Sistema de administración de crédito, ventas e inventario para la distribución de licores y bebidas gaseosas

Versión <1.0>

Revision History

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Version** | **Description** | **Author** |
| 24/02/2016 | 1.0 | Documento de visión, descripción y alcance. | Johan Sebastian Quintero  Fabian Llanos |
| 02/03/2016 | 1.1 | Correcciones Documento de visión, descripción y alcance. | Johan Sebastian Quintero  Fabian Llanos |
| 04/04/2016 | 1.2 | Correcciones finales Doc. Vision | Johan Sebastian Quintero  Fabian Llanos |
|  |  |  |  |

Table of Contents

1. Introduction 4

1.1 References 4

2. Positioning 4

2.1 Problem Statement 4

2.2 Product Position Statement 4

3. Stakeholder and User Descriptions 4

3.1 Stakeholder Summary 4

3.2 User Summary 4

3.3 User Environment 4

3.4 Summary of Key Stakeholder or User Needs 4

3.5 Alternatives and Competition 4

4. Product Overview 4

4.1 Product Perspective 4

4.2 Assumptions and Dependencies 4

5. Product Features 4

6. Other Product Requirements 4

Vision (Small Project)

# Introduction

**El DEPOSITO LA QUINTA S.A** es una empresa distribuidora en el sector nacional de bebidas gaseosas y licores. Actualmente lleva la gestión y control de ventas, créditos e inventario de manera manual en carpetas físicas.

La empresa **DEPOSITO LA QUINTA S.A** manifiesta la necesidad de tener un sistema de gestión que permita un mayor control de sus ventas, su sistema crediticio e inventario.

El software permitirá la centralización de la información garantizando su seguridad, confiabilidad en los datos y agilidad en sus ventas.

## References

# Positioning

## Problem Statement

|  |  |
| --- | --- |
| The problem of | En el Deposita la Quinta S.A presenta demora en los procesos de negocios generando Perdida de la información de las ventas, clientes e inventario porque esta descentralizada la información, Poco control de inventarios, disminución en ventas por demora y atención, perdida de créditos por no tener registros actualizados, lo cual no genera estancamiento del negocio para su crecimiento. |
| affects | Los principales implicados y afectados son el propietario de la empresa, administrativos y clientes insatisfechos. |
| the impact of which is | Perdidas de ventas por la falta de respuesta inmediata, exceso de tiempo en atención, desorden de las ventas e inventario y perdida u olvido de créditos vigentes con clientes. |
| a successful solution would be | Sistematización para el control y gestión de sus procesos de créditos, ventas e inventario, teniendo respuestas inmediatas y rápida accesibilidad a la información. |

## Product Position Statement

|  |  |
| --- | --- |
| For | DEPOSITO LA QUINTA S.A  Distribuidora de licores Nacionales y bebidas gaseosas |
| Who | El software contara con 3 módulos los cuales son: ventas, créditos e inventario. Esto permitirá tener un mejor control de la información y orden en las ventas del negocio. |
| The (product name) | VENTAS DEPOSITO LA QUINTA |
| That | El software permite tener los datos de los créditos de forma segura y confiable, generando registros de todas la ventas tanto de contado como a crédito, estos módulos están sincronizados con el inventario de los productos existentes dentro del negocio Deposito la Quinta, ayudara a tener un control de todos datos almacenados lo que garantiza que sus productos nunca se pierdan o no se tenga control de ellos. |
| Unlike | El Software deberá soportar (n) cantidad de transacciones sin que colapse, será un sistema robusto y confiable en que sus datos ingresados serán almacenados, se tendrá acceso desde la red para ver en tiempo real los registros de venta, créditos e inventario. |
| Our product | La aplicación permitirá a parte de un mayor control de la empresa visionar una plataforma de créditos para sus ventas con todo lo relacionado en licores y bebidas gaseosas, ser la primera empresa distribuidora en licores dentro del Caquetá. |

# Stakeholder and User Descriptions

**Gerente o propietario:** Es la persona encargada de la toma y ejecución de decisiones. Vela para que las cosas se realicen y así cumplir con el objetivo de la empresa.

**Administrador:** persona encargada de verificar y validar que todas las ventas y créditos que se realizan estén registradas en el libro de anotaciones, llevar control del inventario, negociar con los proveedores nuevos productos de licorería y gaseosas para adicionar al negocio.

**Empleado:** persona que desarrolla actividades de secretariado, registros de ventas, crédito, manejo y actualización de inventario, pago de proveedores y atención al cliente.

**Cliente:** es la persona que actúa como comprador o solicita crédito para compra de licores o bebidas gaseosas para su negocio (supermercados, tiendas, discotecas, bares y restaurantes). Dicha persona deberá respaldar su crédito con un depósito en dinero.

## Stakeholder Summary

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Name** | **Description** | **Responsibilities** |
| Luz Ena Giraldo | Es la Gerente propietaria de la empresa | * *Encargada de tomar las decisiones de la empresa* * *Autoriza pagos de productos de proveedores.* * *Negociación con clientes potenciales.* * *Solicitud de créditos para empresas grandes.* |

## User Summary

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Name** | | **Description** | | **Responsibilities** | | **Stakeholder** | |
| Jesús Morales | | Es el Administrador de la empresa | | * *Verifica que todas las ventas estén registradas en el libro de anotaciones.* * *Es el encargado de reunirse con clientes que aprovisionen nuevos productos en el Depósito la Quinta.* * *Es el encargado de validar que los inventarios estén registrado en el libro de la empresa.* | | * Revisar propuestas de futuros clientes, solicitud de créditos. * *Realizar pagos de honorarios y salarios para las personas que integran el negocio.* | |
| María Guzmán | | Empleado | | * *Realiza registros de ventas y crédito en el libro de anotaciones.* * *Realiza pagos de créditos o facturas pendiente con los proveedores* * *Atención al publico* | | * llenar talonarios con los créditos solicitados y registro de ventas. * registrar ventas y soporte de los gastos diarios en la bodega. | |
| usuarios | | clientes | | * *es la persona o cliente que refiere un pedido para su negocio.* * *Realiza pagos parciales del crédito otorgado con el Deposito la Quinta S.A* | | * Hace su solicitud de que productos desea comprar para su negocio. * *Hace pagos de contados de la mercancía que solicito* * *Realiza abonos a su pedido de crédito.* | |

## User Environment

*Actualmente la empresa deposito la quinta S.A cuenta con una bodega donde almacena sus bebidas gaseosas y licores para la venta y distribución de los mismos; cada venta o compra de sus productos lo llevan a registros físicos almacenados en carpetas, tiene carpetas para ventas, inventario y clientes etc.*

## Summary of Key Stakeholder or User Needs

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Need** | **Priority** | **Concerns** | **Current Solution** | **Proposed Solutions** | |
| *Necesidad de mejorar la seguridad de la información* | *10* | *Perdida de la información* | *Se almacena la información en hojas y carpetas físicas.* | | *Ingresar la información generadas por las ventas al sistema de información* |
| *Poca eficacia en las ventas de las bebidas* | *8* | *Perdidas de ventas* | *No posee una solución.* | | *Uso del software para agilizar las ventas* |
| *Organizar los créditos suscritos con el Deposito la Quinta S.A* | *10* | *Perdida y olvido de los créditos vigentes* | *Se almacena en cuadernos o libros de anotaciones físicos* | | *Ingresar los datos del usuario como créditos para tener el registro de los productos dados.* |

## Alternatives and Competition

***CRM****: estrategia de negocios dirigida a entender, anticipar y responder a las necesidades de los clientes actuales y potenciales de una empresa para poder hacer crecer el valor de la relación.*

[*http://www.crmespanol.com/crmdefinicion.htm*](http://www.crmespanol.com/crmdefinicion.htm)

***SAP Business Suite:*** *ERP, Software que permite a las empresas ejecutar y optimizar distintos aspectos como los sistemas de ventas, finanzas, operaciones bancarias, compras, fabricación, inventarios y relaciones con los clientes. Tiene alta capacidad de integración con los procesos importantes en una organización.*

[*https://es.wikipedia.org/wiki/Customer\_relationship\_management*](https://es.wikipedia.org/wiki/Customer_relationship_management)

# Product Overview

## Product Perspective

*Tener un software que permita llevar toda la información del negoció centralizada y persistida, y del mismo modo tener una buena integridad de la misma, cumpliendo con el objetico de agilizar las ventas, seguridad información y control de sus procesos como son los créditos que es principal problema.*

## Assumptions and Dependencies

*Supuestos:*

1. ***Cambios de política de la empresa:*** *Si la empresa cambia sus políticas, afectara la manera en que lleva sus procesos por lo cual cambiara la visión.*
2. ***Cambio de segmento de mercado:*** *si la empresa modifica su segmento de mercado afectará la visión y por consiguiente lo acordado no cumplirá con sus nuevos requisitos.*
3. ***Cambios en las ventas****: Si la empresa desaparece los créditos de su modelo negoción, afectara la integración de los servicios expuestos.*

# Product Features

* *El usuario del sistema podrá realizar el registro de las ventas*
* *El Usuario podrá administrar su aplicación desde diferentes tipos de dispositivos (Desktop, Tables, Movil)*
* *EL usuario llevara el control de todo el inventario de productos*
* *Toda creación y actualización de los registros guardara fecha y usuario de creación*
* *El usuario del sistema tendrá administración de los créditos de los clientes*

# Other Product Requirements

Requisitos de la plataforma:

* *Visualización de los clientes.*
* *Visualización de las ventas*
* *Visualización de los productos del inventario*
* *Visualización de los créditos de cada cliente*