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 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

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 | Ayuda a generar una mejor toma de decisiones de la gerencia en la administración y optimización de recursos en su empresa. |
| The (product name) | VENTAS DEPOSITO LA QUINTA |
| That | En la actualidad se evidencia que todas las empresas pequeñas tienden a automatizar sus procesos ya que ello minimiza los tiempos de ejecución, permite la organización de todos los datos que se manejan en la empresa, el Deposito la Quinta S.A ve como necesidad implementar esta medida buscando beneficiar todos sus productos como ventas, crédito e inventario. |
| Unlike | La empresa busca un mayor control y organización, generando confiabilidad en su información, en su actualización y la optimización del tiempo para su acceso. |
| 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*