|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nivel de CU:** | Negocio | | | Sistema | | | | |
| **Nombre de CU:** | Generar Informe de Proyección de Ventas | | | | | | **ID:** | 503 |
| **Paquete:** | Toma de Decisiones | | | | | | | |
| **Prioridad:** | Alta | Media | | | | Baja | | |
| **Complejidad:** | Alta | Media | | | | Baja | | |
| **Categoría:** | Esencial | Soporte | | | | Usuario | | |
| **Actor principal:** | Gerente (G) | | **Actor Secundario:** | | No aplica | | | |
| **Tipo de CU:** | Concreto | | | Abstracto | | | | |
| **Objetivo:** | Generar un informe de la proyección generada sobre las ventas futuras de los productos terminados. | | | | | | | |
| **Descripción** | | | | | | | | |
| El CU comienzo cuando el G selecciona la opción Generar Informe de Proyección de Ventas. El G puede filtrar por: cliente, viajante, proveedor, producto, tipo de producto. El G además puede realizar comparaciones, en un mismo informe, entre clientes, viajantes, proveedores, productos o tipos de productos. El Sistema genera el informe correspondiente con los siguientes datos: periodo bajo análisis, el/los volumen/es de ventas, en caso de tener comparaciones entre criterios diferentes, el sistema muestra el volumen de cada criterio. El G procede o no imprimir el informe.  Fin de CU. | | | | | | | | |
| **Observaciones:** | El G puede cancelar el CU en cualquier momento.  El Periodo bajo análisis viene dado por el cálculo que se realizó en el CU 505. Calcular la Proyección de Ventas | | | | | | | |
| **Requerimientos No Funcionales:** | No aplica | | | | | | | |
| **Asociaciones de Extensión:** | No aplica | | | | | | | |
| **Asociaciones de Inclusión:** | No aplica | | | | | | | |
| **CU Donde se Incluye:** | No aplica | | | | | | | |
| **CU al que se Extiende:** | No aplica | | | | | | | |
| **CU de Generalización:** | No aplica | | | | | | | |