|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **# Ref** | | CUE007 | |
| **Caso de Uso** | | Genera Promociones | |
| **Autor** | | Aprendices Sena | |
| **Fecha** | | 11/11/2019 | |
| **Versión** | | Versión 1 | |
| **Actor/es** | | Gerente y Administrador | |
| **Tipo** | | Secundario | |
| **Descripción** | | El sistema deberá permitir el acceder al directorio de proveedores bien sea para crear o consultar contactos. | |
| **Referencias Cruzadas** | **C.U** | CU007 | |
| **H.U** | HU0019 | |
| **Precondición** | | 1. El actor debe haber ingresado al sistema. 2. El actor debe haber seleccionado el módulo de Promociones. | |
| **Flujo Normal** | | | |
| **ACCION ACTOR/ES**  1.-El Gerente selecciona la modulo promociones.  2. El Gerente selecciona la opcion crear promociones.  3. El actor ingresa el nombre del producto a poner en promocion y el porcentaje de descuento a aplicar sobre el producto.  4. El Gerente selecciona la opción comportamiento de ventas  5. El Gerente elige el filtro de la consulta segun lo requiera.   1. Los actores seleccionan la opcion reporte de promociones. | | | **RESPUESTA DEL SISTEMA.**  1. El sistema muestra en pantalla las opciones a elegir (crear promociones, comportamiento de ventas, reporte de promociones).  2. El sistema muestra en pantalla el formulario para crear la promocion, solicita el ingreso de la informacion pertinente .  3. El sistema valida la informacion y guarda el registro.  4. El sistema muestra en pantalla las opciones para filtrar la busqueda por categoria deproducto comprado, compras de cada cliente valor total de compras hechas por un cliente, numero de compras de por cliente.   1. El sistema muestra en pantalla los resultados de la busqueda segun los filtros que pone el gerente para la consulta. 2. El sistema muestra en pantalla la estadistica de los productos mas vendidos y los menos vendidos por diferentes clasificiones de tiempo (dia, semana, mes) y por productos o categorias de productos. |
| **Postcondición** | | | El Gerente habrá creado las promociones para los productos correspondientes. |
| Caminos Alternos S1. El usuario abandona el proceso sin guardar  S2. El usuario regresa al menú principal  S3. El usuario cierra el sistema | | | | |
| Excepciones E1. No se encuentran registros asociados a la venta de promociones.  E2. No se encuentran registros de ventas segun la seleccion del Gerente.  E3. No se guarda la información registrada correctamente. | | | | |
| **Frecuencia esperada** | | | 8/ mes |
| **Prioridad** | | | Baja |
| **Comentarios** | | | El gerente puede utilizar este modulo para crear promociones generales o personalisadas según lo requiera ademas de poder ver mediante graficas de estadistica el comportamiento de las ventas para tener una guia a la hora de crear las promociones. |