**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**FACULTAD DE INGENIERÍA**



**Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas**

**INFORME SRS**

**Implementación de Sistema Web para la gestión y venta de Animales Silvestres “Charmeleon”**

Curso: *Programación III*

Docente: Ing. *Elard Rodríguez Marca*

Integrantes:

***Poma Chura, Jhon Romario 2019064022***

***Jarro Cachi, Jose Luis 2020067148***

***Valverde Zamora, Jean Pier 2020066920***

***Llantay Machaca, Marjiory Grace*** ***2020068951***

**Tacna – Perú**

***2023***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 3.0 | Jose Luis Jarro ,Jean Valverde,  Jhon Poma,Marjiory Llantay | Jose Jarro | Jose Jarro | 11/06/2023 | Versión Final |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 1.0 | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | 18/04/2023 | Versión 1.0 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 2.0 | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | 20/03/2023 | Versión Inicial |

*Implementación de un Sistema web para la gestión y venta de Animales Silvestres “Charmeleon"*

Documento de Especificación de Requerimientos de Software

Versión *{3.0}*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 3.0 | Jose Luis Jarro ,Jean Valverde,  Jhon Poma,Marjiory Llantay | Jose Jarro | Jose Jarro | 11/06/2023 | Versión Final |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 1.0 | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | 18/04/2023 | Versión 1.0 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 2.0 | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | Jarro,Llantay,Poma,valverde | 20/03/2023 | Versión Inicial |

**INDICE GENERAL**

[**INTRODUCCIÓN** 5](#_heading=h.30j0zll)

[**I.**](#_heading=h.1fob9te) **Generalidades de la Empresa** 6

[**I.1.**](#_heading=h.3znysh7) Nombre de la Empresa: 6

[**I.2.**](#_heading=h.2et92p0) Descripción 6

[**I.3.**](#_heading=h.tyjcwt) Visión: 6

[**I.4.**](#_heading=h.3dy6vkm) Misión: 6

[**I.5.**](#_heading=h.4d34og8) Organigrama 6

[**II.**](#_heading=h.2s8eyo1) **Visionamiento de la empresa** 7

[**II.1.**](#_heading=h.17dp8vu) Descripción del Problema: 7

[**II.2.**](#_heading=h.3rdcrjn) Objetivos de Negocios: 7

[**II.3.**](#_heading=h.35nkun2) Objetivos de Diseño: 7

[**II.4.**](#_heading=h.z337ya) Alcance del Proyecto: 7

[**II.5.**](#_heading=h.1y810tw) Viabilidad del Sistema: 8

[**II.6.**](#_heading=h.4i7ojhp) Información Obtenida del Levantamiento de Información: 9

[**III.**](#_heading=h.2xcytpi) **Análisis de Procesos:** 10

[a)](#_heading=h.1ci93xb) Diagrama del Proceso Actual (Diagrama de Actividades): 10

[b)](#_heading=h.3whwml4) Diagrama del Proceso Propuesto (Diagrama de Actividades): 11

[**IV.**](#_heading=h.qsh70q) **Especificación de requerimientos de Software** 11

[**a)**](#_heading=h.3as4poj) **Cuadro de Requerimientos Funcionales inicial** 11

[**b)**](#_heading=h.1pxezwc) **Cuadro de Requerimientos No funcionales** 12

[**c)**](#_heading=h.49x2ik5) **Cuadro de Requerimientos Funcionales Final** 13

[**d)**](#_heading=h.2p2csry) **Reglas de Negocio** 13

[**V.**](#_heading=h.32hioqz) **Fase de Desarrollo** 14

[**1.**](#_heading=h.1hmsyys) **Perfiles de Usuario** 14

[**2.**](#_heading=h.41mghml) **Modelo Conceptual** 14

[**a.**](#_heading=h.2grqrue) **Diagrama de Paquetes** 14

[**b.**](#_heading=h.vx1227) **Diagrama de Casos de Usos** 14

[**c.**](#_heading=h.3fwokq0) **Escenarios de Caso de Uso (narrativa)** 15

[**3.**](#_heading=h.1v1yuxt) **Modelo Lógico** 16

[**a.**](#_heading=h.4f1mdlm) **Análisis de Objetos** 16

[**b.**](#_heading=h.2u6wntf) **Diagrama de Actividades con objetos** 17

[**c.**](#_heading=h.19c6y18) **Diagrama de Secuencias** 18

[**d.**](#_heading=h.3tbugp1) **Diagrama de clases** 19

[**CONCLUSIONES** 23](#_heading=h.28h4qwu)

# **INTRODUCCIÓN**

En el marco de la industria de venta de animales domésticos y silvestres, la empresa "Charmeleon" se ha posicionado como un referente en el mercado, ofreciendo una amplia variedad de animales y accesorios para sus clientes. Sin embargo, a medida que la empresa ha crecido y diversificado su catálogo de productos, ha surgido la necesidad de contar con un sistema de gestión más eficiente que permita optimizar los procesos internos y mejorar la experiencia del cliente.

Con el objetivo de abordar estos desafíos, se ha planteado la implementación de una página de gestión de recursos que centralice y automatice las tareas relacionadas con la venta de animales y accesorios. Esta página buscará integrar distintos módulos y funcionalidades que faciliten la gestión de inventario, la administración de clientes, la realización de ventas y la generación de informes.

Para definir la viabilidad y los beneficios potenciales de este proyecto, se han considerado diversos aspectos clave. En primer lugar, se ha evaluado la necesidad de contar con un sistema que permita agilizar y optimizar los procesos de gestión de los animales y ventas, asegurando altos estándares de calidad y servicio al cliente.

Además, se ha tomado en cuenta la importancia de cumplir con las regulaciones y leyes relacionadas con la venta de animales, especialmente en lo que respecta a animales silvestres. Un sistema de gestión adecuado puede garantizar el cumplimiento de estas normativas y evitar posibles sanciones legales.

Otro factor a considerar es la mejora en la experiencia del cliente. Al contar con una página de gestión intuitiva y eficiente, los clientes podrán realizar búsquedas más precisas, obtener información detallada sobre los animales y accesorios, y realizar compras de manera más sencilla y rápida. Esto generará una mayor satisfacción y fidelidad hacia la empresa.

Asimismo, la implementación de un sistema de gestión permitirá llevar un registro completo de los animales y clientes, lo que facilitará el seguimiento de historiales, como vacunas, tratamientos médicos y preferencias de compra. Estos datos son fundamentales para brindar un servicio personalizado y de calidad, así como para generar análisis y reportes que respalden la toma de decisiones estratégicas.

En este informe, se presentarán las conclusiones obtenidas a partir del análisis de los diferentes aspectos mencionados anteriormente. Se demostrará cómo la implementación de la página de gestión de recursos puede brindar ventajas significativas para la empresa "Charmeleon" en términos de eficiencia operativa, cumplimiento legal, satisfacción del cliente y aprovechamiento de datos.

Este informe tiene como objetivo respaldar la implementación del sistema propuesto, destacando sus beneficios y su capacidad para mejorar la gestión de recursos en la venta de animales y accesorios.

# **Generalidades de la Empresa**

* 1. Nombre de la Empresa: Charmeleon
  2. Descripción de la Empresa:

La empresa en cuestión se dedica a la comercialización de animales de compañía y accesorios asociados, tanto para animales domésticos como silvestres. Su enfoque se centra en asegurar el cumplimiento de los requisitos legales pertinentes para garantizar la adquisición legal de dichos animales. A través de esta empresa, se busca brindar a los clientes la tranquilidad y confianza necesarias al realizar cualquier compra, respaldada por una sólida garantía y un compromiso con la satisfacción del cliente.

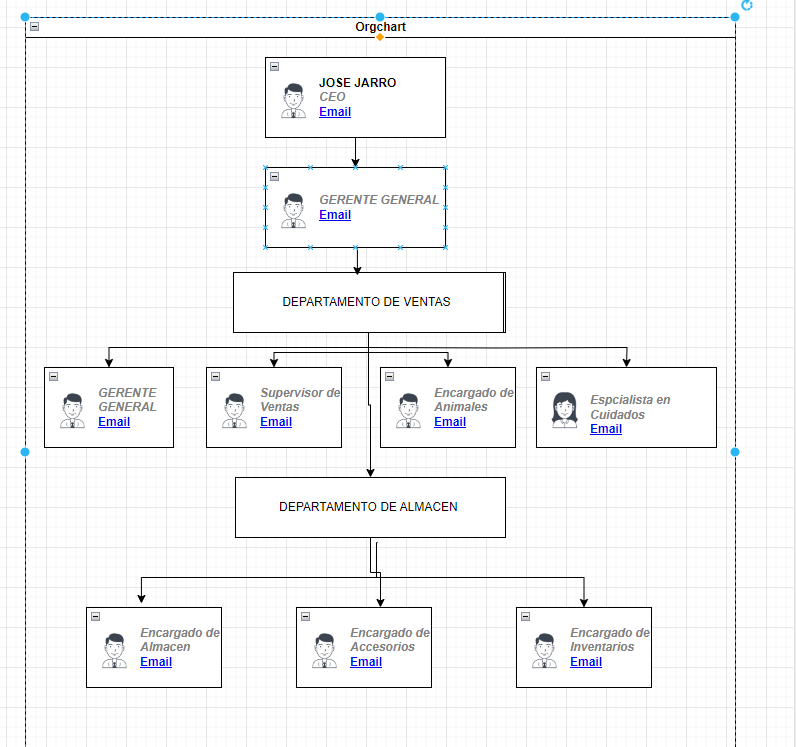
* 1. Visión:

Nuestra visión es convertirnos en líderes en el mercado al brindar servicios excepcionales y ofrecer animales en óptimas condiciones que superen las expectativas de nuestros clientes. Nos esforzamos por ser reconocidos como un referente de excelencia en el sector, respaldados por un equipo altamente calificado que se dedica a proporcionar un servicio eficiente y de calidad. Buscamos establecer relaciones duraderas con nuestros clientes, basadas en la confianza y la satisfacción, convirtiéndonos en su primera elección al adquirir animales y accesorios para sus seres queridos.

* 1. Misión:

Nuestra misión es consolidarnos como una empresa líder a nivel nacional, especializada en la venta de animales domésticos y silvestres, proporcionando un servicio excepcional que cumpla con los más altos estándares de calidad. Nos comprometemos a cubrir las diversas necesidades y requisitos de nuestros clientes al momento de adquirir un animal, garantizando la legalidad, la salud y el bienestar de cada uno de ellos. A través de un enfoque ético y responsable, buscamos fomentar el amor y el cuidado hacia los animales, promoviendo su correcta tenencia y ofreciendo una experiencia satisfactoria para todos nuestros clientes.

* 1. Organigrama:



En este organigrama actualizado, se han incorporado los roles adicionales que

El Gerente General supervisa todas las operaciones, incluido el Departamento de Ventas. El Supervisor de Ventas se encarga de supervisar y coordinar las actividades de los Vendedores, mientras que el Encargado de Animales se responsabiliza de la gestión de los animales, incluyendo su cuidado y bienestar.

Además, se ha añadido el Departamento de Almacén, con el Encargado de Almacén a cargo de la gestión de los accesorios de animales y el Almacenista encargado del manejo físico de los productos. También se ha incluido un Especialista en Cuidados, quien se especializa en brindar asesoramiento y conocimientos sobre el cuidado de los animales.

Adicionalmente, se ha agregado un Especialista en Inventarios en el Departamento de Almacén, quien se encarga de supervisar y controlar el inventario de los accesorios.

Este ajuste en el organigrama proporciona una estructura más detallada que refleja los roles específicos mencionados, lo que permite una mejor asignación de responsabilidades y una mayor eficiencia en la gestión de recursos y ventas.

**Visionamiento de la empresa**

## **Descripción del Problema:**

La venta ilegal de animales Es un problema es muy grave que tiene consecuencias negativas, amenaza la biodiversidad, la extracción del animal de su hábitat natural para ser vendido como mascotas puede tener un impacto negativo en la biodiversidad.

Muchas de estas especies son propias de la región y si se eliminan pueden causar un desequilibrio ecológico que afecta el ecosistema.

Además de eso tenemos el problema de la salud pública : los animales silvestres pueden transmitir enfermedades peligrosas a los seres humanos , especialmente si se mantienen en condiciones insalubres. además, muchos de estos animales son portadores de parásitos y bacterias que puede propagarse rápidamente si no se manejan adecuadamente

En conclusión: la venta ilegal de animales silvestres es una práctica cruel e irresponsable que amenaza la biodiversidad , promueve el tráfico ilegal y puede representar un peligro para la salud pública , es importante que los gobiernos tomen medida para prevenir y proteger a los animales del medio ambiente

## **Objetivos de Negocios**:

Los objetivos de negocios para el proyecto de implementación del sistema de gestión de recursos en la empresa "Charmeleon" son los siguientes:

* Satisfacción del cliente: El objetivo principal es garantizar que la compra de una mascota sea una experiencia satisfactoria para el cliente. Esto implica proporcionar un servicio de alta calidad, asesoramiento experto y un ambiente acogedor que brinde confianza y comodidad al cliente.
* Liderazgo en la localidad: Se busca convertirse en uno de los negocios referentes en la localidad, reconocido por su excelencia en la venta de animales domésticos y silvestres. Esto implica establecer una reputación sólida y una presencia destacada en el mercado local.
* Mejora del servicio y comodidad: Se pretende brindar a los clientes una experiencia más cómoda y conveniente al ofrecer un mejor servicio. Esto puede incluir opciones de compra en línea, entregas a domicilio, asistencia personalizada y facilidades de pago, entre otros aspectos que mejoren la experiencia del cliente.
* Calidad y precio competitivo: Se busca ofrecer productos de excelente calidad a los mejores precios del mercado. Esto implica establecer alianzas estratégicas con proveedores confiables, negociar precios competitivos y mantener altos estándares de calidad en los productos ofrecidos.
* Cumplimiento legal: Se aspira a ser una fuente legal y confiable para la adquisición de animales domésticos y silvestres. Esto implica cumplir rigurosamente con las regulaciones y leyes aplicables, asegurando la legalidad y bienestar de los animales ofrecidos.

## **Objetivos de Diseño**:

Los objetivos de diseño para el proyecto de implementación del sistema de gestión de recursos en la empresa "Charmeleon" son los siguientes:

Atención, apoyo y servicio al cliente: El diseño del sistema tiene como objetivo principal ofrecer una atención, apoyo y servicio al cliente de manera efectiva y constante. Esto implica proporcionar herramientas y funcionalidades que faciliten la comunicación y el seguimiento de las necesidades de los clientes, asegurando una experiencia positiva en todo momento.

Reducción de costos de personal: Se busca optimizar los recursos humanos y reducir los costos asociados al personal a través de la implementación del sistema. Esto implica automatizar tareas repetitivas y administrativas, permitiendo que el personal se enfoque en actividades de mayor valor agregado. Asimismo, el sistema puede ayudar a gestionar de manera eficiente la carga de trabajo y asignar tareas de manera más equitativa.

Optimización en el proceso de venta con el cliente: El diseño del sistema tiene como objetivo mejorar y optimizar el proceso de venta con el cliente. Esto implica proporcionar herramientas para agilizar la búsqueda y selección de animales y accesorios, facilitar el proceso de pago, generar facturas y comprobantes de compra, y brindar información detallada sobre los productos. El objetivo es crear un proceso de venta eficiente y satisfactorio tanto para el cliente como para el personal de ventas.

## **Alcance del Proyecto:**

El alcance del proyecto se ha definido tanto a nivel interno, en relación con la gestión de los animales, como a nivel externo, abarcando la parte sur del país donde opera la empresa "Charmeleon".

A nivel interno, el proyecto se centra en la implementación del sistema de gestión de recursos que permitirá administrar de manera eficiente los animales, incluyendo su adquisición, cuidado, seguimiento y venta. El sistema también abarcará la gestión de los accesorios relacionados con los animales.

A nivel externo, el alcance se limita a la parte sur del país donde se encuentra ubicada la empresa. Esto implica que el sistema y sus funcionalidades estarán disponibles para los clientes y proveedores que operen en esa región.

Es importante destacar que, si bien el alcance del proyecto se encuentra delimitado a nivel geográfico, se espera que el sistema sea escalable y pueda adaptarse en el futuro para abarcar otras regiones o incluso expandirse a nivel nacional.

**Viabilidad del Sistema:**

**Tiene viabilidad técnica:**

Se cuentan con los componentes necesarios para realizar el sistema, así como el equipo donde se ejecutará la página web y el equipo de desarrollo e implementación de este de manera remota. Las propiedades de los equipos para la implementación del sistema son:

**Características del equipo donde se ejecutará el sistema:**

* Procesador Intel Core i5 de 3.8 GHz: Este procesador ofrece un buen rendimiento y capacidad de procesamiento para el desarrollo de aplicaciones.
* Memoria RAM de 16 GB: La cantidad de RAM es suficiente para ejecutar las herramientas de desarrollo y mantener varias aplicaciones abiertas sin dificultad.
* Disco duro de 1 TB y disco sólido de 240 GB: Las capacidades de almacenamiento permiten guardar los archivos sin saturar el disco solido SSD.

**Características del equipo donde se desarrollará la aplicación es:**

**Hardware: (Jean Valverde Z., Marjiory Llantay Machaca,Jhon Poma)**

* Procesador Intel Core i5 de 3.8 GHz: Este procesador ofrece un buen rendimiento y capacidad de procesamiento para el desarrollo de aplicaciones.
* Memoria RAM de 16 GB: La cantidad de RAM es suficiente para ejecutar las herramientas de desarrollo y mantener varias aplicaciones abiertas sin dificultad.
* Disco duro de 2 TB y disco sólido de 240 GB: Las capacidades de almacenamiento permiten guardar los archivos de desarrollo y proporcionan espacio adicional para pruebas y otros datos relacionados con el sistema.

**Hardware: (Jose Luis Jarro )**

* Procesador Intel Core i3 de 8ª generación: Aunque el Core i3 es un procesador de nivel básico en comparación con el Core i5, sigue siendo capaz de realizar tareas de desarrollo de aplicaciones. La velocidad del procesador puede variar según el modelo específico.
* Memoria RAM de 16 GB: Al tener 16 GB de RAM, tendrás suficiente capacidad para ejecutar las herramientas de desarrollo y mantener varias aplicaciones abiertas al mismo tiempo sin problemas de rendimiento.
* Disco duro de 500 GB y disco sólido de 240 GB: El disco duro de 500 GB proporciona un espacio de almacenamiento adecuado para tus archivos de desarrollo y otros datos relacionados con el sistema. Además, el disco sólido de 240 GB permitirá una mayor velocidad de lectura y escritura, lo que beneficiará el rendimiento general del sistema.

**Software:**

* Sistema operativo Windows 11 Pro: Un sistema operativo actualizado que ofrece una plataforma estable para el desarrollo de aplicaciones.
* Herramientas de modelado y diseño como Rational Rose, Star UML y Draw.io: Estas herramientas facilitan el diseño y la visualización de los componentes del sistema.
* Microsoft Office 2019: La suite de Office puede ser útil para la documentación y la comunicación relacionadas con el desarrollo del sistema.
* Apache NetBeans: Un entorno de desarrollo integrado que proporciona funcionalidades para programar y probar aplicaciones web.
* MySQL Workbench: Una herramienta de administración de bases de datos que puede ayudar en la gestión y mantenimiento de la base de datos del sistema.
* API Frameworks: Dependiendo de los requisitos de tu aplicación, puedes considerar utilizar frameworks populares para desarrollar APIs, como Express.js (Node.js), Django (Python), o Laravel (PHP). Estos frameworks te proporcionarán una estructura y funcionalidades para desarrollar y mantener tus APIs de manera eficiente.
* Elasika : Se usara este software con el pago previo de s/. soles por mes y con la capacidad de subir nuestra pagina weba la nube.

Es importante considerar otros factores de viabilidad técnica, como la compatibilidad con los navegadores, las necesidades de seguridad, la escalabilidad del sistema y la experiencia y habilidades del equipo de desarrollo.

**Tiene viabilidad financiera:**

La viabilidad financiera del proyecto se ve favorecida por varios factores:

* Recursos disponibles: El hecho de contar con los recursos necesarios para implementar el sistema es un punto positivo. Esto significa que se dispone de los componentes de hardware y software requeridos para el desarrollo y la ejecución del sistema sin incurrir en costos adicionales.
* Programas gratuitos o de licencia libre: El uso de programas gratuitos o de licencia libre para la implementación del sistema reduce significativamente los gastos. Al mencionar herramientas como Apache NetBeans, MySQL Workbench, Rational Rose 2003 (u otras alternativas como Star UML o Draw.io), se indica que no se requiere invertir en licencias costosas, lo cual contribuye a la viabilidad financiera del proyecto.
* Apoyo de los empleados: Si se cuenta con un equipo de empleados capaces de colaborar en la creación del sistema, esto puede reducir los costos de contratar personal adicional o externalizar el desarrollo. Aprovechar el conocimiento y las habilidades internas es un enfoque económico y beneficioso para el proyecto.

En general, la utilización de recursos existentes, el uso de programas gratuitos o de licencia libre, y el apoyo interno en la creación del sistema son elementos positivos que contribuyen a la viabilidad financiera del proyecto.

**Tiene viabilidad organizacional:**

La viabilidad organizacional del proyecto se ve favorecida por el hecho de que la empresa no está generando un impacto ambiental significativo en sus operaciones. Al mencionar que la empresa utiliza gas, electricidad y agua, pero no está causando un impacto ambiental fuerte, se indica que se están tomando medidas adecuadas para minimizar el impacto en el entorno.

Es importante destacar algunos puntos adicionales relacionados con la viabilidad organizacional:

* Cumplimiento normativo: Es fundamental que la empresa cumpla con las regulaciones y leyes ambientales vigentes en su ubicación. Esto demuestra responsabilidad y compromiso con la sostenibilidad ambiental.
* Eficiencia energética y uso responsable de recursos: La empresa puede implementar prácticas para mejorar la eficiencia energética, como el uso de tecnologías más eficientes, el control del consumo de energía y el fomento de buenas prácticas en el uso de agua. Esto no solo reduce el impacto ambiental, sino que también puede generar ahorros económicos a largo plazo.
* Responsabilidad social corporativa: La preocupación por el medio ambiente y la adopción de prácticas sostenibles pueden ser parte de la estrategia de responsabilidad social corporativa de la empresa. Esto puede mejorar su imagen y reputación entre los clientes, empleados y la comunidad en general.
* Evaluación continua: Es importante realizar evaluaciones periódicas para identificar posibles impactos ambientales y tomar medidas para minimizarlos. Esto puede incluir la implementación de medidas de gestión de residuos, el uso de energías renovables o la participación en programas de reducción de emisiones.

## Información Obtenida del Levantamiento de Información:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Objetivo | Técnica | Sujeto | Tiempo | Información |
| Indicaciones de Usuario | Entrevista | Dueño de la empresa | 1 hora | * Mejora en la gestión de animales vendidos semanalmente: Se necesita un mejor seguimiento de las ventas, control de inventario y entrega oportuna de pedidos. * Necesidad de personal adicional: Se requiere contratar más empleados para satisfacer las demandas del negocio. * Mejorar cantidad de ventas y forma de venta: Se busca aumentar las ventas y mejorar las estrategias de marketing y experiencia del cliente. |

# **Análisis de Procesos:**

## Diagrama Descripción generada automáticamenteDiagrama del Proceso Actual (Diagrama de Actividades):

Los sistemas antiguos de venta de animales domésticos solían ser bastante diferentes en comparación con los enfoques modernos. Anteriormente, la venta de animales se realiza principalmente a través de tiendas de mascotas físicas, ferias y criadores locales. Aquí hay algunos aspectos destacados de los sistemas antiguos de venta de animales:

* Tiendas de mascotas físicas: Las personas solían visitar tiendas especializadas en mascotas para adquirir animales domésticos. Estas tiendas tenían exhibiciones con jaulas o acuarios donde se mostraban los animales disponibles. Los clientes podían recorrer la tienda, interactuar con los animales y recibir asesoramiento de los vendedores antes de tomar una decisión de compra.
* Ferias y eventos: Otra forma común de adquirir animales domésticos era a través de ferias y eventos dedicados a las mascotas. En estas ocasiones, los criadores y vendedores llevaban sus animales para exhibirlos y venderlos directamente al público. Estos eventos brindaban a los compradores la oportunidad de ver una variedad de animales en un solo lugar y comparar opciones.
* Criadores locales: Muchas personas solían obtener sus animales directamente de criadores locales. Estos criadores criaban y cuidaban animales específicos, como perros de raza pura, gatos, pájaros u otros animales. Los clientes interesados contactaban a los criadores, visitaban sus instalaciones y seleccionaban un animal de su elección.

Es importante tener en cuenta que estos sistemas antiguos no siempre garantizaban un ambiente óptimo para los animales o proporcionaban una amplia gama de opciones a los compradores. En muchos casos, la crianza de animales se llevaba a cabo en condiciones menos reguladas, y la información sobre el bienestar animal y la genética de los animales no siempre estaba disponible de manera transparente.

Diagrama del Proceso Propuesto (Diagrama de Actividades):

Diagrama

Descripción generada automáticamente

# **Especificación de requerimientos de Software**

## Cuadro de Requerimientos Funcionales inicial

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RF** | **FUNCION** | **DESCRIPCION** |
| **RF-01** | **Registrar cliente** | **El uso de la página web para la compra deberá permitir registrar al usuario** |
| **RF-02** | **Registrar servicio web** | **La persona ya registrada en el sistema (se mostrará en pantalla un mensaje que ya está la persona registrada en el sistema** |
| **RF-03** | **Mostrar catalogo** | **Se mostraran las imágenes de los animales en venta con su respectiva descripción** |
| **RF-04** | **Registrar al carrito de compras** | **El sistema de venta de animales exóticos deberá permitir al usuario agregar productos al carrito de compras** |
| **RF-05** | **Realizar Pago** | **Permite el pago mediante efectivo o algún método de pago digital** |

## Cuadro de Requerimientos No funcionales

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ID** | **NECESIDAD** | **DESCRIPCION** |
|  | **USABILIDAD** |  |
| **RNF01** | **Diseño adaptable del sitio web** | **Diseño adaptable a los distintos dispositivos** |
| **RNF02** | **Menú de fácil navegación** | **La pagina web deberá tener el grado de facilidad de uso para los visitantes.** |
|  | **SEGURIDAD** |  |
| **RNF03** | **Validar usuario ,agregar** | **El sistema deberá validad y agregar usuario** |
|  | **DISPONIBILIDAD** |  |
| **RNF04** | **Acceso a la información** | **Sera garantizado puesto que se utilizara una base de datos en la nube** |

## Cuadro de Requerimientos Funcionales Final

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RF** | **FUNCION** | **DESCRIPCION** |
| **RF-01** | **Registrar cliente** | **El uso de la página web para la compra deberá permitir registrar al usuario** |
| **RF-02** | **Servicio web** | **La persona ya registrada en el sistema (se mostrará en pantalla un mensaje que ya está la persona registrada en el sistema** |
| **RF-03** | **Mostrar catalogo** | **Se mostraran las imágenes de los animales en venta con su respectiva descripción** |
| **RF-04** | **Carrito de compras** | **El sistema de venta de animales exóticos deberá permitir al usuario agregar productos al carrito de compras** |
| **RF-05** | **Pago** | **Permite el pago mediante efectivo o algún método de pago digital** |

## Reglas de Negocio

**Actualización constante de la información del producto:**

* El catálogo de animales debe mantenerse siempre actualizado con la información más reciente, incluyendo características, precios y disponibilidad.
* Se deben establecer procedimientos claros para garantizar que cualquier cambio en la información del producto se refleje de manera oportuna en el sistema.

**Política de devolución y reparación de productos defectuosos:**

* En caso de que un animal adquirido presente algún defecto o problema de salud, se deberá ofrecer al cliente la opción de reembolso o reparación, de acuerdo con las leyes y políticas aplicables.
* Para accesorios dañados, se procederá a la devolución del dinero o cambio del producto siempre y cuando estén dentro del período de garantía y se presenten pruebas del defecto.

**Uso obligatorio de indumentaria de higiene:**

* Todo el personal involucrado en la manipulación de animales debe utilizar la indumentaria correspondiente de higiene, como guantes, alcohol, toallas, etc.
* Se deben proporcionar los recursos necesarios y capacitar al personal sobre las prácticas adecuadas de higiene para garantizar la salud y el bienestar tanto de los animales como de los clientes.

**Emisión obligatoria de boleta o factura al cliente:**

* El encargado de ventas tiene la responsabilidad de emitir una boleta o factura al cliente en cada compra realizada.
* Las boletas o facturas deben contener la información completa y precisa de la transacción, incluyendo los detalles del producto adquirido, el precio, la fecha y cualquier otra información requerida por la legislación local.

Estas reglas de negocio buscan asegurar la calidad del servicio, la transparencia en las transacciones y el cumplimiento de las normativas relacionadas con la venta de animales domésticos y silvestres . Es importante que la empresa implemente y comunique estas reglas de manera efectiva, y que todo el personal esté capacitado y comprometido en seguirlas adecuadamente.

# **Fase de Desarrollo**

## Perfiles de Usuario

**Encargado de Ventas**

Descripción: registrar el pedido

**Encargado de Área de animales**

Descripción: dar una correcta atención y mantenimiento a los animales

**Encargado de almacén**

Descripción: Actualizar las cantidades de accesorios/animales en la empresa

**Cliente**

Descripción: Realizar el pedido además de elegir la forma en que lo pagara

## Modelo Conceptual

### Diagrama de Paquetes

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**Escritorio**

### Diagrama de Casos de Usos

Diagrama

Descripción generada automáticamente

### Escenarios de Caso de Uso (narrativa)

1. El comprador inicia sesión en el sistema de venta de animales web.
2. El comprador busca animales disponibles utilizando la función de búsqueda.
3. El sistema muestra una lista de animales que coinciden con los criterios de búsqueda.
4. El comprador selecciona un animal y accede a la página de detalles del animal.
5. El comprador tiene la opción de agregar el animal al carrito de compras.
6. El comprador visualiza el contenido actual del carrito de compras, que incluye los animales seleccionados.
7. Una vez que el comprador ha finalizado la selección de animales, procede al proceso de pago.
8. El comprador revisa los detalles finales de la compra, incluyendo los animales seleccionados, precios y cantidades.
9. El comprador selecciona la opción de finalizar la compra y procede al proceso de pago.
10. Una vez que el pago se ha procesado correctamente, se genera una confirmación de compra y se notifica al vendedor.
11. El comprador recibe una confirmación de compra y detalles adicionales, como información de entrega o recogida.

## **Modelo Lógico**

### Análisis de Objetos

### Diagrama de Actividades (Con objetos)

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Diagrama

Descripción generada automáticamenteEscritorio

### **Gráfico Descripción generada automáticamente con confianza media**Diagrama de Secuencias

### Diagrama de clases

**Dibujo de ingeniería

Descripción generada automáticamente con confianza media**

# **CONCLUSIONES**

* La empresa reconoce la importancia de brindar una experiencia satisfactoria al cliente al adquirir una mascota. Esto demuestra una mentalidad centrada en el cliente y en proporcionar un servicio de alta calidad, asesoramiento experto y un entorno acogedor.
* . El sistema de gestión de venta de animales puede contribuir a este objetivo al optimizar los procesos de venta, mejorar la eficiencia operativa y ofrecer un servicio de calidad que destaque frente a la competencia.
* El sistema de gestión de animales facilita la implementación de estas mejoras al proporcionar herramientas y funcionalidades que agilicen y automatizen dichos procesos, brindando a los clientes una experiencia más fluida y agradable.
* El sistema de gestión de venta de animales puede ayudar en la gestión de proveedores y control de inventario, asegurando que se disponga de los productos necesarios y manteniendo un equilibrio adecuado entre calidad y precio.
* La empresa tiene como objetivo ser una fuente legal y confiable para la adquisición de animales domésticos y silvestres. Se compromete a cumplir rigurosamente con las regulaciones y leyes aplicables, garantizando la legalidad y el bienestar de los animales ofrecidos.
* La implementación del sistema de gestión de venta de animales puede facilitar el seguimiento y la gestión de los requisitos legales, como la documentación de ventas, certificados y registros, asegurando el cumplimiento normativo.