|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nivel de CU:** | 🗷Negocio | | 🞎Sistema | | | |
| **Nombre de CU:** | Elaborar informe de proyecciones de ventas | | | | **ID:** | 31 |
| **Actor principal:** | No aplica | **Actor Secundario:** | | No aplica | | |
| **Tipo de CU:** | 🗷Concreto | | 🞎Abstracto | | | |
| **Objetivo:** |  | | | | | |
| **Éxito:** |  | | | | | |
| **Descripción:** | | | | | | |
| El CU comienza cuando el Gerente General decide determinar en base a los pedidos de compra de los clientes en un cierto periodo, cómo se espera que se evolucionen las ventas de la empresa en el próximo periodo. De esta manera se genera un informe de proyecciones de ventas. A partir de estos resultados se podría predecir la falta de mercadería de un determinado producto, en qué momento un cliente podría necesitar mercadería, cuánto podría llegar a vender un Viajante, cuánto podría ser los ingresos totales de la compañía.  Fin de CU.  **Complejidad:** SUPER HIPER ALTA! | | | | | | |