
|------------------------------------|----------|
| • CÓRDOVA SANDOVAL, Rafael Anthony | 17200268 |
| • CHÁVEZ SILUPÚ, Erick Alberto | 17200267 |
| • CUELLO APAZA, Alexander Gabriel | 17200269 |
| • BALTAZAR ALIAGA, Sebastián Pablo | 15200198 |
| • ANDÍA CUSI, Juan Vicente | 16200055 |

DOCENTE: Mg. Ing. Rosa Menendez Mueras.

ESCUELA ACADÉMICO-PROFESIONAL: Ingeniería de Software.

LIMA - PERÚ

2022

ACTIVIDAD 01:

Jamsa S.A, es una empresa dedicada a la venta de artículos electrodomésticos. Esta empresa cuenta con diferentes puntos de venta. Cada punto de venta cuenta con cajeros, vendedores y su propio almacén.

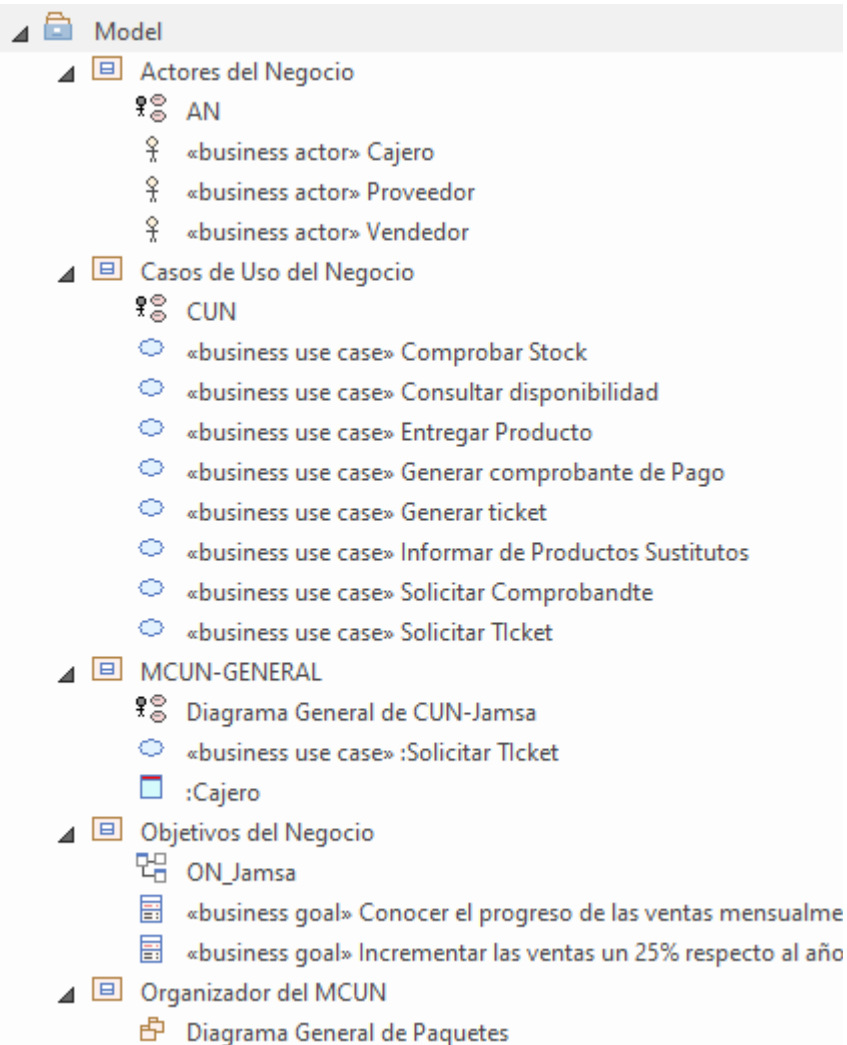
Las actividades en Jamsa SA, comienzan cuando un cliente solicita al vendedor un producto que se encuentra en el mostrador. El vendedor verifica el stock de ese producto y si hay stock, le muestra e informa de las características de ese producto. Si el cliente está de acuerdo con el producto ofrecido, el vendedor le genera un ticket de pedido indicándole el código del producto y el precio. Puede ocurrir que el producto que se encuentra en vitrina no exista en la tienda por lo que el vendedor se comunicará con su proveedor para consultar si el producto existe; en caso que tampoco exista, el vendedor, para no perder a su cliente, le informará que existen productos sustitutos, con las mismas características del producto que desea y al mismo precio. El cliente puede ser que acepte o no el producto.

El cliente se dirige a caja y el cajero le solicita el ticket de pedido para que le genere el comprobante de pago. El cajero le entrega el comprobante de pago al cliente y éste se dirige con el comprobante de pago al vendedor para que le haga entrega del producto.

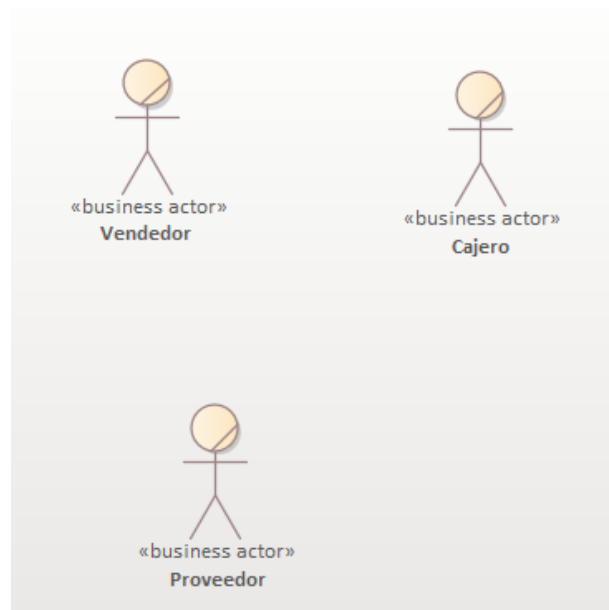
Objetivos del negocio:

- Incrementar las ventas en un 25% respecto al año anterior
- Conocer el progreso de las ventas mensualmente al 95%

1. Identificar los objetivos del negocio
2. Identificar los casos de uso del negocio
3. Identificar los actores del negocio



Actores Del Negocio:



Casos de Uso del Negocio:

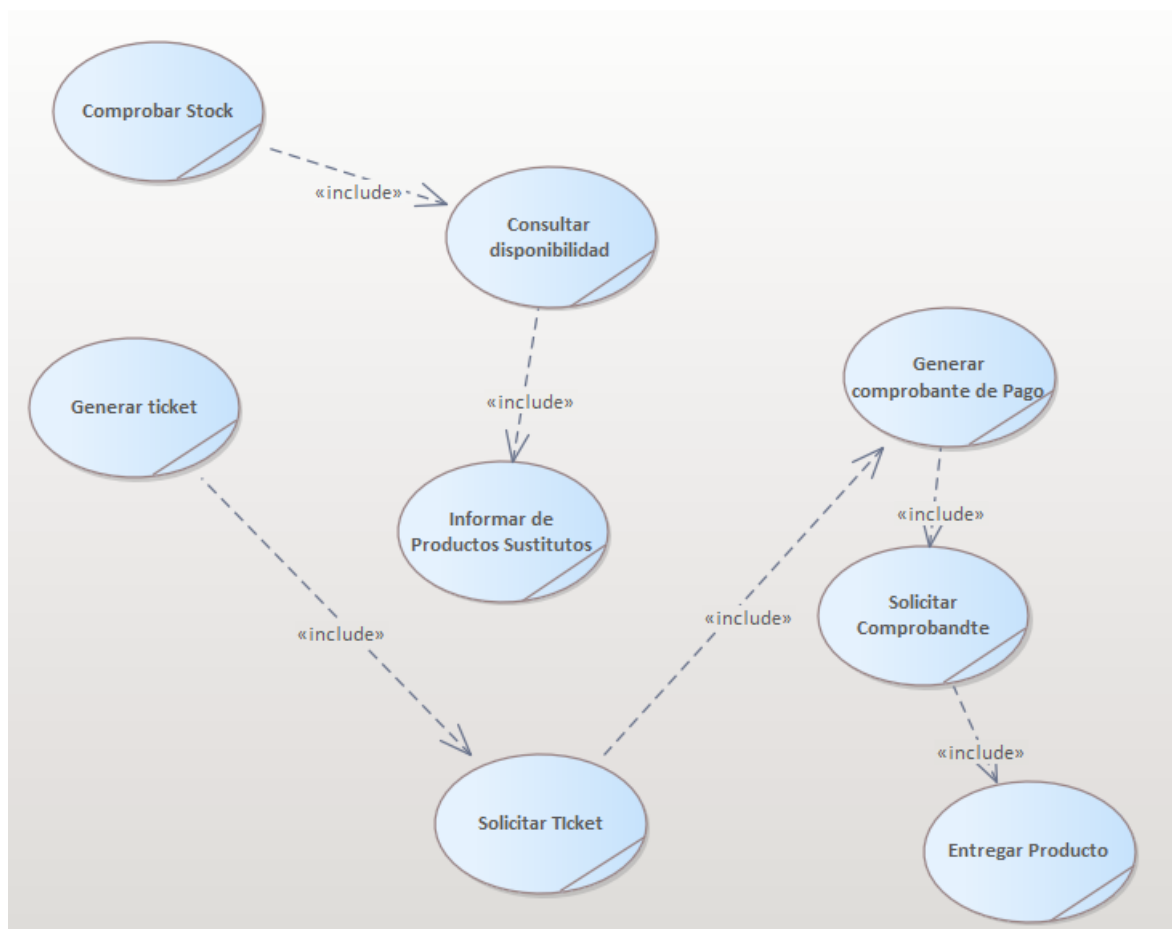
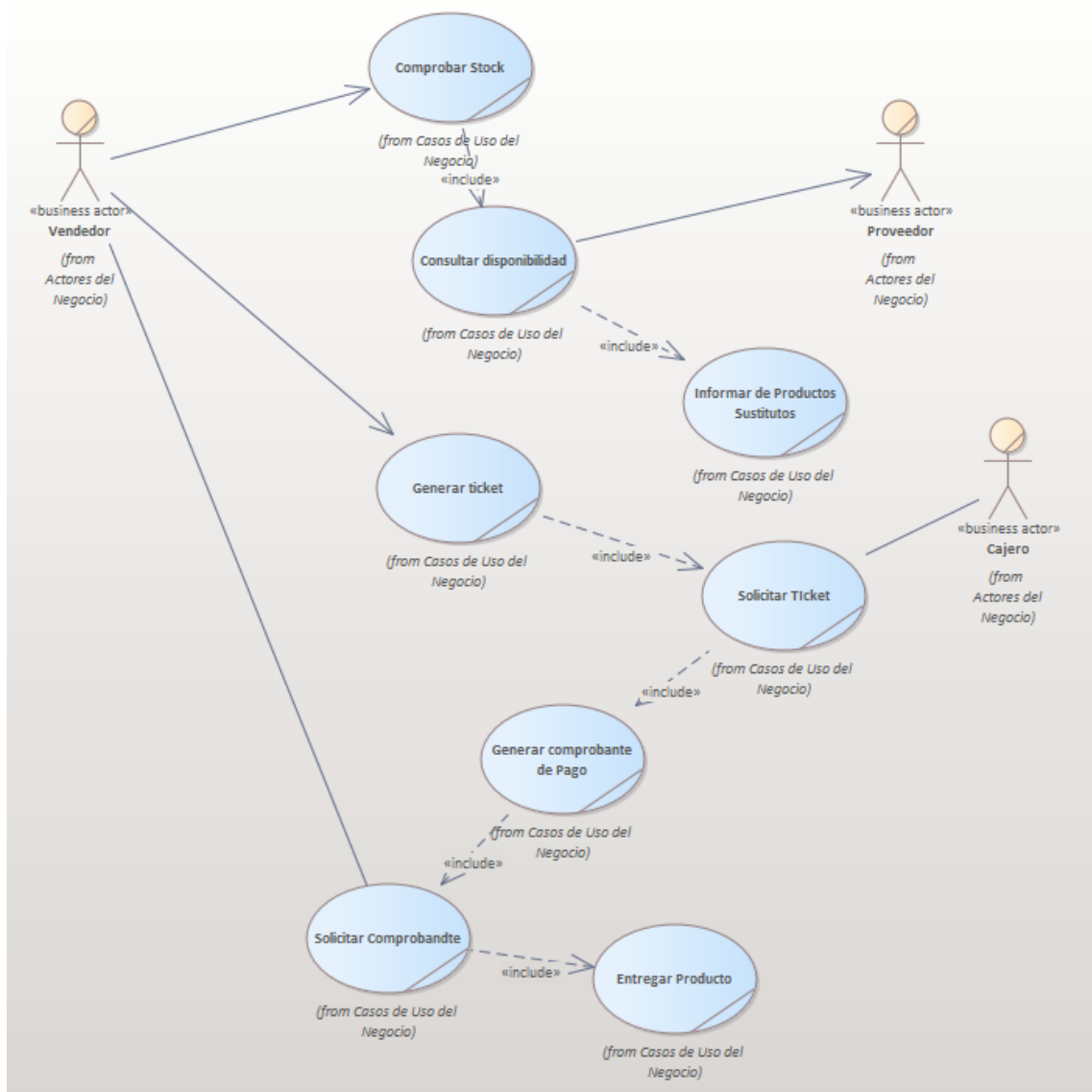


Diagrama General CUN_Jamsa:



Objetivos del Negocio

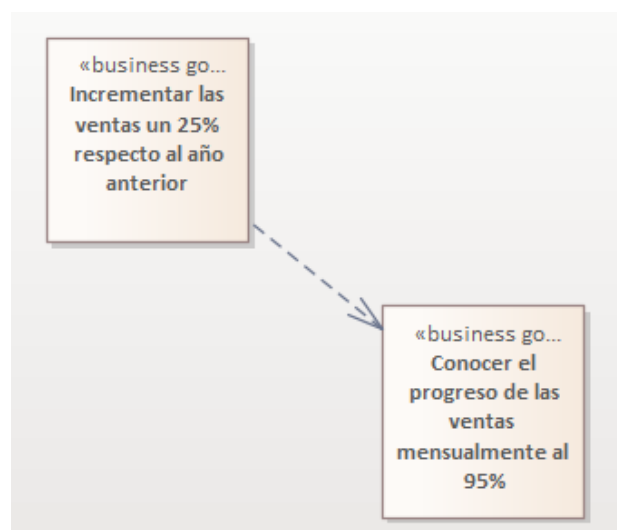
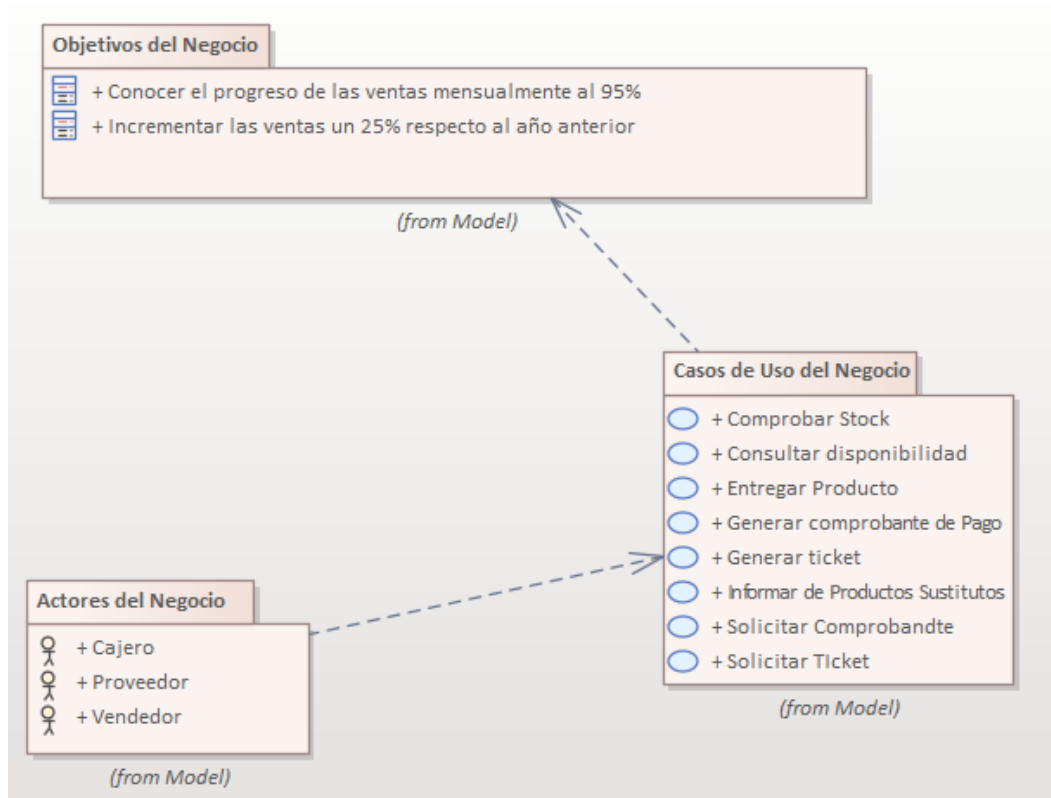


Diagrama General de Paquetes:

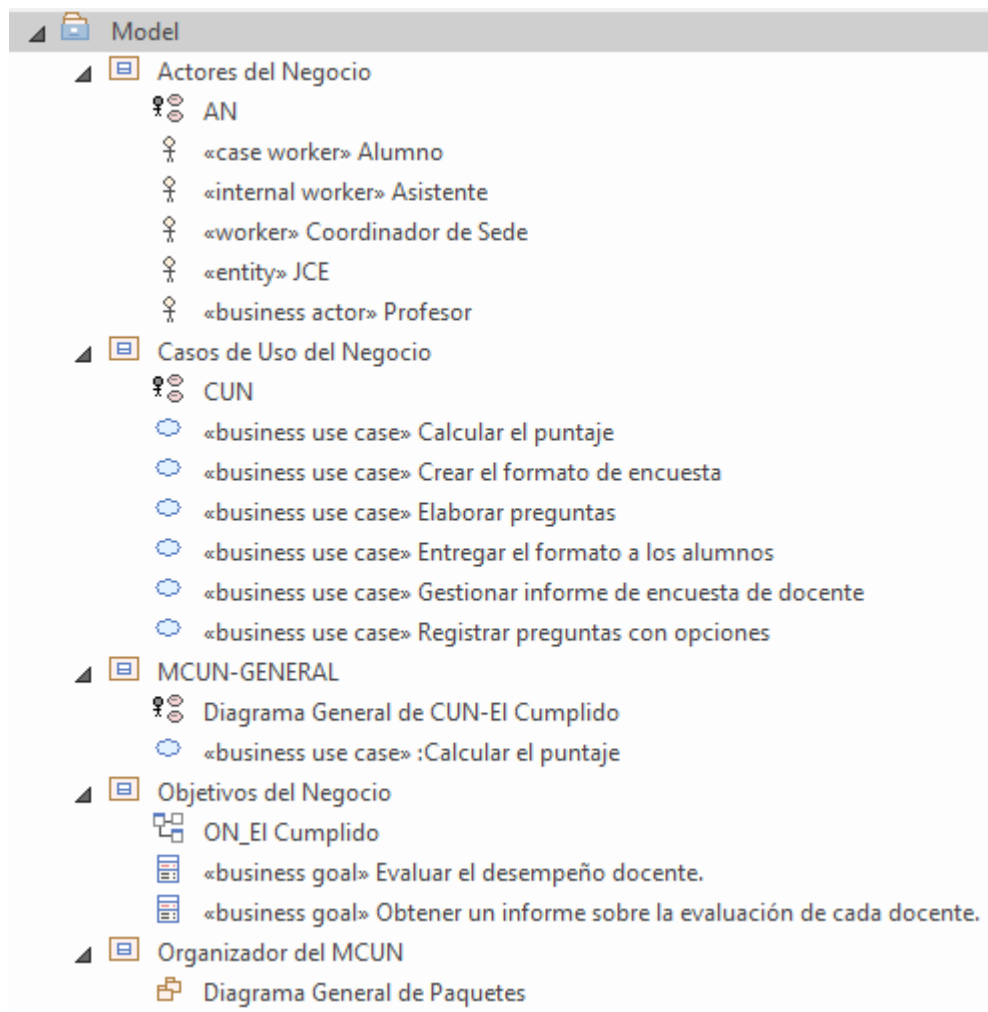


ACTIVIDAD 02:

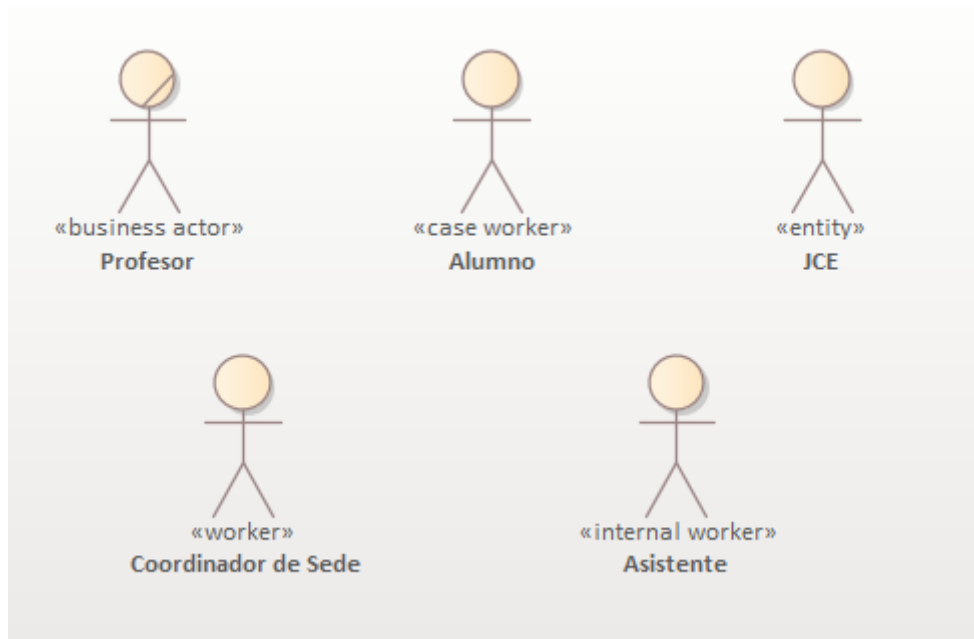
La Jefa de Calidad Educativa (JCE) ha solicitado los servicios al área de sistemas para que sistematice el proceso de encuestas. Para llevar a cabo esta sistematización, el analista realiza el levantamiento de información entrevistando a las personas que trabajan dentro de este proceso. A continuación, un resumen de cómo trabaja esta área: El coordinador de sede (CS) solicita a la JCE la elaboración de encuestas a docentes. La JCE elabora las preguntas y comunica a su asistente para que cree el formato de encuesta y registre las preguntas con sus respectivas opciones. Una vez finalizada la elaboración, la asistente le entrega el formato terminado a la JCE para su visto bueno. Una vez aceptado el formato la JCE ordena a su asistente que se acerque a las aulas para que entregue las encuestas a los alumnos donde procederán a llenarla y entregarla a la asistente para que calcule el puntaje de cada docente. Obtenido el puntaje, la asistente informa sobre la evaluación de cada docente a la JCE, con esta información la JCE genera un informe, el cual será entregado al (CS) para que tome decisiones.

Desarrollar las siguientes preguntas:

1. Identificar Objetivos del Negocio 2. Identificar Caso de Uso del Negocio 3.



Actores Del Negocio:



Casos de Uso del Negocio:

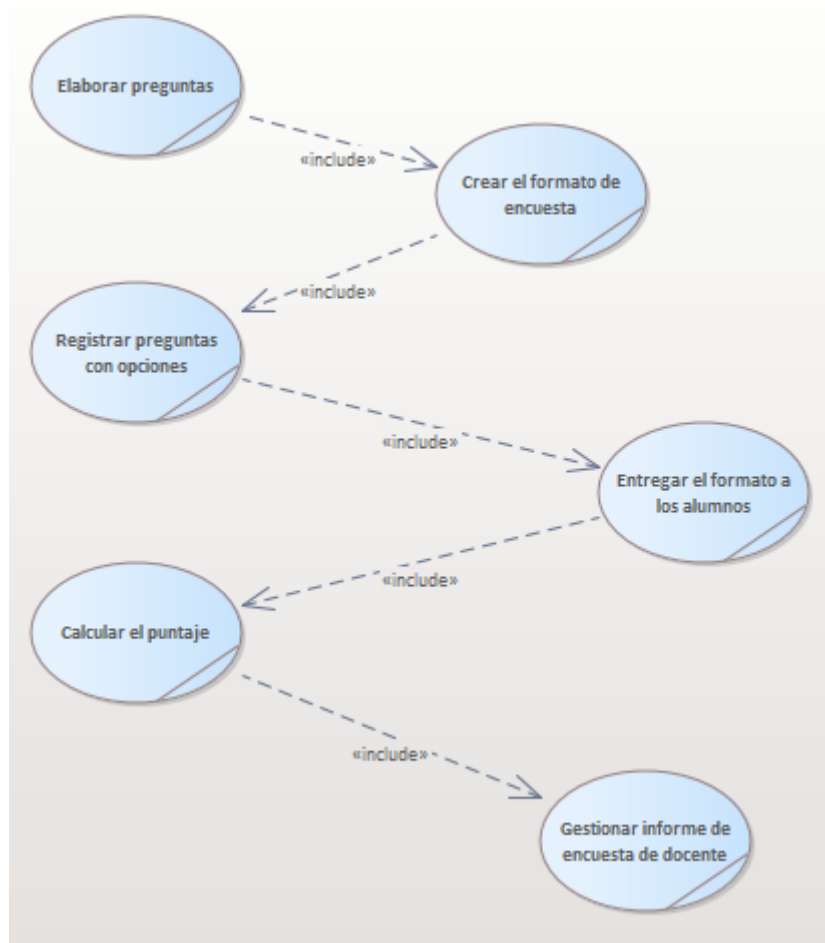
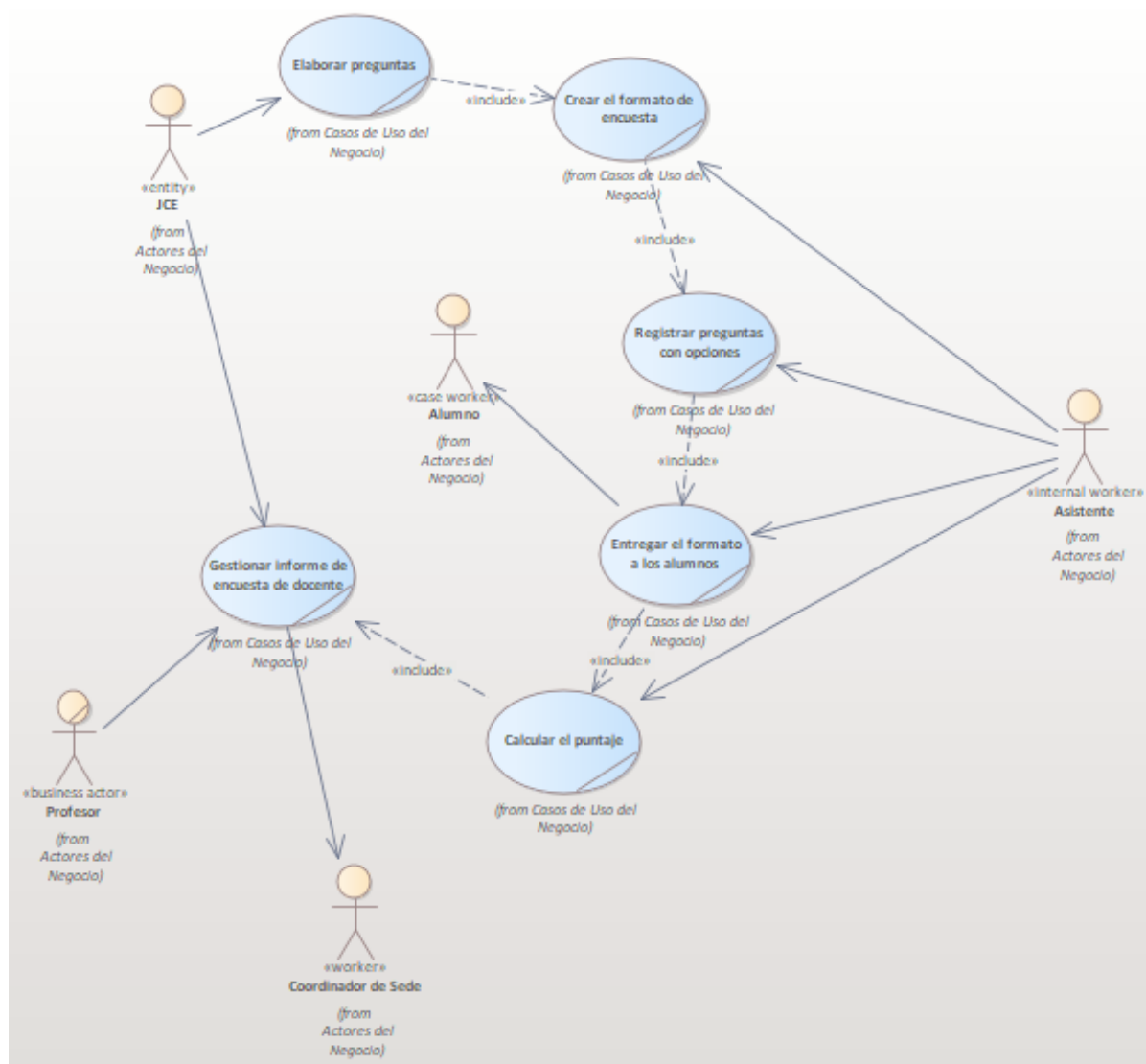


Diagrama General:



Objetivos del Negocio



Diagrama General de Paquetes:

