Sistema de notificacions propi per Aules Moodle

Visió

Versió 1.0

Historial de Revisiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 09/04/2016 | 1.0 | Propòsta inicial del Document de Visió amb les primeres captures de requeriments funcionals del sistema. | Vidal Joven Montull |
| 28/10/2002 | 1.0 | Versión 1.0 en estado de complementación para su aprobación. | Miguel Antonio Mascilla Guzmán |
| 29/10/2002 | 1.0 | Versión 1.0 para la aprobación al final de la fase de inicio | Germán Mira Rico |
| 30/10/2002 | 1.0 | Versión 1.0 para la aprobación al final de la fase de inicio | César López Rodríguez |
| 16/11/2002 | 2.0 | Versión 2.0 tras el fin de la fase de elaboración a falta de revisión por el stakeholder | César López Rodríguez |
| 25/11/2002 | 2.1 | Versión 2.0 modificada en la primera iteración de construcción. Pendiente de revisión por el Stakeholder. | César López Rodríguez |
| 10/12/2002 | 2.9 | Versión modificada en la segunda iteración de construcción. Pendiente de revisión por el Stakeholder. | César López Rodríguez |
| 25/12/2002 | 3.0 | Versión revisada para la segunda iteración de construcción. Pendiente de validación por el Stakeholder | César López Rodríguez |
| 02/012003 | 3.0 | Versión revisada para la segunda iteración de construcción. Pendiente de validación por el Stakeholder | César López Rodríguez |

Taula de Continguts

[1. Introducció 5](#_Toc447996620)

[1.1 Propòsit 5](#_Toc447996621)

[1.2 Alcance 5](#_Toc447996622)

[1.3 Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones 5](#_Toc447996623)

[1.4 Referencias 5](#_Toc447996624)

[2. Posicionament 6](#_Toc447996625)

[2.1 Oportunitat de Negoci 6](#_Toc447996626)

[2.2 Sentencia que defineix el problema 6](#_Toc447996627)

[2.3 Sentencia que defineix la posició del Producte 7](#_Toc447996628)

[3. Descripció de Stakeholders i Usuaris 7](#_Toc447996629)

[3.1 Resum de Stakeholders 8](#_Toc447996630)

[3.2 Resum d’Usuaris 8](#_Toc447996631)

[3.3 Entorn d’usuari 9](#_Toc447996632)

[3.4 Perfil dels Stakeholders 10](#_Toc447996633)

[3.4.1 Representante del área técnica y sistemas de información 10](#_Toc447996634)

[3.5 Perfils d’Usuaris 10](#_Toc447996635)

[3.5.1 Ingeniero de Logística 10](#_Toc447996636)

[3.5.2 Jefe de Almacén 10](#_Toc447996637)

[3.5.3 Técnico de Almacén 11](#_Toc447996638)

[3.5.4 Representante de Ventas 11](#_Toc447996639)

[3.5.5 Operadora 11](#_Toc447996640)

[3.5.6 Jefe de Ventas 12](#_Toc447996641)

[3.5.7 Encargado de Transporte 12](#_Toc447996642)

[3.5.8 Contable 12](#_Toc447996643)

[3.5.9 Empleado de Marketing 13](#_Toc447996644)

[3.5.10 Cliente Online 13](#_Toc447996645)

[3.5.11 Empleado de Recursos Humanos 13](#_Toc447996646)

[3.5.12 Jefe de Recursos Humanos 14](#_Toc447996647)

[4. Descripció Global del Producte 14](#_Toc447996648)

[4.1 Perspectiva del producte 14](#_Toc447996649)

[4.2 Resum de característiques 14](#_Toc447996650)

[4.3 Suposicions y dependències 15](#_Toc447996651)

[4.4 Cost y preu 15](#_Toc447996652)

[5. Descripció Global del Producte 15](#_Toc447996653)

[5.1 Departamento de Recursos Humanos 15](#_Toc447996654)

[5.2 Departamento de Marketing 15](#_Toc447996655)

[5.3 Departamento de Logística 15](#_Toc447996656)

[5.4 Gestión de Almacén 15](#_Toc447996657)

[5.5 Gestión de Ventas 16](#_Toc447996658)

[5.6 Gestión de Envíos 16](#_Toc447996659)

[5.7 Departamento de Contabilidad y Facturación 17](#_Toc447996660)

[6. Restriccions 17](#_Toc447996661)

[7. Precedència y Prioritat 17](#_Toc447996662)

[8. Altres Requeriments del Producte 17](#_Toc447996663)

[8.1 Estàndards Aplicables 17](#_Toc447996664)

[8.2 Requeriments de Sistema 17](#_Toc447996665)

[8.3 Requeriments de Entorno 17](#_Toc447996666)

[9. Requeriments de Documentació 17](#_Toc447996667)

[9.1 Manual d’Usuari 17](#_Toc447996668)

[9.2 Ajuda en Línia 17](#_Toc447996669)

[9.3 Guies de Instal·lació, Configuració, y Fitxer *Léame* 18](#_Toc447996670)

[A. Atributs de Característiques 18](#_Toc447996671)

Visió

# Introducció

## Propòsit

El propòsit d’aquest document es recollir, analitzar i definir les necessitat d’alt nivel i les característiques del sistema de notificacions propi per Aules Moodle. El document es centra en la funcionalitat que necessiten els participants en el projecte i els usuaris finals.

Aquesta funcionalitat es basa principalment en la gestió de la informació que puguin contenir les notificacions que siguin enviades mitjançant el sistema de notificacions propi per Aules Moodle.

Els detalls de la manera en que el sistema compleix tots els requeriments es poden observar en altres documents, com per exemple Informe\_Entrega.

## Alcance

El sistema serà desenvolupament per part de Vidal Joven Montull.

Aquest sistema s’encarregarà d’informar als usuaris de les novetats que es produeixen en el curs que estiguin apuntats. Aquestes notificacions les podrà personalitzar per tal de rebre aquelles que li siguin del seu interès.

## Definicions, Acrònims i Abreviacions

Notificació Push: Missatge que s’envia de forma directe a l’usuari d’una aplicació, per tal de mantenir informat a l’usuari.

## Referencies

* Glosario.
* Plan de desarrollo de software.
* RUP (Rational Unified Process).
* Diagrama de casos de uso.

# Posicionament

## Oportunitat de Negoci

Este sistema permitirá a la empresa informatizar el control de todas sus actividades (gestión de stock en cada almacén, gestión de pedidos, etc.), lo cual supondrá un acceso rápido y sencillo a los datos, gracias a interfaces gráficas sencillas y amigables. Además, los datos accedidos estarán siempre actualizados, lo cual es un factor muy importante para poder llevar un control centralizado de los distintos almacenes.

El sistema también permite a los clientes acceder a los servicios de la empresa a través de web, de forma rápida y sencilla y sin necesidad de intermediarios.

## Sentencia que defineix el problema

|  |  |
| --- | --- |
| El problema de | Falta de planificació.  Entregues fora de plaç.  Desconeixement de l’evolució durant el curs.  Desconeixement del temari a evaluar. |
| Afecta a | Alumnes d’Aules Moodle. |
| L’impacte associat és | Almacenar toda la información referente a los almacenes, pedidos y órdenes de compra recibidas, y que esta información esté al instante accesible y actualizada en lugares físicamente muy distantes es un proceso prácticamente imposible de realizar en el caso de que no esté informatizado. |
| Una solució adient seria | Informar als usuaris de les notificacions que l’usuari de l’aplicació desitja. |

## Sentencia que defineix la posició del Producte

|  |  |
| --- | --- |
| per | Alumnes, usuaris d’Aules Moodle. |
| quienes | Controlan los pedidos, los almacenes (stock), las órdenes de pedido y la facturación. |
| El nom del producte | Es una aplicació mòbil. |
| que | Informa a l’usuari de les novetats que es produeixin a les seves Aules Moodle. |
| no com | El sistema actual. |
| El nostre producte | Permet rebre unes notificacions més detallades per a mantenir informat a l’usuari en tot moment de les novetats que es produeixin a les les Aules Moodle |

# Descripció de Stakeholders i Usuaris

Per proveir l’informació necessària als usuaris finals, és necessari identificar tots els participants en el projecte com a part del modelat de requeriments. També és necessari identificar als usuaris del sistema. En el nostre cas els stakeholders coincideixen amb els usuaris finals del sistema.

En aquesta secció es mostrarà un perfil dels participants i dels usuaris involucrats.

## Resum de Stakeholders

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nom** | **Descripció** | **Responsabilitats** |
| Patricio Orlando Letelier Torres | Representante Global de la empresa Deportes LSI 03 | El stakeholder realiza:  Representa a todos los usuarios posibles del sistema.  Seguimiento del desarrollo del proyecto.  Aprueba requisitos y funcionalidades |

## Resum d’Usuaris

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nom** | | **Descripció** | **Stakeholder** |
| ACT1 Ingeniero de Logística | Responsable del Departamento de Logística, encargado de la gestión del almacén central, del aprovisionamiento del resto de almacenes y del contacto con los proveedores. | | STK1 Logística |
| ACT2 Jefe de Almacén | Supervisor del buen funcionamiento del almacén y de gestionar las incidencias de los pedidos, ya sea tratando con otro almacén, o bien en contacto con el Ingeniero de Logística. | | STK2 Almacén |
| ACT3 Técnico de Almacén | Encargado directo del almacén, control de stocks, preparación y despacho de pedidos. | | STK9 Almacén |
| ACT4 Representante de Ventas | Responsable de ventas del producto a los clientes, mediante visitas al domicilio del cliente. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido. | | STK3 Ventas |
| ACT5 Jefe de Ventas | Supervisor del Departamento de Ventas, encargado de otorgar incentivos y del control de estadísticas. | | STK10 Ventas |
| ACT6 Contable | Encargado de la facturación y cobranzas, política de cobro de los clientes. | | STK4 Contabilidad / Facturación |
| ACT7 Empleado de Maketing | Responsable de ofertas de lanzamiento, publicidad, política de ventas y otros aspectos relacionados con el marketing. | | STK5 Marketing |
| ACT8 Cliente Online | Realiza compras online, por teléfono a través de los comerciales, o tratando con éstos directamente. | | STK10 Ventas |
| ACT9 Operadora | Responsable de ventas del producto a los clientes, a través del teléfono. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido. | | STK10 Ventas |
| ACT10 Encargado de Transporte | Responsable de consultar los envíos que se van a realizar desde un almacén. Cargar los camiones con los pedidos a enviar e introducir los datos del pedido. Una vez entregado el pedido, introducir los recibos de entrega. | | STK6 Envíos |
| ACT11 Empleado de Recursos Humanos | Responsable de realizar las entrevistas de trabajo para el nuevo personal y por tanto acceso a la base de datos de currículos. También encargado de la gestión de nóminas.. | | STK7 Recursos Humanos |
| ACT12 Jefe de Recursos Humanos | Responsable de la gestión de personal, es decir, contratos y despidos, y también encargado de la redistribución de la plantilla. | | STK14 Recursos Humanos |

## Entorn d’usuari

Los usuarios entrarán al sistema identificándose sobre un ordenador con un sistema operativo Windows 2000 y tras este paso entrarán a la parte de aplicación diseñada para cada uno según su papel en la empresa. Este sistema es similar a cualquier aplicación Windows y por tanto los usuarios estarán familiarizados con su entorno.

Los informes serán generados con Microsoft Word versión 2000, lo cual también resultará familiar.

## Perfil dels Stakeholders

### Representante del área técnica y sistemas de información

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Patricio Orlando Letelier Torres |
| **Descripción** | Representante Global de la Empresa Deportes LSI 03. |
| **Tipo** | Experto de Sistemas. |
| **Responsabilidades** | Encargado de mostrar las necesidades de cada usuario del sistema. Además, lleva a cabo un seguimiento del desarrollo del proyecto y aprobación de los requisitos y funcionalidades del sistema |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | Revisión de requerimientos, estructura del sistema |
| **Comentarios** | Ninguno |

## Perfils d’Usuaris

### Ingeniero de Logística

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK1 Logística |
| **Descripción** | Jefe del Departamento de Logística de la Empresa. |
| **Tipo** | Gurú. |
| **Responsabilidades** | Responsable del Departamento de Logística, encargado de la gestión del almacén central, del aprovisionamiento del resto de almacenes y del contacto con los proveedores. Control de estadísticas para la optimización de recursos. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno |

### Jefe de Almacén

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK2 Almacén |
| **Descripción** | Jefe del almacén de una región determinada. |
| **Tipo** | Usuario casual del sistema. |
| **Responsabilidades** | Supervisor del buen funcionamiento del almacén y de gestionar las incidencias de los pedidos, ya sea tratando con otro almacén, o bien en contacto con el Ingeniero de Logística. Capacidad de toma de decisiones en cuanto a distribución de mercancías desde otro almacén y cancelación de pedidos que han sido atendidos. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Técnico de Almacén

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK2 Almacén |
| **Descripción** | Responsable del almacén de una región determinada. |
| **Tipo** | Usuario experto. |
| **Responsabilidades** | Encargado directo del almacén, control de stocks y distribución de los productos, preparación y atención de las órdenes de pedido y solicitudes de envío al cliente. Gestión de incidencias a través del de un técnico comercial para que se ponga en contacto con el cliente, o bien por medio del jefe de almacén. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Niniguno. |

### Representante de Ventas

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK3 Ventas |
| **Descripción** | Representante de ventas de los productos |
| **Tipo** | Usuario experto. |
| **Responsabilidades** | Responsable de ventas del producto a los clientes, mediante visitas al domicilio del cliente. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido. También participa en las incidencias de pedidos poniéndose en contacto con el cliente para la resolución de los mismos. Puede cancelar pedidos en estado de elaboración. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Operadora

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK3 Ventas |
| **Descripción** | Operadora de ventas de los productos |
| **Tipo** | Usuario experto. |
| **Responsabilidades** | Responsable de ventas del producto a los clientes a través del teléfono. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido. También participa en las incidencias de pedidos poniéndose en contacto con el cliente para la resolución de los mismos. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Jefe de Ventas

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK3 Ventas |
| **Descripción** | Jefe del Departamento de Ventas de una región determinada. |
| **Tipo** | Usuario experto. |
| **Responsabilidades** | Supervisor del Departamento de Ventas, encargado de otorgar incentivos y del control de estadísticas. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Encargado de Transporte

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK6 Envíos |
| **Descripción** | Encargado de Transportes de un almacén determinado. |
| **Tipo** | Usuario experto. |
| **Responsabilidades** | Supervisor del transporte de mercancías desde el almacén hasta el domicilio de los clientes. Carga los pedidos en el camión, registra en el sistema los datos del envío y una vez entregado el pedido al cliente, introduce el recibo de entrega en la base de datos. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Contable

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK4 Contabilidad / Facturación |
| **Descripción** | Empleado del Departamento de Contabilidad y Facturación. |
| **Tipo** | Usuario experto. |
| **Responsabilidades** | Encargado de la facturación y cobranzas, política de cobro de los clientes. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Niguno. |

### Empleado de Marketing

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK5 Marketing |
| **Descripción** | Empleado del Departamento de Marketing. |
| **Tipo** | Usuario eventual. |
| **Responsabilidades** | Responsable de ofertas de lanzamiento, publicidad, política de ventas y otros aspectos relacionados con el marketing. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Cliente Online

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK3 Ventas |
| **Descripción** | Comprador de productos. |
| **Tipo** | Usuario casual. |
| **Responsabilidades** | Realiza compras online y consulta del estado de pedidos como del catálogo. También puede darse de alta, darse de baja o modificar sus datos de cliente. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Empleado de Recursos Humanos

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK7 Recursos Humanos |
| **Descripción** | Empleado del Departamento de Recursos Humanos. |
| **Tipo** | Usuario casual. |
| **Responsabilidades** | Responsable de las entrevistas de trabajo y registra los datos de las mismas, incluyendo la gestión de una base de datos de currículos de trabajadores en potencia. También realiza la gestión de contratos y nóminas del personal. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Jefe de Recursos Humanos

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | STK7 Recursos Humanos |
| **Descripción** | Empleado del Departamento de Recursos Humanos. |
| **Tipo** | Usuario casual. |
| **Responsabilidades** | Responsable de la gestión de personal, es decir, gestión de contrataciones y gestión de despidos. También es responsable de la redistribución de la plantilla. |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | A definir por el cliente |
| **Comentarios** | Ninguno. |

# Descripció Global del Producte

## Perspectiva del producte

El producto a desarrollar es un sistema global para la empresa *Deportes LSI 03,* con la intención de agilizar su funcionamiento. Las áreas a tratar por el sistema son: logística, gestión de recursos humanos, contabilidad y marketing.

## Resum de característiques

A continuación se mostrará un listado con los beneficios que obtendrá el cliente a partir del producto:

|  |  |
| --- | --- |
| **Beneficio del cliente** | **Características que lo apoyan** |
| Mayor agilidad en los pedidos dando la posibilidad de hacerlo vía servicios web. | Aplicación web desde la cual poder realizar los pedidos. |
| Gestión automatizada del stock del almacén. | Sistema de optimización de del stock en el almacén y previsión de pedidos |
| Mayor facilidad para la gestión de los recursos humanos. | Base de datos centralizada con la información de todo el personal. |
| Posibilidad de cancelación de órdenes por parte del cliente dando la posibilidad de hacerlo vía servicios web. | Aplicación web desde la que poder cancelar pedidos. |
| Automatización de la cancelación de estas órdenes. | Sistema automatizado de anulación de órdenes. |
| Mayor facilidad para el control e catálogos para el área de marketing. | Base de datos con acceso remoto desde la que poder controlar ofertas y políticas de ventas. |
| Automatización del sistema de nóminas | Sistema automático de generación de nóminas. |

## Suposicions y dependències

[A definir pel client]

## Cost y preu

[A definir pel client]

# Descripció Global del Producte

## 5.1 CSW1 Departamento de Recursos Humanos

Departamento encargado de la gestión de la plantilla y asignación de destino de trabajo. Los trabajadores con rol de recursos humanos tendrán acceso a un a parte del subsistema en la que se darán de alta, de baja y se modificarán datos de la plantilla, así como a otra parte en la que asignarán el personal adecuado a cada área.

## 5.2 CSW25 Departamento de Marketing

Departamento responsable de la confección de catálogos d productos , políticas de ventas y realizar las distintas ofertas sobre los productos. Los trabajadores con este rol tendrán acceso a una parte del sistema conectado con la base de datos de producto de forma que puedan controlar y aplicar las ofertas correspondientes sobre estos.

## 5.3 CSW3 Departamento de Logística

Departamento que dirige y gestiona el almacén centralizado de la compañía, que es el abastecimiento principal del resto de almacenes. Este departamento dispondrá de una parte del sistema que automatizará el proceso de reposición de stocks de los almacenes y el reabastecimiento de los distintos almacenes, tanto el central como los regionales mediante los proveedores de la compañía.

*5.3.1* *CSW3.1 Control de estadísticas de distintos datos*

Para llevar un buen control de los requerimientos de la empresa, las necesidades de cada almacén y de cada departamento es necesario que el sistema genere una serie de datos estadísticos históricos que clarifiquen el excesivo volumen de datos numéricos que se generan en la compra-venta de artículos.

## 5.4 CSW4 Gestión de Almacén

En el subsistema de almacén se atienden los pedidos que han sido elaborados en el departamento de ventas y que han sido pasados a la gestión de almacenes. Los pedidos que figuran como no atendidos pueden pasar a ser atendidos una vez que el técnico de almacén reserva stock de productos para dichos pedidos. Durante el proceso de atención el pedido puede sufrir diversas modificaciones en la asignación de stock, y una vez confeccionado en su totalidad, pasa a pedido listo para envío, y una vez en este estado pasará a ser tratado por el subsistema de gestión de envíos.

*5.4.1* *CSW4.1 Atención de las órdenes de pedido procedentes de elaboración .*

Un pedido que ha pasado del estado de elaboración al estado de pedido no atendido figurará en el almacén en el listado de pedidos no atendidos. El técnico de almacén podrá atender un pedido asignándole stock del almacén. Una vez confeccionado completamente el pedido, el técnico de almacén podrá hacer que figure el pedido como listo para envío, de tal forma que el encargado de transportes sepa que lo puede cargar en el camión. En cualquier momento, el pedido podrá ser cancelado.

*5.4.2* *CSW4.2 Gestión de incidencias de pedido*

En caso de que en un pedido se detecte que no hay stock suficiente para poder satisfacerlo, el técnico de almacén podrá lanzar una incidencia de pedido, en la que figurará el o los pedidos que no han podido completarse por falta de stock en el almacén. Posteriormente el jefe de ventas del almacén gestionará las incidencias de pedido y el déficit de stocks. El jefe de almacén podrá solicitar stock de productos a otros almacenes para reponer el déficit de stock o bien podrá solicitar al ingeniero de logística que distribuya productos del almacén central o bien por medio de proveedor.

*5.4.3* *CSW4.3 Consulta del estado de los pedidos*

En todo momento, se podrá consultar el estado de los pedidos que se encuentran en periodo de no atención, en periodo de atención, listos para envío y pedidos en estado de envío. La información presentará los datos relevantes para cada estado que se haya definido.

## 5.5 CSW5 Gestión de Ventas

El departamento de ventas dispone de tres servicios distintos de ventas: las ventas a domicilio del cliente mediante un representante de ventas. Las ventas a través de una de las operadoras de la empresa, con la que el cliente solicita sus pedidos a través del medio telefónico. Y por último, se dispondrá de servicios web para poder hacer los pedidos de esta forma, considerando al cliente como cliente online.

*5.5.1* *CSW5.1 Información de ofertas y elaboración de pedidos*

Un representante de ventas o una operadora pueden elaborar pedidos o bien para su propios clientes (caso del representante) o bien para cualquier cliente (caso de la operadora). Los pedidos figurarán en estado de elaboración y eliminar a petición del cliente o modificar las líneas del pedido, ya sea en cantidades de productos como en los distintos productos de que consta el pedido.

*5.5.2* *CSW5.2 Gestión de los datos de los clientes*

Un representante de ventas o una operadora pueden modificar los datos de los clientes. En el caso de la operadora podrá modificar cualquier cliente, y en el caso del representante de ventas podrá modificar cualquiera de los clientes a los que representa. También podrán darse de baja clientes, o darse de alta unos nuevos. El cliente online también podrá a través de los servicios web modificar sus datos, darse de alta o de baja.

*5.5.3* *CSW5.3 Consulta de los productos del catálogo*

Un representante de ventas, una operadora o un cliente online pueden consultar en todo momento el catálogo a la hora de elaborar su pedidos.

## 5.6 CSW6 Gestión de Envíos

En el sistema de envíos, los pedidos se cargan en los camiones y se refleja el estado nuevo de los pedidos en el sistema,

*5.6.1* *CSW6.1 Enviar los pedidos del almacén pendientes de envío*

Cuando se realiza un envío se incorporan los datos del transportista, referencia del envío y fecha en la que se realizó el transporte.

*5.6.2* *CSW6.2 Control de los recibos de entrega*

Posteriormente se lleva un control de recibos una vez que el cliente ha recibido los pedidos en la dirección de envío especificada. El estado de los envíos de los pedidos se podrá consultar vía los servicios web por parte del cliente o mediante el propio sistema por parte del personal tanto de ventas como de almacén y transportes.

## 5.7 CSW7 Departamento de Contabilidad y Facturación

El departamento de contabilidad y facturación tendrá acceso a todo el subsistema de contabilidad y facturación, es decir, todo aquello que englobe cobro de pedidos pendientes, gestión de nóminas y comisiones, facturación a clientes según modalidad de pago, etc.

# Restriccions

[A definir por el cliente]

# Precedència y Prioritat

[A definir por el cliente]

# Altres Requeriments del Producte

## Estàndards Aplicables

[A definir por el cliente]

## Requeriments de Sistema

[A definir por el cliente]

## Requeriments de Entorno

[A definir por el cliente]

# Requeriments de Documentació

[A definir por el cliente]

## Manual d’Usuari

[A definir por el cliente]

## Ajuda en Línia

[A definir por el cliente]

## Guies de Instal·lació, Configuració, y Fitxer *Léame*

[A definir por el cliente]

# 

# A. Atributs de Característiques

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Número y nombre de la característica** | **Estado** | **Beneficio** | **Esfuerzo** | **Riesgo** | **Estabilidad** | **Asignación** |
| 5.1 Depart. de Recursos Humanos | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Útil | Bajo | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.2 Depart. de Marketing | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Útil | Bajo | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.3 Depart. de Logística | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Importante | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.3.1 Control de estadísticas de datos | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Útil | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.4 Gestión de Almacén | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: Sí | Crítica | Alto | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | J.A. Mocholí, Germán Mira, Miguel Mascilla y Eduardo Bueno |
| 5.4.1 Atención de órdenes de pedido | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: Sí | Crítica | Alto | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | José Antonio Mocholí |
| 5.4.2 Gestión de incidencias de pedido | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Útil | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.4.3 Consulta de estado de los pedidos | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: Sí | Importante | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Eduardo Bueno |
| 5.5 Gestión de Ventas | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: Sí | Crítica | Alto | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | José Antonio Mocholí, Germán Mira y Miguel Mascilla |
| 5.5.1 Elaborar pedidos y ofertas | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: Sí | Útil | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | José Antonio Mocholí, Germán Mira y Miguel Mascilla |
| 5.5.2 Gestión de datos de clientes | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Importante | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.5.3 Consulta de productos del catálogo | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Importante | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.6 Gestión de Envíos | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Importante | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.6.1 Enviar los pedidos del almacén | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Importante | Bajo | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.6.2 Control de los recibos de entrega | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Útil | Bajo | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |
| 5.7 Depart. de Contabilidad y Facturación | Propuesta: Sí  Aprobada: Sí  Incorporada: No | Útil | Medio | [A definir por el cliente] | [A definir por el cliente] | Ninguna |