DOCUMENTO DE ESPECIFICACIÓN DE REQUERIMEINTOS

|  |  |
| --- | --- |
| **Proyecto** | SOFTWARE DE VENTAS PARA LA EMPRESA MULTINIVEL NatAmE |
| **Documento** | Especificación de Requerimientos |
| **Responsable** | Jairo Andrés Romero Triana  Gabriela Liseth Ladino Valbuena  Juan Diego Ávila Gómez  Néstor Danilo Sánchez Castañeda Cristian Manuel Bernal Bernal |
| **Estado del documento** | Borrador, Revisión, Aprobado, Liberado (marcar uno) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Versión** | **Fecha Creación** | **Fecha Liberación** | **Descripción del cambio** |
| 1 | 02/09/2019 |  | Inicio |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# TABLA DE CONTENIDO

1. [TABLA DE CONTENIDO 2](#_Toc427156284)
2. [Documento de Especificación de Requerimientos 3](#_Toc427156285)
3. [1 Propósito del Sistema 3](#_Toc427156286)
4. [2 Alcance del Sistema 3](#_Toc427156287)
5. [3 Restricciones y suposiciones 3](#_Toc427156288)
6. [4 Objetivos del nuevo sistema 3](#_Toc427156289)
7. [5 Usuarios del Sistema 3](#_Toc427156290)
8. [6 Requerimientos Funcionales 3](#_Toc427156291)
9. [7 Descripción de casos de uso 3](#_Toc427156292)
10. [8 Requerimientos No Funcionales 5](#_Toc427156293)

[8.1 Seguridad y control de acceso 5](#_Toc427156294)

[8.2 Disponibilidad 5](#_Toc427156295)

[8.3 Desempeño 5](#_Toc427156296)

[8.4 Plataforma de implementación 5](#_Toc427156297)

# Documento de Especificación de Requerimientos

# 

# Propósito del Sistema

Diseñar una aplicación para la gestión de ventas de la empresa NatAme, la cual está encargada de la venta de productos naturales y amigables con el medio ambiente. Dicha empresa requiere una sistematización en el proceso de ventas y facilidad de acceso para los actores que participan en el proceso. .   
La aplicación estará soportada por una base de datos relacional, en la cuál se gestionaran todas las funcionalidades que la empresa requiere para la gestión de ventas.

*Descripción clara y precisa del problema a resolver: situación actual y justificación del nuevo sistema.*

# Alcance del Sistema

El sistema contará con la implementación del registro de clientes, representantes de ventas, y con el módulo de ventas que permitirá al usuario visualizar y gestionar el pedido de productos ubicados en el catálogo y su respectiva región.

Por otra parte, el sistema no estará encargado del proceso de pago, de la calificación de representantes, el cálculo de la comisión, contabilización del valor vendido en los acumulados periódicos de cada representante, generación de estadísticas por periodo y el cambio de representante en caso de que así lo sugiera el cliente.

*Delimitación de la funcionalidad que se va a implementar dentro del desarrollo del proyecto. Descripción precisa de las funcionalidades que NO se incluyen como parte del proyecto.*

# 

# Restricciones y suposiciones

RESTRICCIONES:

* Se utilizará una arquitectura de 3 capas.
* Para la gestión de la base de datos se hará uso de Oracle 11 y para el diseño del aplicativo se utilizará Java.
* La entrega se realizará en dos partes: 1) Un ejecutable para mostrar la funcionalidad de la aplicación y 2) Un anexo que tendrá la especificación de los requerimientos del sistema.

SUPOSICIONES:

* La clase y la sala de sistemas, se encontrarán en condiciones normales y adecuadas para la presentación del proyecto.
* Las versiones de los programas utilizados para el desarrollo de la aplicación, serán compatibles con la versión en la que fue diseñado el ejecutable.

*Lista de condiciones o restricciones que deben cumplirse en el desarrollo del proyecto (arquitectura, plataforma tecnológica, condiciones de entrega, por ejemplo). Lista de supuestos sobre los cuales se desarrolla el proyecto.*

# Objetivos del nuevo sistema

Sistematizar el proceso de gestión de ventas y registro de usuarios (clientes y representantes de ventas), para facilitar

*Objetivo general y objetivos específicos del sistema a desarrollar. Deben ser claros, precisos y verificables.*

# Usuarios del Sistema

Roles:

* Cliente
* Representante de Ventas Beginner
* Representante de Ventas Junior
* Representante de Ventas Senior
* Representante de Ventas Master
* Director
* Administrador de base de datos

Descripción de Cada rol:

* **Cliente:** Persona que utiliza los servicios que ofrece la aplicación
* **Representantes de Ventas (Beginner, Junior, Senior, Master):** venden bienes o servicios a los clientes en nombre de los fabricantes, mayoristas o proveedores de servicios. Viajan por un área en particular, visitan a los clientes existentes o potenciales para presentarles sus productos, negocian las ventas y discuten servicios posventa.
* **Director:** Es un representante de ventas que representa una región.
* **Administrador de base de datos:** Administra las tecnologías de información y comunicación. Tiene la capacidad de administrar el sistema de gestión de bases de datos.

Funciones de Cada Rol:

* **Cliente:**
  + Hace pedidos (Revisar catálogo, realizar pago, agregar al carrito de compra)
  + Calificar al representante de ventas, en una escala de 0 (pésimo) a 5 (excelente)
  + Solicitar cambio de representante de ventas asignado
* **Representante de Ventas (Beginner, Junior, Senior):** 
  + Captar clientes
  + Asesorar en el proceso de compra de productos
  + Registrar clientes
  + Hacer la compra de un cliente en caso de que este no pueda realizarla o le delegue dicha función al representante
* **Representante de Ventas Master:**
  + Captar clientes
  + Asesorar en el proceso de compra de productos
  + Registrar clientes
  + Registrar a personas (sean o no clientes) como representantes de ventas
  + Hacer la compra de un cliente en caso de que este no pueda realizarla o le delegue dicha función al representante
* **Director:**
  + Captar clientes
  + Asesorar en el proceso de compra de productos
  + Registrar clientes
  + Registrar a personas (sean o no clientes) como representantes de ventas
  + Hacer la compra de un cliente en caso de que este no pueda realizarla o le delegue dicha función al representante
* **Administrador de la base de datos**
  + Administrar la estructura de la base de datos.
  + Establecer el diccionario de datos.
  + Asegurar la confiabilidad y seguridad de la base de datos.

*Descripción de los roles de usuarios que interactúan con el sistema y resumen de las funciones autorizadas para cada rol.*

# Requerimientos Funcionales

* Registrar los representantes de ventas. El registro de los representantes de ventas,lo hace un representante de ventas tipo master.
* Registrar los datos de los clientes.
* Gestionar los pedidos: adicionar o quitar productos de un pedido, pagar el pedido, cancelar el pedido.

# Descripción de casos de uso

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Caso de Uso** | Vender producto | **Id.Caso Uso** | | RP001 |
| **Resumen** | Detalla el proceso de venta, desde que el cliente coloca el pedido en el sistema, hasta realizar el pago del mismo. Aclarando que no todo el proceso es soportado completamente por la aplicación. | | | |
| **Actor** | Cliente(Secundario)-Representante de ventas | | | |
| **Curso básico de eventos** | Actor   1. El representante va al apartado de registro del cliente. 2. El representante suministra la identificación del cliente. 3. El representante ingresa los datos del cliente (nombre, identificación, correo, teléfono).   6. El cliente registrado se dirige al apartado de ventas.   1. El cliente elige la región de su gusto y/o necesidad.   9. El cliente agrega los productos de su elección al carrito  11. El cliente da click en el botón de compra.  13. El cliente elige la opción de pago  17. El cliente realiza la calificación del representante | | Sistema  3. Valida si el cliente está registrado.  5. Se registran los datos del cliente y se actualize la base de datos.  8. Despliega el catálogo de productos de la región seleccionada  10. Verifica si hay existencia de producto seleccionado  12. Muestra las opciones de pago  14. Registra el pago en la base de datos  15. Actualiza la cantidad del producto en el catálogo de cada producto vendido.  16. Muestra la factura de compra con los datos del cliente, el nombre del representante que realizo la compra, la fecha de realización de la compra y la fecha de entrega del pedido. | |
| **Caminos alternativos** | 1. El cliente es un representante de ventas por lo que no es necesario el registro en el sistema.  2. El cliente ya está registrado por lo que no es necesario volver a pedir los datos del registro.  3. Si el medio de pago en el que el cliente desea realizar su compra es efectivo, se deja una constancia en la factura de compra de que, se debe realizar el pago mediante una entidad bancaria en X días hábiles.  4. Si el medio de pago en que el cliente desea realizar su compra es por medio digital, mirar cómo se realiza el medio de pago digital | | | |
| **Caminos de excepción** | 1. El Representante escribe un valor no válido. Como una letra, un símbolo o cualquier valor incorrecto dependiendo el campo.  2. Se verifica un número de productos pedidos superior al disponible en inventario. | | | |
| **Puntos de Extensión** | 1. El cliente desiste de realizar la orden. | | | |
| **Precondiciones** | 1. Hay existencias de los productos que se ofertarán en la región asignada.  2. El cliente tiene asignado un representante de venta.  3. El representante de ventas debe estar logueado en el sistema. | | | |
| **PostCondiciones** | 1. Se disminuye el número de productos disponibles en el inventario en una cantidad igual a la pedida para cada uno.  2. Se agrega una nueva orden al histórico de órdenes de compra.  3. Se actualiza la lista de clientes de ser necesario.  4. Se le asigna el porcentaje de comisión de ventas al representante de pendiendo de su clasificación (beginner, etc.) | | | |
| **Criterios de aceptación** | El sistema lista solamente los productos que tienen disponibilidad de inventario (Para el cliente). El sistema lista únicamente las órdenes de compra que estén a cargo del representante de ventas que las visualiza. Solamente se puede realizar la cancelación del pedido hasta una fecha límite. No se permite el registro del pedido si el cliente ingresa valores no numéricos en espacios para números. No se registra ningún pedido cuyo número de productos supere el que está disponible en inventario. | | | |
| **Autor** | Jairo Andrés Romero Triana 20151020027  Gabriela Liseth Ladino Valbuena 20151020073  Nestor Danilo Sanchez Castañeda 20151020115  Cristian Manuel Bernal Bernal 20151020523  Juan Diego Avila Gomez 20151020125 | | | |
| **Fecha** | 29-Agosto-2019 | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Caso de Uso** | Registrar al representante de ventas | **Id.Caso Uso** | | RP002 |
| **Resumen** | Detalla el proceso de inscripción y registro a nuevos representantes de ventas (los cuales pueden estar etiquetados como clientes o no) que hayan cumplido los requisitos para pasar a tal clasificación. Ellos serán registrados únicamente por los Representantes de Ventas clasificados de tipo Master. | | | |
| **Actor** | Representante de ventas Master | | | |
| **Curso básico de eventos** | Actor  1. El representante de ventas master selecciona el apartado para realizar un nuevo registro de representantes en el sistema.  2. El representante master suministra el documento de identidad del aspirante a representante de ventas.  4. El representante de ventas master ingresa la información de registro del nuevo representante.  8. El representante master guarda y envía los cambios realizados. | | Sistema  3. Valida si documento de identidad pertenece a un usuario registrado como cliente o no.  5. Validar los datos ingresados en el paso anterior.  6. Registra fecha del contrato, basándose en la fecha del sistema.  7. Clasifica al nuevo representante de ventas como beginner.  9. Registra la actualización de los cambios realizados.  10. Notificar el éxito de la transacción | |
| **Caminos alternativos** | 1. Si el nuevo aspirante a representante de ventas no está registrado en el sistema, es necesario solicitar los siguientes datos: nombre, identificación, correo electrónico, género, fecha de nacimiento, fecha de contrato, teléfono de contacto, dirección y región a la cuál aspira. | | | |
| **Caminos de excepción** | 1. El usuario al que se le realizará el cambio puede ya estar registrado como representante de ventas.  2. El representante de ventas master se intenta registrar así mismo.  3. Se ingresa una región de ventas en un país diferente al de residencia. | | | |
| **Puntos de Extensión** | El representante master puede cancelar el proceso de cambio de estado de un usuario para volver al evento 1. | | | |
| **Precondiciones** | 1. El representante de ventas master ya debe estar logueado en el sistema  2. Se valide que el representante de ventas tenga captado clientes | | | |
| **Postcondiciones** | 1. Se actualiza el listado de representantes de ventas.  2. Se le asigna un porcentaje de comisión de ventas empezando por la comisión de tipo begginer (clasificación de los representantes con la cual empezaría) | | | |
| **Criterios de aceptación** | El sistema debe permitir solo a los Representantes de Ventas Master el registro de nuevos representantes de ventas, además que para que el usuario candidato a representante sea aceptado y pueda pasar automáticamente (si así el usuario desea) a la lista de espera para que se le realice el cambio de estado, debe haber cumplido con los requisitos necesarios para que el sistema pueda mostrarle la opción de pasar a dicha lista. | | | |
| **Autor** | Jairo Andrés Romero Triana 20151020027  Gabriela Liseth Ladino Valbuena 20151020073  Nestor Danilo Sanchez Castañeda 20151020115  Cristian Manuel Bernal Bernal 20151020523  Juan Diego Avila Gomez 20151020125 | | | |
| **Fecha** | 29-Agosto-2019 | | | |

# Requerimientos No Funcionales

## Seguridad y control de acceso

|  |  |
| --- | --- |
| Identificador: | Nombre: |
| **Descripción:** | |
| **Criterios de Aceptación** | |

## Disponibilidad

|  |  |
| --- | --- |
| Identificador: | Nombre: |
| **Descripción:** | |
| **Criterios de Aceptación** | |

## Desempeño

|  |  |
| --- | --- |
| Identificador: | Nombre: |
| **Descripción:** | |
| **Criterios de Aceptación** | |

## Plataforma de implementación

|  |  |
| --- | --- |
| Identificador: | Nombre: |
| **Descripción**: | |

# 