Práctica: sistema de toma de pedidos para restaurante

Servidor - Joaquín Lorca Nieto

****

C.E.S. Vega Media

Desarrollo de Aplicaciones Web – 2º D.A.W.

**Índice**

[**1.** **Selección del ERP.** 2](#_Toc187926556)

[**2.** **Configuración inicial.** 3](#_Toc187926557)

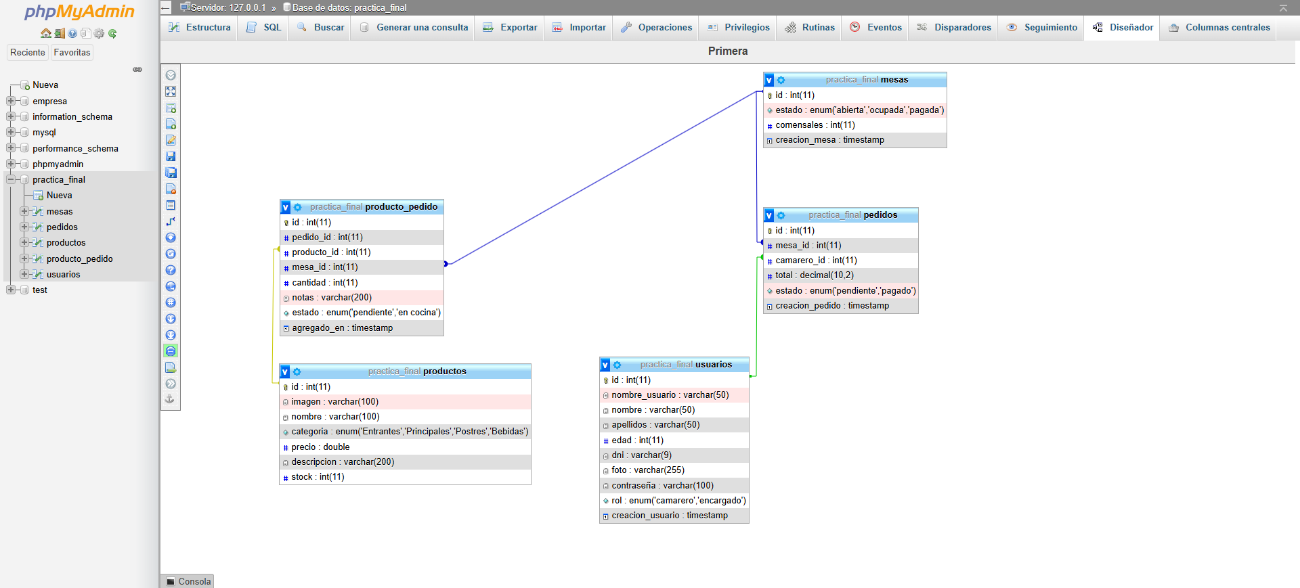
[**3.** **Gestión de datos, administración y configuración avanzada.** 5](#_Toc187926558)

[**Anexo I. Informes.** 7](#_Toc187926559)

[**Anexo II. Manual ERP.** 9](#_Toc187926560)

# **Modelo relacional de la BBDD.**

Esta es mi BBDD utilizada en la aplicacción del restaurante.



**Tablas y relaciones**

1. **Mesas**

Registra las mesas disponibles en nuestro restaurante, son fijas, una cantidad de 10 mesas. De cada mesa se guarda su estado (abierta, ocupada, pagada), nº de comensales y fecha de creación.

* + Columnas: id, estado, comensales, creacion\_mesa
  + Relaciones: Relacionada con la tabla pedidos y producto\_pedido.

1. **Pedidos**

Guarda los pedidos creados por los camareros al tomar nota a los clientes. Dentro de cada pedido se registra la mesa, el camarero, el total del pedido, su estado (pendiente o pagado), y su fecha de creación.

* + Columnas: id, mesa\_id, camarero\_id, total, estado, creacion\_pedido
  + Relaciones:
    - FK: mesa\_id → mesas(id) (ON DELETE CASCADE, ON UPDATE CASCADE)
    - FK: camarero\_id → usuarios(id) (ON DELETE CASCADE, ON UPDATE CASCADE)

1. **Productos**

Equivale al menú del restaurante. Se inserta de cada producto una imagen descriptiva, su nombre, precio por unidad o ración, categoría (entrante, principal, postre o bebida), descripción del producto, y el stock del producto.

* + Columnas: id, imagen, nombre, categoria, precio, descripcion, stock
  + Relaciones: Relacionada con producto\_pedido.

1. **Producto\_Pedido**

Esta tabla hace referencia a la comanda del camarero, es decir, los productos pedidos por el cliente, que componen el pedido. De cada comanda o producto pedido se guarda la cantidad o unidades que quiere el cliente de dicho producto, notas de cocina, el estado (pendiente de envío a cocina o en cocina), y su fecha de agregación al pedido.

* + Columnas: id, pedido\_id, producto\_id, mesa\_id, cantidad, notas, estado, agregado\_en.
  + Relaciones:
    - FK: producto\_id → productos(id)
    - FK: mesa\_id → mesas(id) (ON DELETE CASCADE, ON UPDATE CASCADE)

1. **Usuarios**

El registro de todas las cuentas de usuario para camareros y encargados. Gracias al rol guardado cada cuenta puede tener acceso a una parte u otra de la aplicación.

* + Columnas: id, nombre\_usuario, nombre, apellidos, edad, dni, foto, contraseña, rol, creacion\_usuario
  + Relaciones: Relacionada con la tabla pedidos a través de camarero\_id.

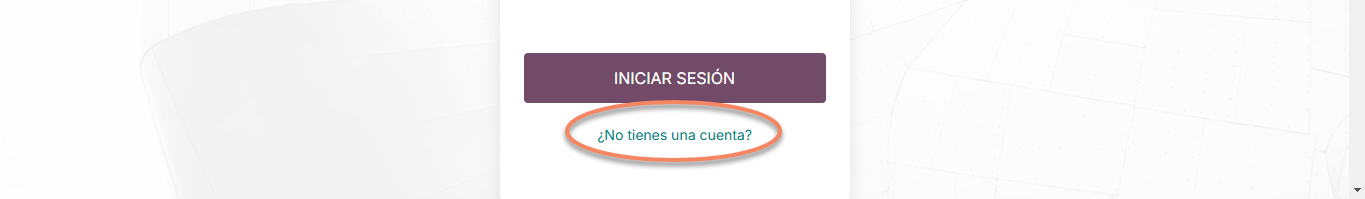
**Relación General**

* **Mesas** es la tabla principal, vinculada con pedidos y producto\_pedido.
* **Pedidos** está vinculada tanto a las mesas como a los usuarios que actúan como camareros.
* **Productos** es una tabla independiente que registra detalles de los artículos disponibles en el menú.
* **Producto\_Pedido** sirve como tabla de intersección entre los productos, pedidos y mesas, permitiendo registrar cantidades y estados específicos.

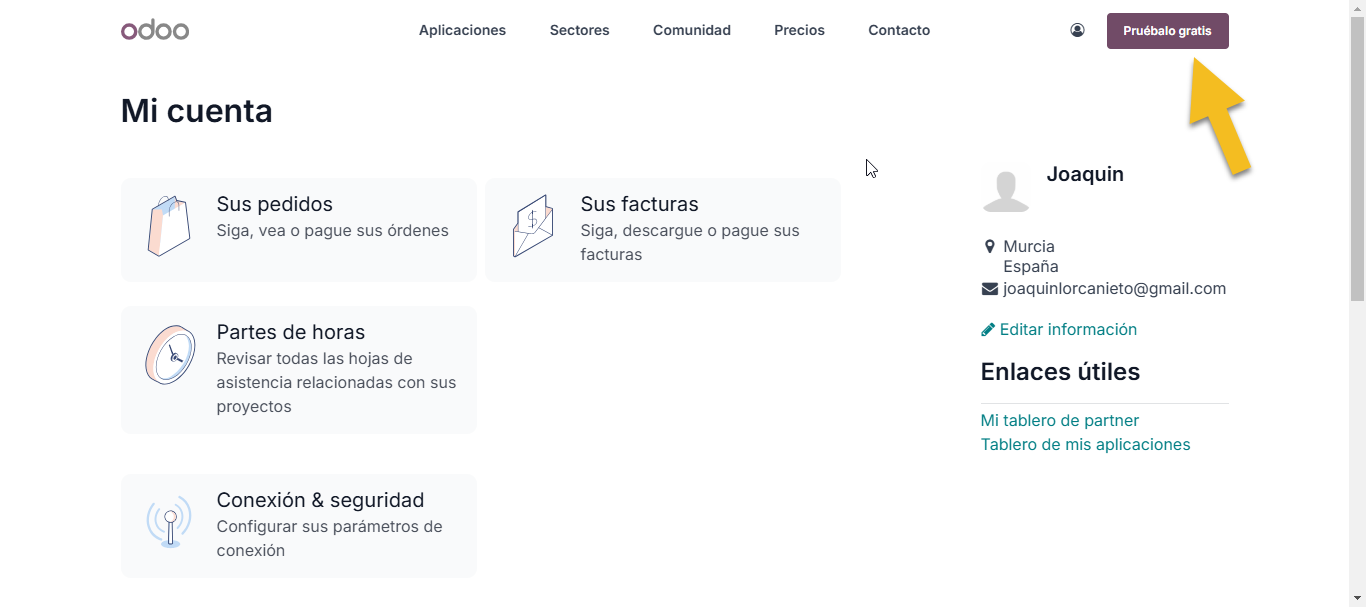
# **Manual de uso: camarero.**

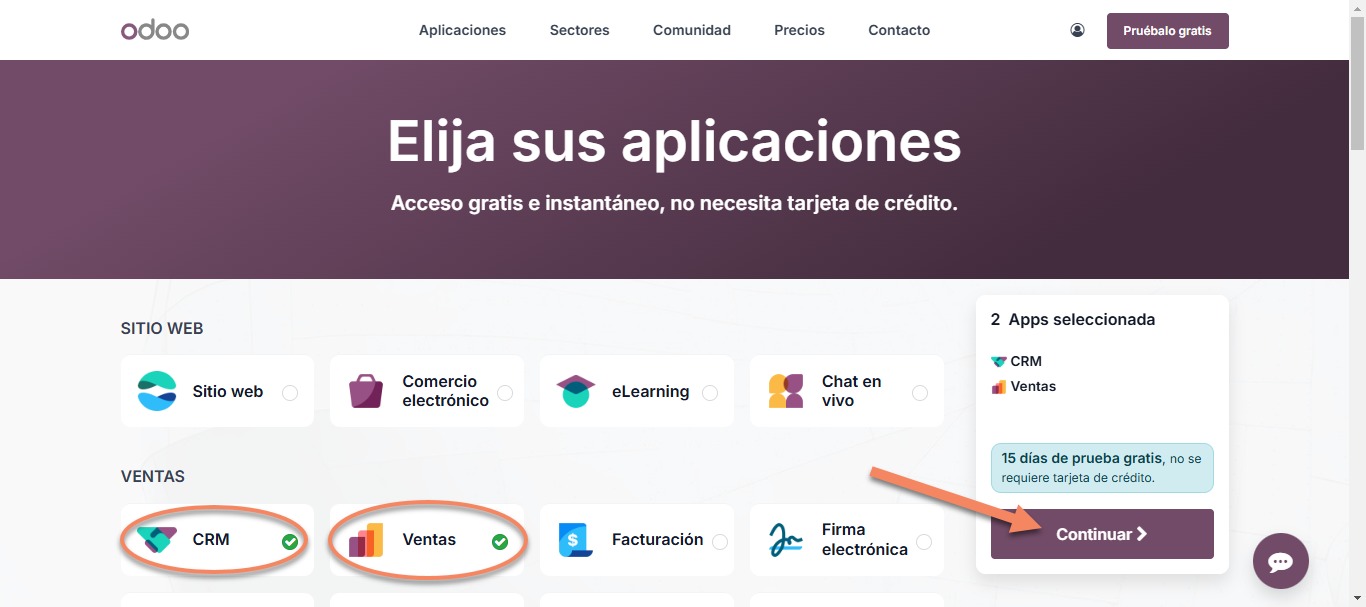
Primero pinchamos en “Identificarse”.

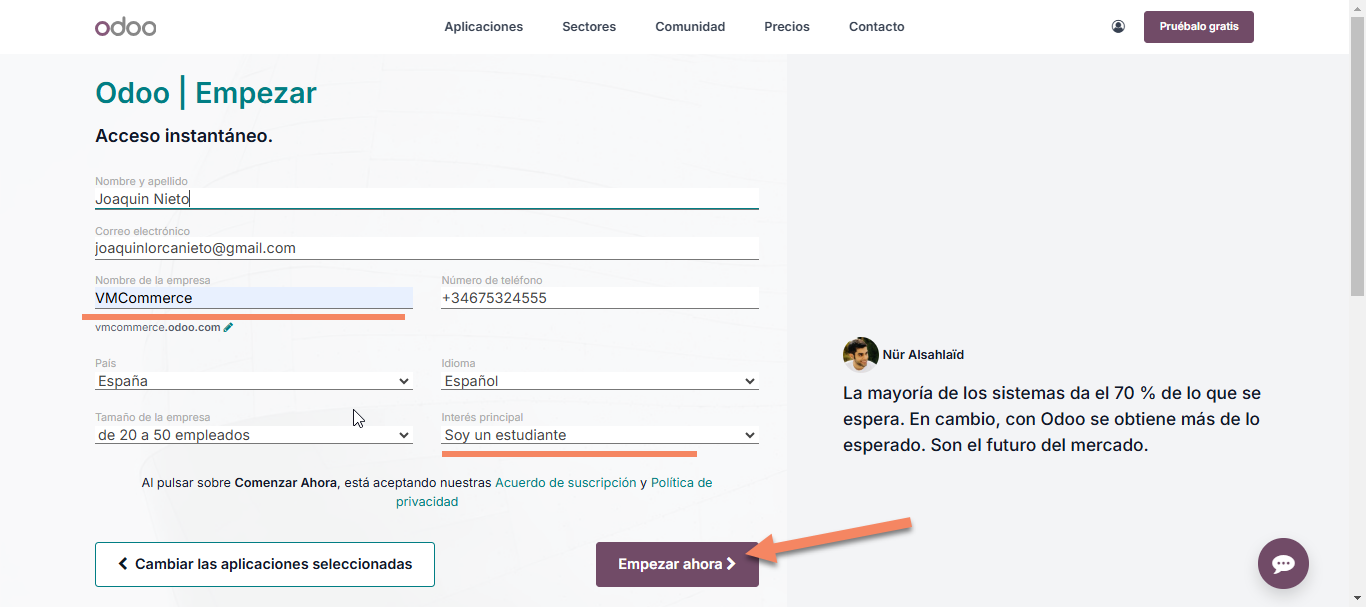


Después clicamos la opción “¿No tienes una cuenta?” que nos llevará al formulario de registro. 

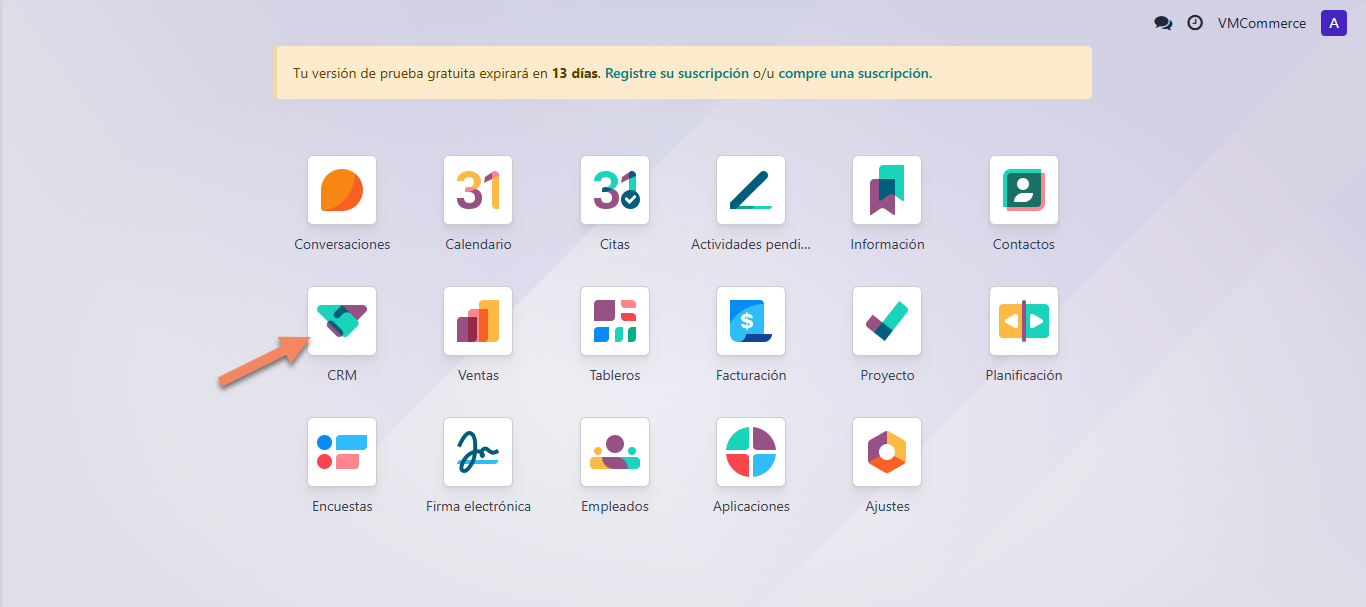
Rellenamos el siguiente formulario y pinchamos en “Registrarse”. 

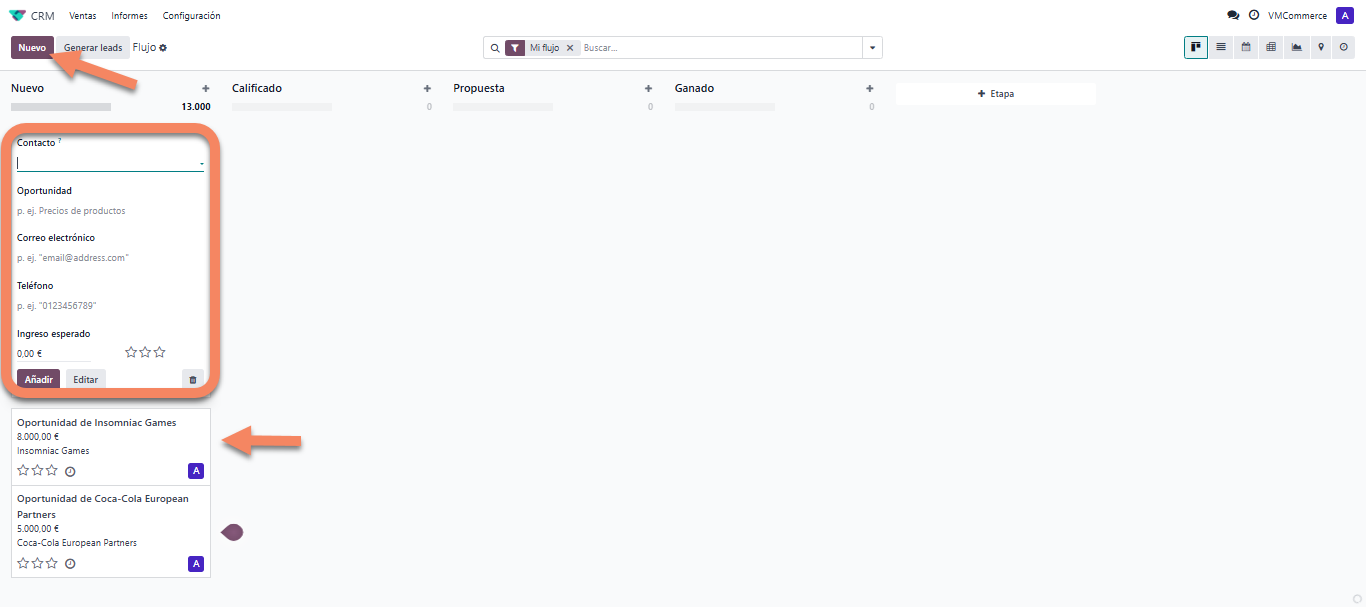
Nos redigirirá a la página de “Mi cuenta” y deberemos pinchar en pruebalo grátis para comenzar la configuración de los módulos de CRM y Ventas.

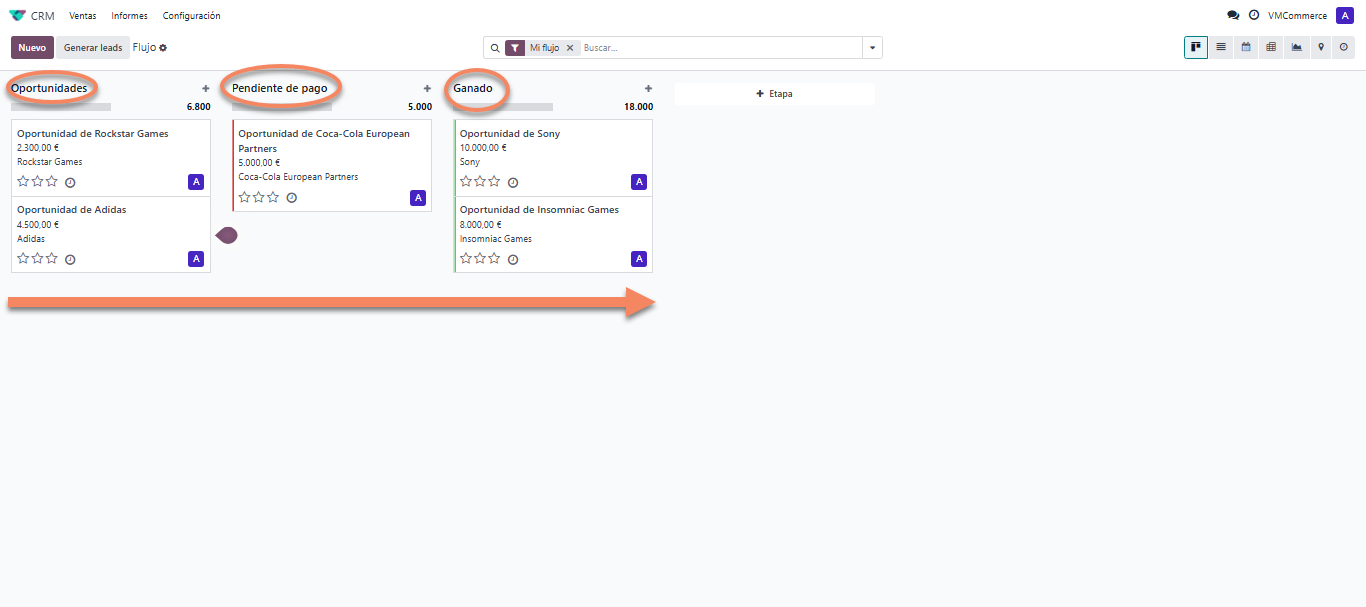
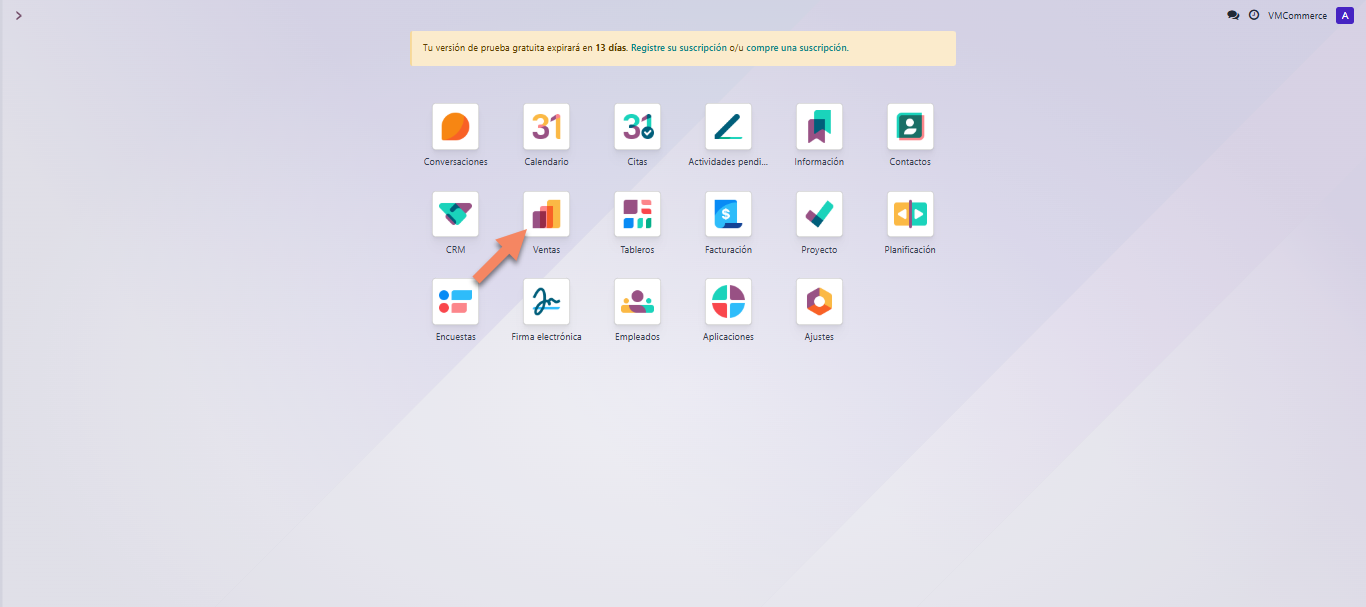
Seleccionamos los módulos deseados y clicamos en continuar.

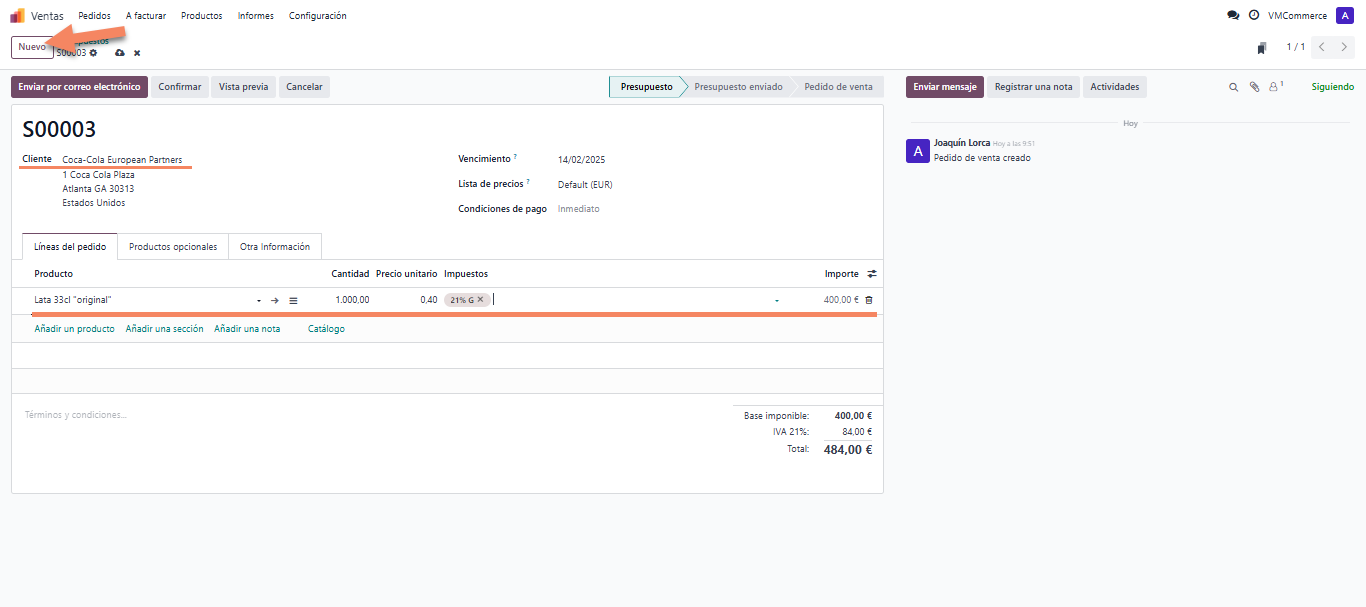
Ahora rellenamos el formulario. El nombre de la empresa será VMCommerce y en “interés principal” podemos identificarnos como estudiante. Por último, pinchamos en “Empezar ahora”. Y ya habremos concluido con la configuración inicial, para poder pasar a la gestión de datos en los módulos.

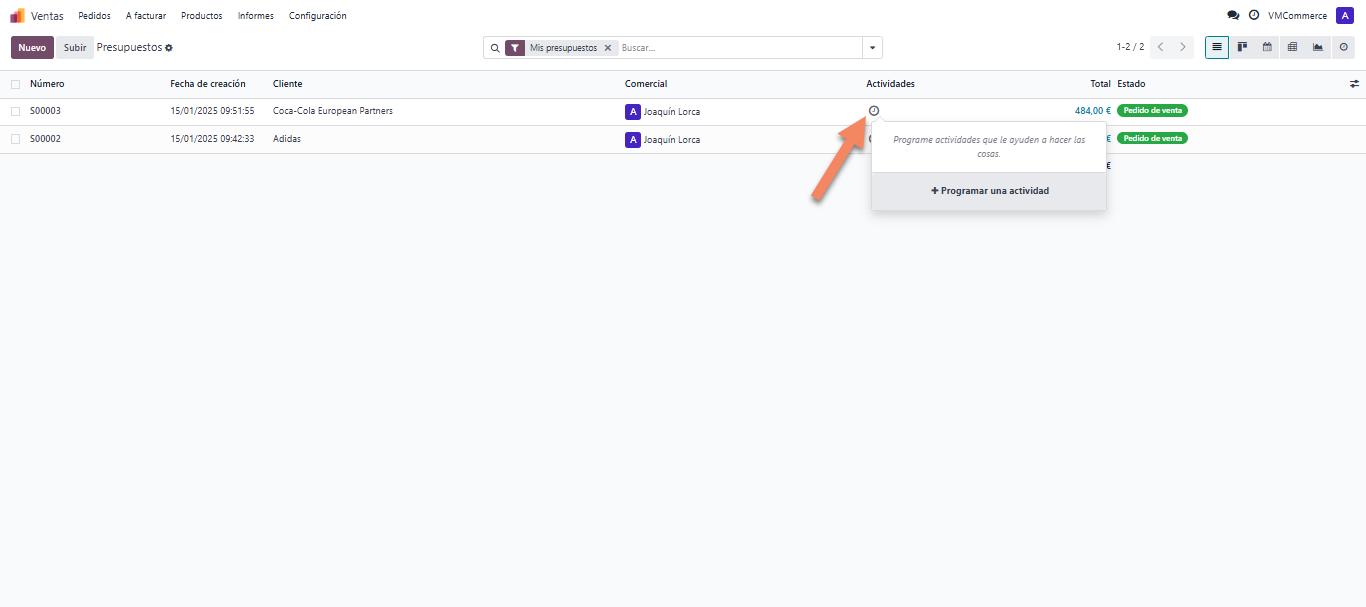
# **Manual de uso: encargado.**

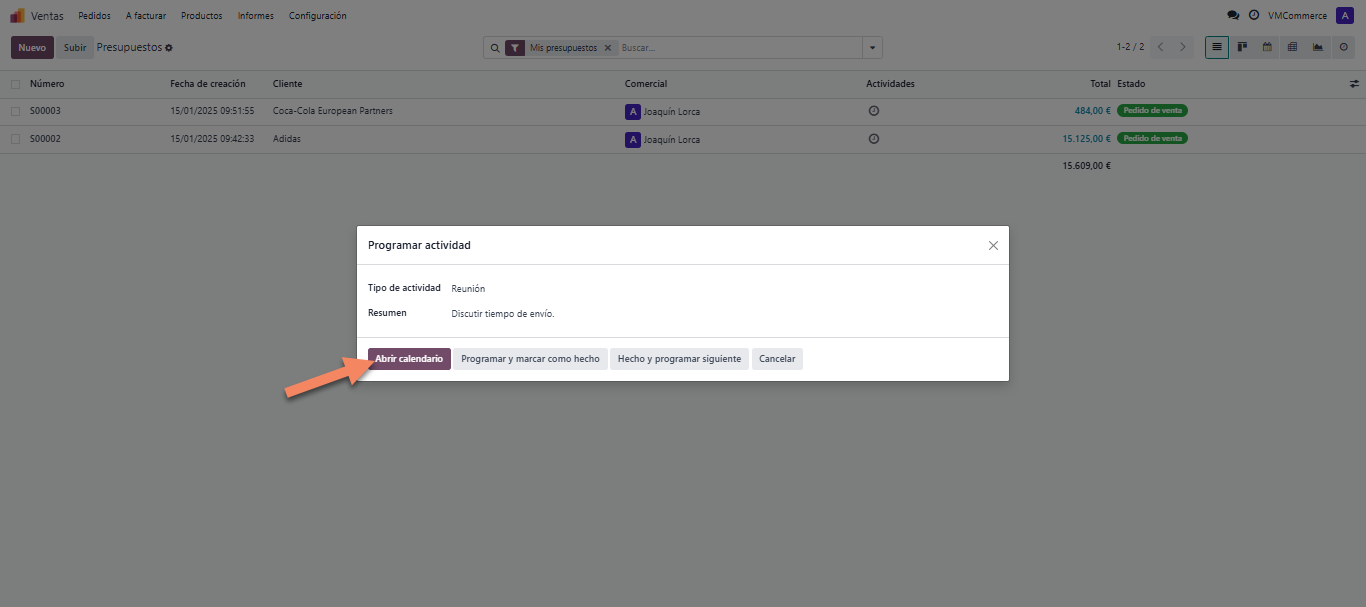
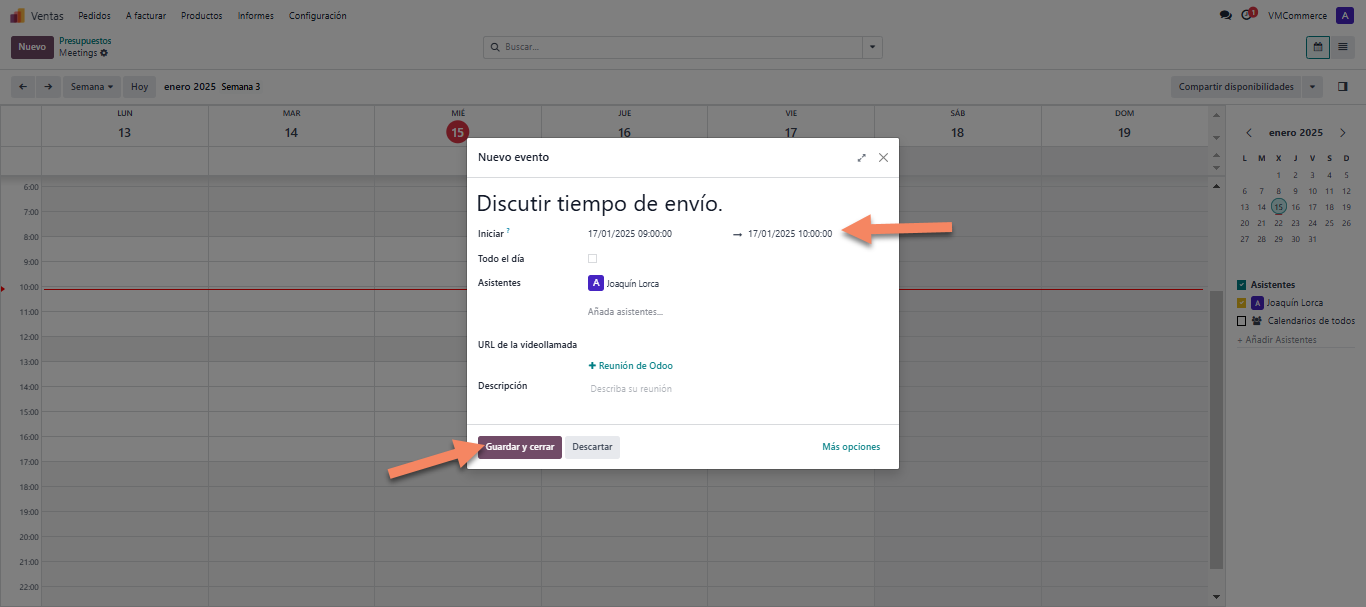
Para comenzar con el registro de clientes, selecionamos el módulo de “CRM”.

Clicamos en “Nuevo” y rellenamos el formulario del cliente para crear nuevos clientes.

Ahora podemos editar las etapas en las que vamos a organizar nuestras oportunidades de venta, así, de un vistazo podemos comprender el estado en el que se encuentra cada una de las ventas, o posibles ventas. Esto es el flujo de operaciones comerciales. Una vez terminado con el módulo CRM, nos vamos al módulo Ventas. 

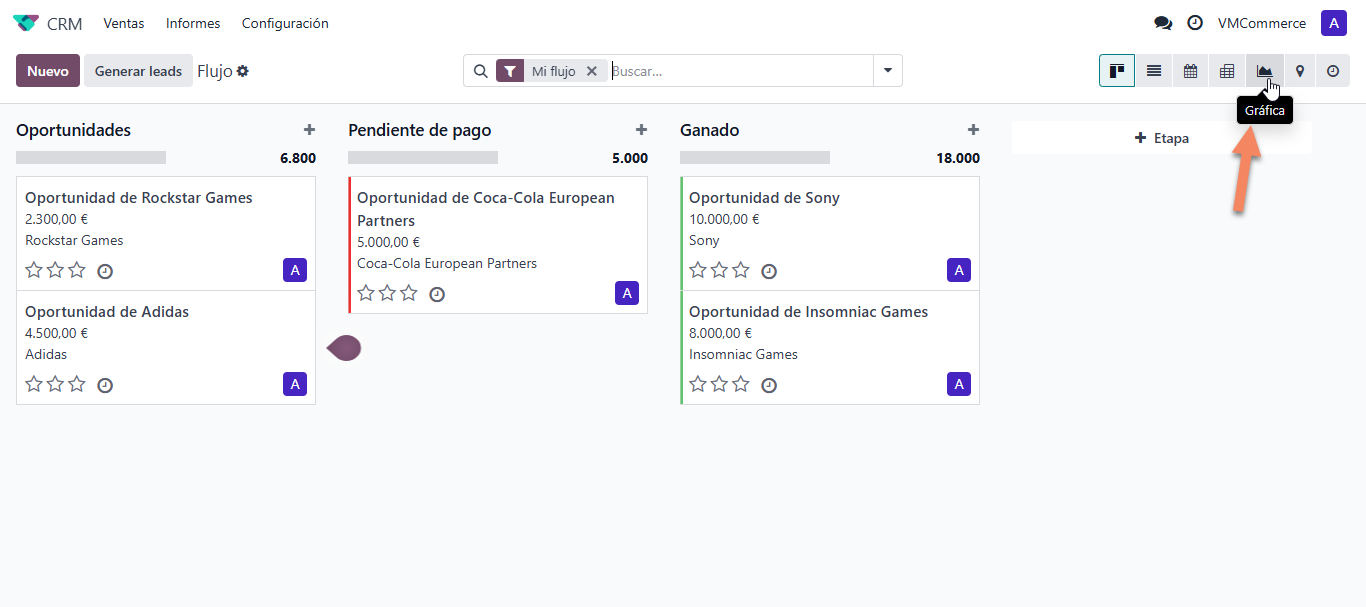
Donde podemos gestionar los presupuestos de nuestras ventas de forma más detallada, desglosando producto por producto la venta, etc. Clicamos en “Nuevo” y rellenamos el formulario del presupuesto. 

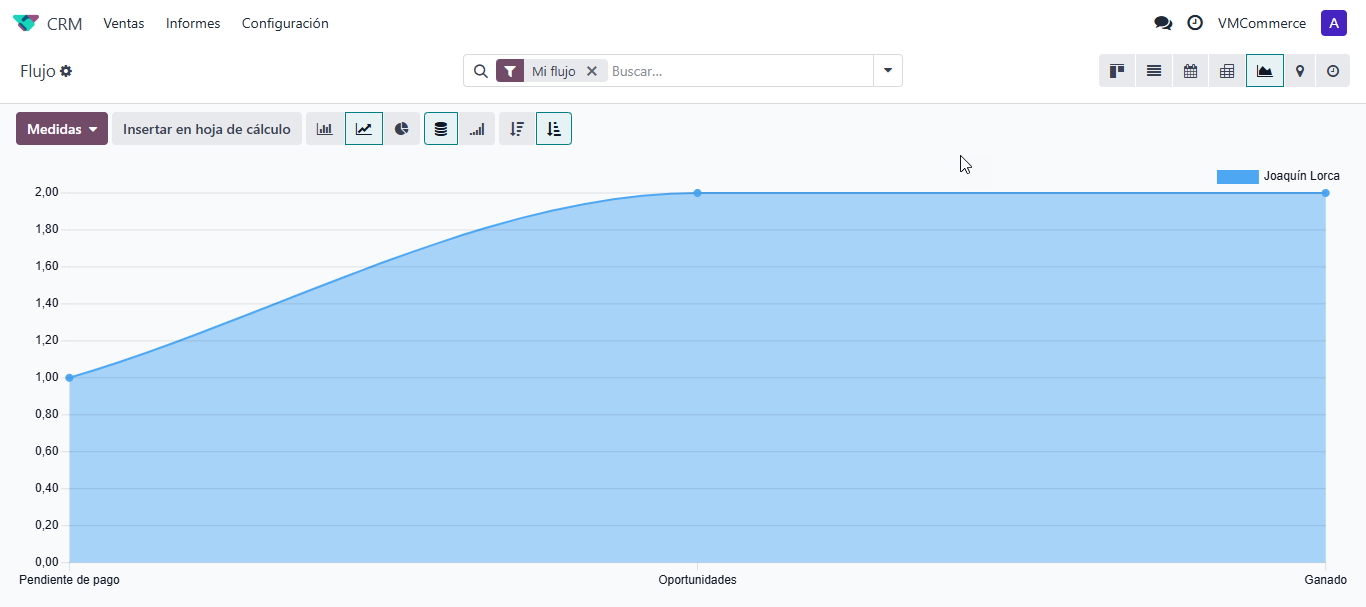
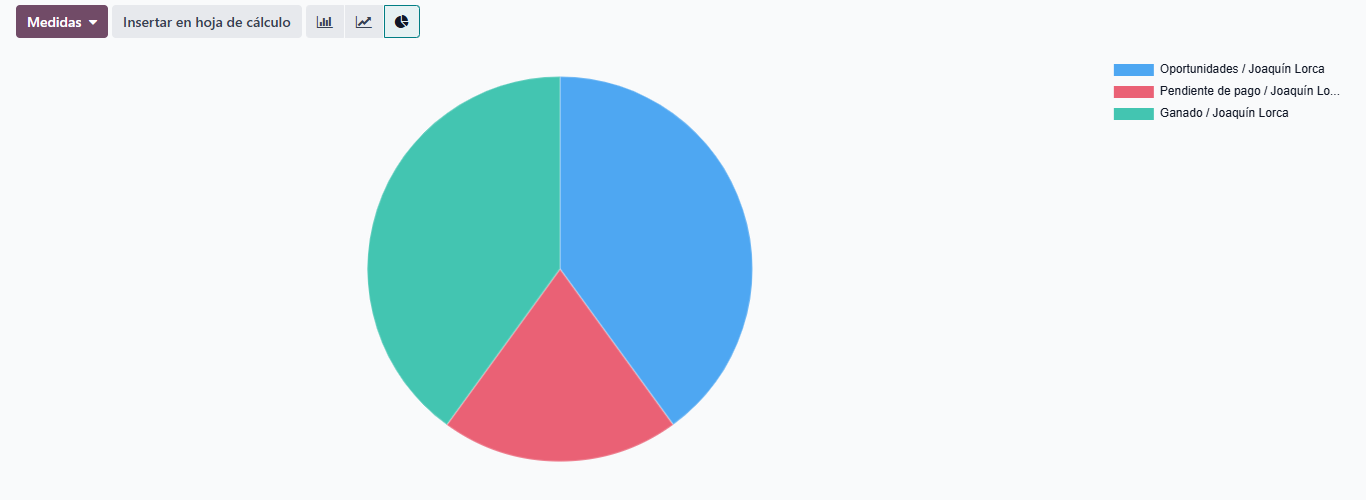
Además, si seleccionamos la opción “Actividades”, también nos permite programar reuniones, llamadas, o alguna acción relacionada con la venta. 

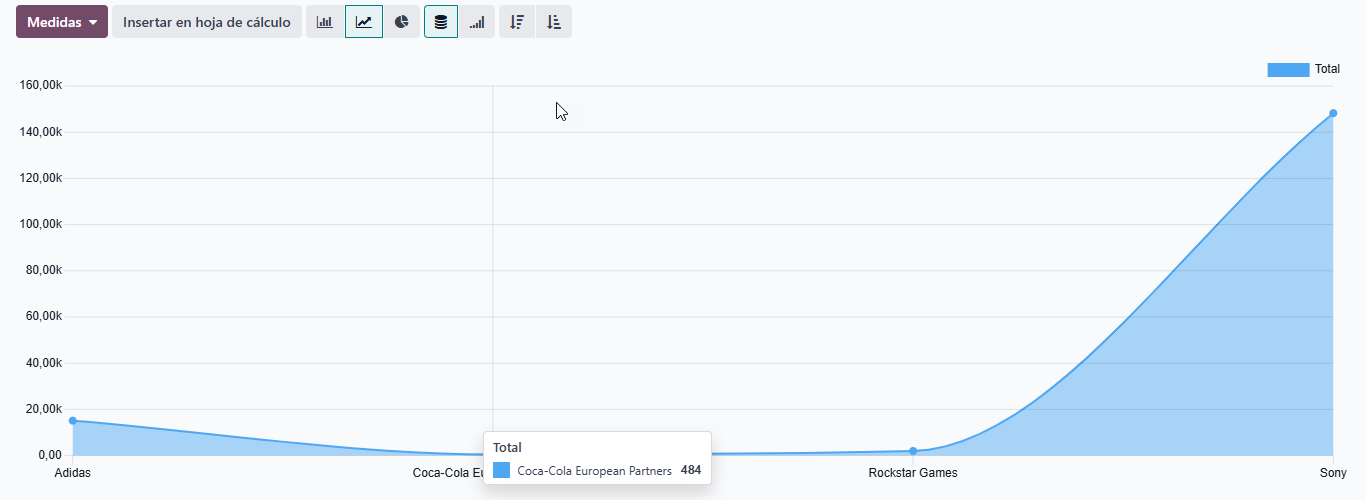
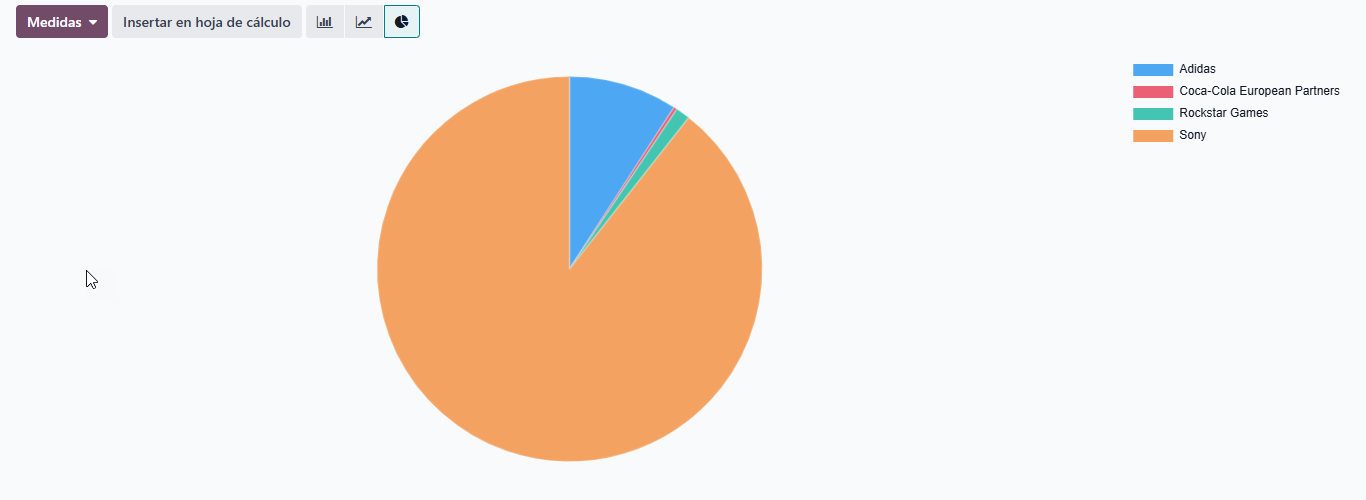
Seleccionamos el motivo de la actividad y elegimos fecha en el calendario.  

Así quedaría nuestro listado de ventas.

# **Problemas encontrados.**

Para poder ver y estudiar más facilmente el rendimiento de nuestra empresa, este sistema tiene una herramienta imprescindible con la que podemos generar gráficas muy útiles.

Disponemos de gráficas de barras, lineas y circulares. Informes del CRM … 

Informes de Ventas …  

# **Propuestas de mejora.**

* Módulo CRM:
  + Clicamos en “Nuevo” para crear una nueva oportunidad de negocio.
  + Creamos las etapas que consideremos para establecer el flujo de nuestras negociaciones.
  + Arrastrando entre etapas podemos cambiar el estado en el que se encuentra dicha oportunidad o cliente.
  + Cuando creamos conveniente podemos marcar como “Ganado” o “Perdido” en la negociación que queramos.
  + Si pinchamos sobre un cliente podemos establecer datos como el ingreso esperado o la probabilidad de obtener beneficio.
  + En la parte superior derecha tenemos acceso a diversos elementos de utilidad, como, calendario, tabla dinámica con los ingresos esperados, gráficas, mapa (con las ubicaciones de cada cliente o empresa con la que se está negociando), y planificador de actividades (llamadas, reuniones, …).
* Módulo Ventas:
  + Tenemos la opción de clicar en “Subir”, un presupuesto ya hecho, o crear uno clicando en “Nuevo”.
  + Rellenamos el formulario del presupuesto, con el nombre del cliente y los productos específicos que vamos a vender.
  + A cada producto podemos indicarle, la cantidad, el precio unitario e incluso los impuestos que se les aplican.
  + Una vez creados nuestros presupuestos podemos crear facturas, enviarlas y marcalas como pagadas (seleccionar el método de pago).
  + También podemos acceder al listado de productos, pinchando en “Productos”, en la parte superior. Se mostrará un listado de los productos en proceso de venta con alguna empresa o cliente.
  + También, al igual que en el otro módulo, disponemos de acceso a calendario, gráficas y planificador de actividades (llamadas, reuniones, …).