|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nivel de CU:** | 🗷Negocio | | 🞎Sistema | | | |
| **Nombre de CU:** | Elaborar Informe de rendimiento de cuenta de Cliente | | | | **ID:** | 30 |
| **Actor principal:** | No aplica | **Actor Secundario:** | | No aplica | | |
| **Tipo de CU:** | 🗷Concreto | | 🞎Abstracto | | | |
| **Objetivo:** | Determinar la importancia del cliente para la empresa | | | | | |
| **Éxito:** | Se logró clasificar al cliente respecto de los demás | | | | | |
| **Descripción:** | | | | | | |
| El CU comienza cuando el Encargado de Ventasdecide determinar cuán rentable es la venta a un cierto cliente. Para llevar a cabo la tarea se calcula la rentabilidad promedio de las cuentas de los clientes en base a los beneficios netos por las ventas en un determinado periodo de tiempo. Finalmente se elabora el informe donde se muestra la rentabilidad relativa del cliente respecto a los demás.  Fin de CU.  **Complejidad**: ALTA | | | | | | |