***Sistema de Ventas de Muebles y Accesorios para el Hogar***

***Alcance del sistema:***

***tienda física como en una plataforma en línea. Permitirá a los clientes consultar el catálogo de productos, realizar compras, y elegir entre distintos métodos de pago y entrega. A su vez, el personal podrá gestionar inventario, ventas, y pedidos desde un panel administrativo integrado.***

***El sistema incluirá:***

* ***Visualización de productos con fotos, descripciones y precios.***
* ***Carrito de compras en la tienda en línea.***
* ***Procesamiento de pagos (en línea y en tienda).***
* ***Emisión de boletas o facturas.***
* ***Gestión de inventario en tiempo real.***
* ***Punto de venta (POS) para tienda física.***
* ***Panel administrativo para empleados autorizados.***
* ***Reportes de ventas y movimientos de stock.***

***Fuera del alcance:***

* ***Integración con sistemas contables externos.***
* ***Gestión de proveedores.***
* ***Aplicaciones móviles (por ahora será solo web).***

***Objetivo del sistema:***

* ***comercialización de muebles y accesorios para el hogar tanto en tienda física como en línea, optimizando la atención al cliente, el control de inventario y el proceso de ventas.***
* ***mejorar la eficiencia operativa del negocio, facilitar la experiencia de compra del cliente, y centralizar la información de productos, pedidos y pagos en una única plataforma accesible y segura.***

***Recursos:***

* ***Humanos: Diseñadores, carpinteros, vendedores, personal de marketing, equipo de entrega e instalación.***
* ***Materiales: Madera, telas, herrajes, pinturas, barnices.***
* ***Financieros: Capital de inversión, préstamos, ingresos por ventas.***
* ***Tecnológicos: Software de diseño, maquinaria de fabricación, plataforma de comercio electrónico, sistema de gestión de inventario.***

***Cronograma:***

***\* Diseño y desarrollo de la nueva línea de muebles ecológicos.***

***\* Campaña de marketing para promocionar la nueva línea y aumentar el tráfico en línea.***

***\* Lanzamiento de la nueva línea de muebles ecológicos y evaluación de la respuesta del cliente.***

***\* Ajustes en la estrategia de marketing y producción según la retroalimentación del cliente.***

***1.-eventos reales***

* ***Feria del Hogar (Octubre): Participación en la feria más grande del sector para exhibir productos, establecer contactos y generar ventas.***
* ***Black Friday (Noviembre): Ofrecer descuentos especiales y promociones en todos los productos para atraer a más clientes y aumentar las ventas.***

***Requerimientos funcionales:***

* ***El sistema debe permitir registrar nuevos muebles con detalles como descripción, dimensiones, materiales, precio y stock.***
* ***Debe permitir gestionar las ventas, incluyendo la generación de facturas y el registro de pagos.***
* ***Debe permitir gestionar el inventario, incluyendo alertas de stock bajo y la posibilidad de realizar ajustes de inventario.***

***Requerimientos no funcionales:***

***El sistema debe ser fácil de usar para empleados con diferentes niveles de habilidad técnica.***

***Debe ser accesible desde diferentes dispositivos (computadoras, tablets).***

***Debe garantizar la seguridad de los datos de los clientes y las transacciones.***

***Requerimientos de negocio:***

* ***El sistema debe ayudar a reducir los costos de gestión de inventario.***
* ***Debe mejorar la eficiencia en el proceso de ventas.***
* ***Debe aumentar la satisfacción del cliente.***

***Requerimientos de usuario:***

* ***Los empleados deben poder encontrar rápidamente la información de los productos.***
* ***Los gerentes deben poder generar informes de ventas y de inventario de manera sencilla.***
* ***Los clientes deben poder consultar el catálogo de productos en línea y realizar compras.***

***Identificación de Conflictos en una Mueblería***

***Conflicto de recursos:***

***\* El presupuesto para el sistema es limitado, pero se requiere una solución robusta y escalable.***

***Conflicto de prioridad:***

***\* La implementación rápida del sistema es crucial, pero también es importante garantizar la seguridad de los datos.***

***Conflicto de funcionalidad:***

***\* Se desea integrar el sistema con la plataforma de e-commerce existente, pero la plataforma actual tiene limitaciones técnicas.***

***Propuesta de Soluciones para una Mueblería***

***Conflicto de recursos:***

***Solución: Optar por una solución en la nube que permita reducir los costos iniciales de infraestructura y mantenimiento.***

***Conflicto de prioridad:***

***Solución: Implementar un enfoque por fases, priorizando la funcionalidad básica y la seguridad en la primera fase, y luego agregar funcionalidades adicionales.***

***Conflicto de funcionalidad:***

***Solución:\* Evaluar la posibilidad de actualizar la plataforma de e-commerce o utilizar una API para integrar los sistemas de manera más eficiente.***

***Casos de Uso con Ejemplos Reales en una Mueblería***

***Ejemplo 1: Gestión de Inventario***

* ***Requerimiento:\* El sistema debe alertar cuando el stock de un mueble específico (ej. "Silla de Comedor Modelo X") sea inferior a 5 unidades.***
* ***Conflicto: La gestión manual del inventario es propensa a errores y puede llevar a la falta de stock de productos populares.***
* ***Solución: Implementar un sistema de gestión de inventario automatizado que realice un seguimiento en tiempo real del stock y genere alertas automáticas.***

***Ejemplo 2: Proceso de Venta***

* ***Requerimiento: El sistema debe permitir generar facturas rápidamente y registrar los pagos de los clientes.***
* ***Conflicto: El proceso manual de facturación es lento y puede generar errores en los cálculos.***
* ***Solución: Utilizar un sistema de punto de venta (POS) que automatice la generación de facturas, el cálculo de impuestos y el registro de pagos.***

***Ejemplo 3: Catálogo en Línea***

* ***Requerimiento: Los clientes deben poder consultar el catálogo de muebles en línea y realizar compras.***
* ***Conflicto: La plataforma de e-commerce existente no está optimizada para dispositivos móviles y tiene una mala experiencia de usuario.***
* ***Solución: Rediseñar la plataforma de e-commerce para que sea responsive y mejorar la experiencia de usuario, incluyendo la posibilidad de filtrar y buscar productos fácilmente.***