

REGLAS DE NEGOCIO

Hecho:

- El empleador pasa cada 60 días a cambiar los productos a consignado.
- El personal de la empresa debe contar con una cuenta propia.
- Los pagos solamente son aceptados en efectivo y transferencia.
- La información de los clientes como (Razón social, CUIT, Teléfono) son obligatorios
- El contrato requiere ser firmado por el cliente con la información solicitada y para dejar el exhibidor

Restricción:

- No se permite el pago con tarjetas de credito ni debito

Acción disparadora:

- Si el promedio de ventas del cliente ha superado las ventas establecidas es remarcado de color verde (cliente tuvo buenas ventas en el periodo)
- si el promedio de ventas del cliente llega a las ventas establecido es remarcado de color amarillo (cliente cumplio al promedio de ventas en el periodo)
- Si el promedio de ventas del cliente no llego a las ventas establecido es remarcado de color rojo (Cliente esta por debajo del pormedio de ventas en el promedio)
- La información del cliente cargado por el empleador, se guardará en la lista de cliente.
- La información del proveedor se guarda en la lista de los proveedores

Inferencias:

- Si el clientes es remarcado en color rojo, se eliminará del sistema por no cumplir con el promedio de ventas

Cálculo:

- El valor total de cada producto vendido se calcula mediante la multiplicación de la cantidad por precio del producto.
- El valor total de las ventas hechas por un cliente se calcula como la suma del valor total de cada producto vendido.
- Para calcular el total de productos en inventario, se realiza una resta entre la cantidad inicial de productos y los vendidos a un cliente, lo que permite mantener un registro preciso de la disponibilidad de productos en el inventario.
- La reposición de los productos impacta la cantidad de producto del inventario, realiza la suma del total de los productos del inventario con la cantidad a reponer del producto.
-