



Jetlag Agency Travel

Comienza con Jet Lag, Termina con Tu Mayor Aventura

Historia y Crecimiento

Jetlag Agency Travel comenzó en 2011 con una única sucursal. A lo largo de los años, la empresa ha experimentado un notable crecimiento, ampliando su presencia con la apertura de tres sucursales en distintas ubicaciones: Palermo, Dot y Caballito. Esta expansión refleja el éxito continuo y la creciente demanda de sus servicios de viajes.

Misión

Brindamos experiencias de viaje excepcionales mediante un servicio personalizado y eficiente, asegurando que cada cliente disfrute de un viaje inolvidable y sin estrés.

Visión

Ser la agencia de viajes líder en la región, reconocida por nuestra innovación, excelencia en el servicio y compromiso con la satisfacción total del cliente.



<https://github.com/reiyo231086/Jetlag-Travel-Agency.git>

Descripción del Proyecto



Introducción

La presente documentación detalla el diseño y desarrollo de un sistema de gestión integral para una agencia de viajes que opera a nivel nacional. La agencia, está en expansión, busca mejorar la eficiencia en sus operaciones diarias a través de la implementación de un sistema que permita la centralización y automatización de sus procesos de reservas, ventas y seguimiento clientes para enviar ofertas personalizadas.

Objetivo

El objetivo principal del desarrollo de este sistema es optimizar la gestión de las reservas y ventas en la agencia de viajes, permitiendo un seguimiento detallado de los movimientos comerciales, un control exhaustivo de las transacciones financieras y la posibilidad de ofrecer servicios personalizados a clientes actuales y potenciales. De este modo, se busca mejorar la eficiencia operativa y aumentar la satisfacción del cliente, contribuyendo al crecimiento y éxito continuo de la agencia.

Situación Problemática



Actualmente, la agencia enfrenta varios desafíos relacionados con la gestión de sus operaciones:

- **Descentralización de la Información:** Con las reservas llegando desde múltiples canales (presencial, web, redes sociales), se hace difícil mantener un registro centralizado, lo que puede llevar a errores y duplicación de datos.
- **Falta de Seguimiento de Prospectos:** Los clientes que muestran interés, pero no completan una reserva no están siendo seguidos de manera efectiva, lo que representa una pérdida de oportunidades de negocio.
- **Gestión de Ventas Ineficiente:** Sin un sistema que permita un control claro de las ventas por empleado, es difícil evaluar el rendimiento de los equipos y optimizar la operación de las sucursales.
- **Complejidad en el Manejo de Pagos:** Con múltiples métodos de pago, el seguimiento y la conciliación de las transacciones financieras se vuelven procesos laboriosos y propensos a errores.
- **Relaciones con Proveedores:** La agencia depende de varios proveedores de servicios (aerolíneas, sistemas de colectivos), y la falta de integración eficiente puede llevar a problemas en la coordinación y entrega de servicios.

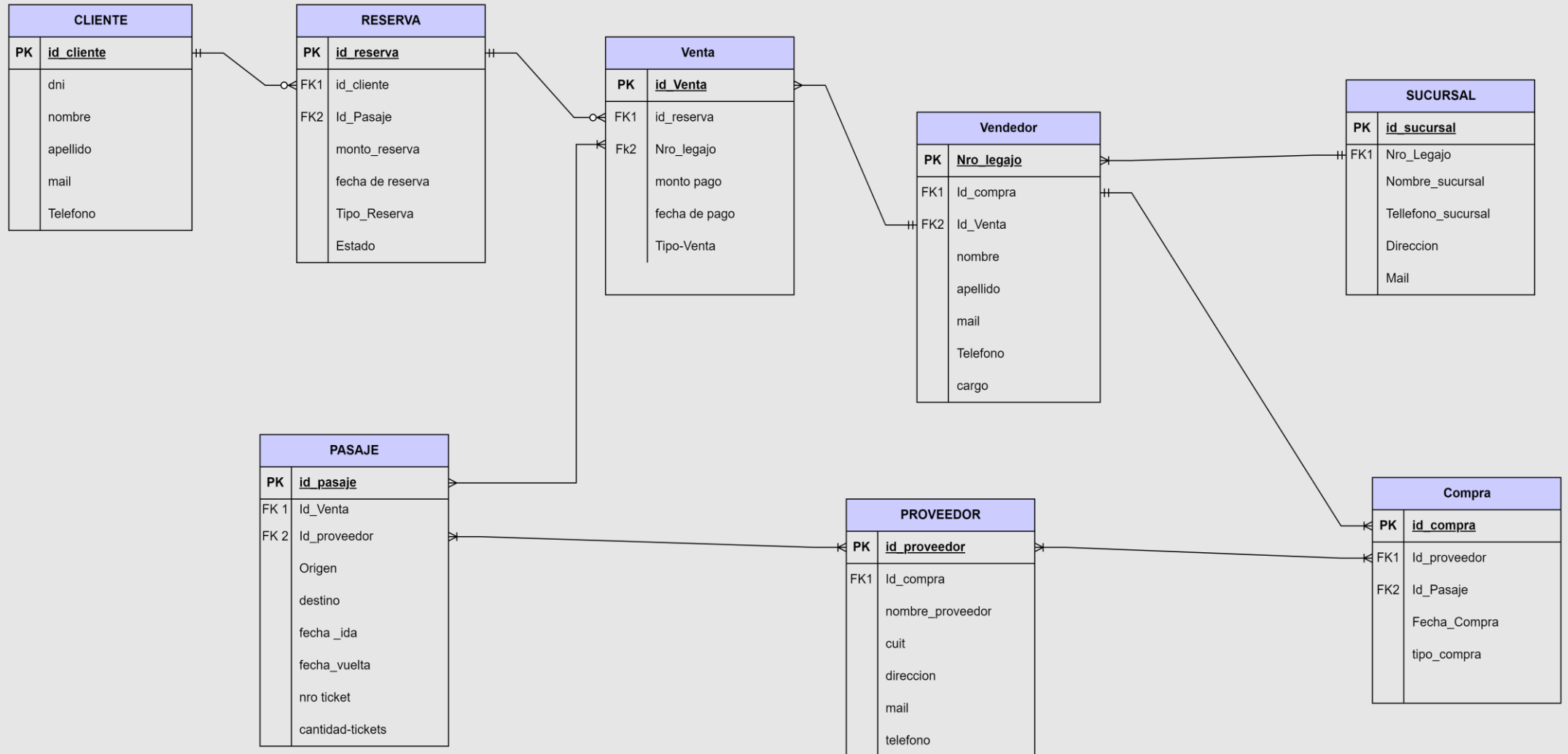
Diagrama de Tablas 1

Tablas	Campos	Detalle de Campo	PK	FK	Tipo de Campo
CLIENTE	id_cliente	Identificador único del cliente	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	dni	Documento Nacional de Identidad			VARCHAR(50) UNIQUE
	nombre	Nombre del cliente			VARCHAR(50)
	apellido	Apellido del cliente			VARCHAR(50)
	mail	Correo electrónico del cliente			VARCHAR(50)
	telefono	Número de teléfono del cliente			INT
	creado	Fecha y hora de creación del registro			DATETIME
RESERVA	id_reserva	Identificador único de la reserva	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	id_cliente	Identificador del cliente asociado		id_cliente	INT
	id_pasaje	Identificador del pasaje reservado			INT
	monto_total	Monto total de la reserva			DECIMAL(10, 2)
	monto_abonado	Monto abonado de la reserva			DECIMAL(10, 2) DEFA
	fecha_reserva	Fecha de la reserva			DATE
	tipo_reserva	Tipo de la reserva			VARCHAR(50)
	estado	Estado de la reserva			ENUM
VENTA	id_venta	Identificador único de la venta	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	id_reserva	Identificador de la reserva asociada		id_reserva	INT
	nro_legajo	Identificador del vendedor			INT
	monto_pago	Monto pagado en la venta			DECIMAL(10, 2)
	fecha_pago	Fecha y hora del pago			DATETIME
	tipo_venta	Tipo de venta			VARCHAR(50)
VENDEDOR	nro_legajo	Identificador único del vendedor	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	id_venta	Identificador de la venta asociada		id_venta	INT
	id_compra	Identificador de la compra asociada		id_compra	INT
	nombre	Nombre del vendedor			VARCHAR(50)
	apellido	Apellido del vendedor			VARCHAR(50)
	mail	Correo electrónico del vendedor			VARCHAR(50)
	telefono	Número de teléfono del vendedor			VARCHAR(20)
	cargo	Cargo del vendedor			VARCHAR(50)

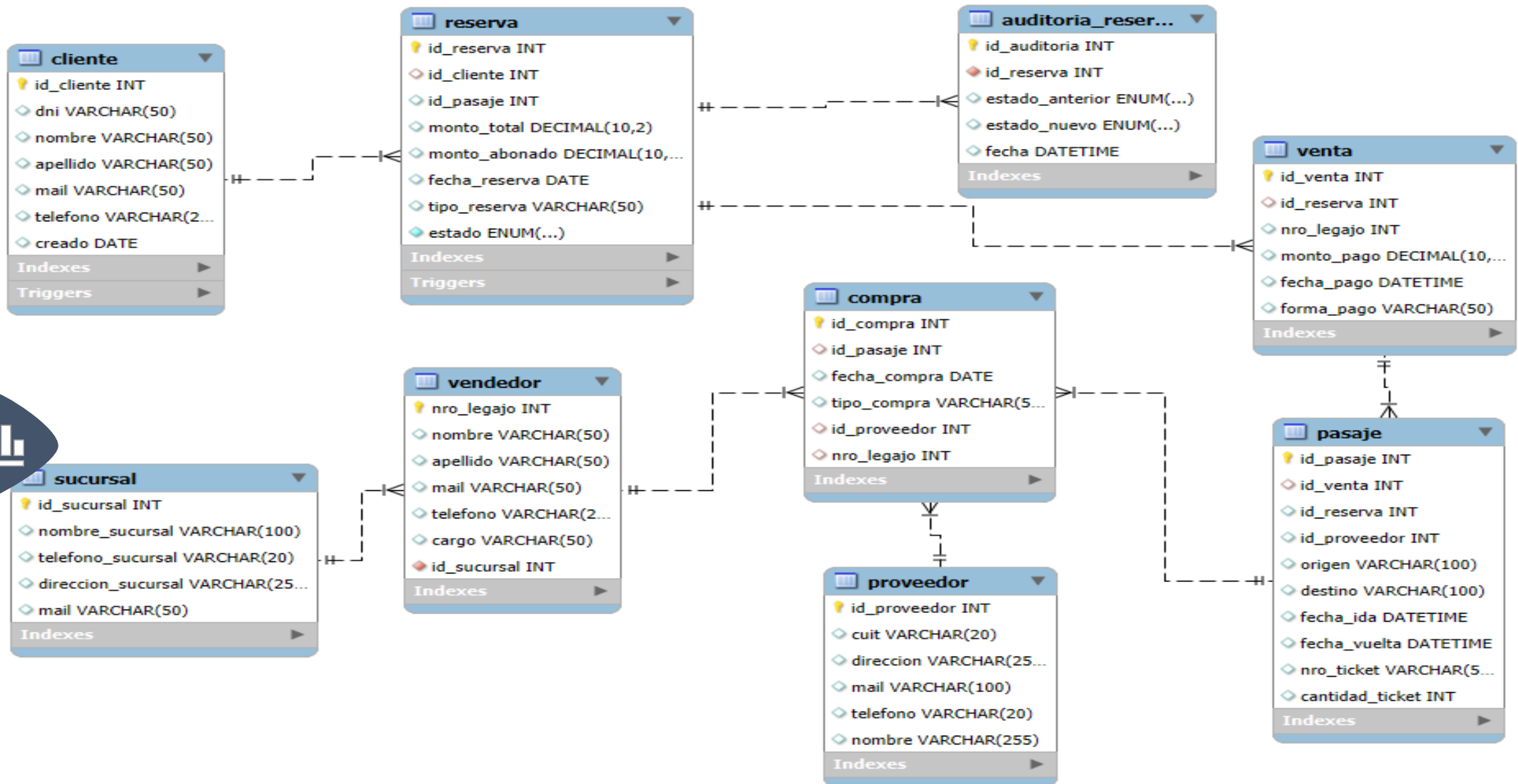
Diagrama de Tablas 2

Tablas	Campos	Detalle de Campo	PK	FK	Tipo de Campo
SUCURSAL	id_sucursal	Identificador único de la sucursal	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	nro_legajo	Identificador del vendedor asociado		nro_legajo	INT
	nombre_sucurs	Nombre de la sucursal			VARCHAR(100)
	telefono_sucursal	Teléfono de la sucursal			VARCHAR(20)
	direccion_sucursal	Dirección de la sucursal			VARCHAR(255)
	mail	Correo electrónico de la sucursal			VARCHAR(50)
PASAJE	id_pasaje	Identificador único del pasaje	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	id_venta	Identificador de la venta asociada		id_venta	INT
	id_proveedor	Identificador del proveedor		id_proveedo	INT
	id_reserva	Identificador de la reserva asociada			INT
	origen	Lugar de origen del pasaje			VARCHAR(100)
	destino	Lugar de destino del pasaje			VARCHAR(100)
	fecha_ida	Fecha de ida del pasaje			DATETIME
	fecha_vuelta	Fecha de vuelta del pasaje			DATETIME
	nro_ticket	Número de ticket del pasaje			VARCHAR(50)
	cantidad_ticket	Cantidad de tickets del pasaje			INT
PROVEEDOR	id_proveedor	Identificador único del proveedor	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	id_compra	Identificador de la compra asociada		id_compra	INT
	cuit	CUIT del proveedor			VARCHAR(20)
	direccion	Dirección del proveedor			VARCHAR(255)
	mail	Correo electrónico del proveedor			VARCHAR(100)
	telefono	Teléfono del proveedor			VARCHAR(20)
COMPRA	id_compra	Identificador único de la compra	PK		INT AUTO_INCREMENT,
	id_pasaje	Identificador del pasaje asociado		id_pasaje	INT
	fecha_compra	Fecha de la compra			DATE
	tipo_compra	Tipo de la compra			VARCHAR(50)

Diseño Diagrama Entidad Relación



DER generado por Reverse Engineer



Funciones y Procedimientos

Funciones

- **Ventas_totales_vendedor(vendedor_legajo):** Calcula el total de ventas realizadas por un vendedor específico. Retorna la suma de los montos de las ventas. Si no hay ventas, devuelve 0.
- **calcular_comision_por_empleado(vendedor_legajo, mes, año):** Calcula la comisión del vendedor basada en sus ventas del mes y año especificados, aplicando un porcentaje (10%) sobre el total de ventas. Retorna el monto de la comisión.

Procedimientos

- **Almacenadosreactivar y actualizar reserva:** Reactiva una reserva que fue cancelada. Permite actualizar la fecha, el estado y los montos de la reserva según los nuevos valores proporcionados.
- **Actualizar_monto_abonado:** Permite modificar el monto abonado por un cliente, asegurando que el nuevo monto no exceda el monto total de la reserva.
- **Cambiar_estado_reserva:** Cambia el estado de una reserva a uno nuevo especificado, facilitando la gestión de reservas.



Trigger y Transacciones

Trigger para Ventas Automáticas

- **After_update_reserva:** Este trigger se activa automáticamente después de que se actualiza una reserva. Si la reserva pasa a tener el estado "Total Pagado", se inserta un nuevo registro en la tabla de ventas, reflejando el monto total de la reserva y la fecha de pago. Esto asegura que las ventas se registren de manera automática y precisa, mejorando la integridad de los datos.

Transacciones

- Creo una transacción para registrar un nuevo cliente junto con una reserva y una venta asociada en una sola transacción, asegurando la integridad de los datos.
- Iniciando la transacción para asegurar que todas las operaciones se completen correctamente. Primero, se inserta un **nuevo cliente** con sus datos, Luego, se crea una **reserva** asociada al cliente, especificando los datos de la reserva y se guarda su ID. Finalmente, se registra una **venta** vinculada a la reserva, incluyendo el ID de la reserva, número de legajo del vendedor, monto, fecha y forma de pago.

