**Caso EDITORA SOCIEDAD ANÓNIMA**

**DESCRIPCIÓN DEL REQUISITO FUNCIONAL DEL PROCESO**

La Editorial presenta una problemática que resulta en la cotización de los avisos, así como también el control de la sobreventa de espacios disponibles a color ya que este requiere de mayores costos. Así surge la necesidad de tener un software el cual permita sofisticar la venta publicitaria y complejizar su comercialización ya que se hace implícita la revalorización del costo del servicio para poder cotizar de manera correcta cada publicación para cada cliente. El sistema deberá estar a la altura de la complejidad que requiere la cotización de avisos publicitarios ya la componen muchas variables que definen el costo total. A la fecha La EDITORA SOCIEDAD ANÓNIMA vende las pautas publicitarias sobre la base conjunta de: Categoría de Cliente, Tipo de Aviso, Ubicación, Día de Publicación, Tamaño, color y cantidad.

**VENTAS CONTADO – COMPAGINACION – IMPRESIÓN - DISTRIBUCION Y VENTA**

**RFN1. Gestión de Captura de Avisos.** El Cliente se presenta para pedir una publicación en el diario. Un vendedor lo atiende y carga en el sistema los datos de la publicación: tipo, ubicación, color, tamaño, días. Luego especifica al sistema el Cliente (Para que el sistema además, valorice según su categoría) .Con toda esta información, el vendedor pide al sistema que calcule el precio a pagar. Si el cliente está de acuerdo con el importe, se graba el aviso y se le pide que pase por caja.

**RFN2.** **Gestión de Facturación.** El cajero consulta el nombre del Cliente, el cual ubicará entre la lista de espera a facturar y así seleccionar los avisos cargados del mismo, el cajero confirmará uno a uno los avisos que facturará y procederá a generar la factura de los avisos a pagar.

**PN1. VENTA CONTADO DE PUBLICIDAD EDITORIAL**

1. El Cliente se presenta físicamente en los escritorios de Venta de Publicidad al Contado y le indica al vendedor el tipo de aviso que desea publicar.
2. El Vendedor comenzará a ingresar los datos de la pauta: tipo de aviso, ubicación del mismo, si lo desea a color, tamaño del aviso, días a publicar.
3. El Vendedor, una vez definida la pauta, pide los datos del cliente para buscarlo. Si llegara a no estar ya en la base de datos, el Vendedor le solicitará al Cliente los datos básicos (DNI, nombre y apellido, dirección, teléfono) para asociar el aviso a facturar.
4. Habiendo terminado la carga del aviso, el Vendedor pedirá al sistema que calcule el monto a pagar. Le comunicará al Cliente, y de haber acuerdo, lo grabará (de otro modo, lo cancelará). A continuación, el Vendedor le preguntará al Cliente si desea publicar otro aviso. Si el Cliente responde afirmativamente, se vuelve al paso anterior. De otro modo, se continúa al siguiente.
5. El Vendedor pedirá al Cliente que pase por Caja. El Cajero le preguntará su nombre para identificarlo en la cola de espera de Clientes con avisos a facturar. Una vez señalado en pantalla, el sistema desplegará en una lista adjunta los avisos a facturar del Cliente. El Cajero dirá el importe, aviso por aviso al Cliente, y de estar de acuerdo, el Cajero irá pasando cada uno de ellos a la lista de ítems a facturar. De no estar de acuerdo, el Cajero cancelará el ítem y pasará al siguiente de corresponder.
6. El Cajero dirá al Cliente el total a facturar, y de haber de acuerdo, pedirá al sistema facturar. El sistema le mostrará una pantalla en donde el Cajero deberá definir la forma de pago (contado, débito).
7. Una vez definida la forma de pago, el Cajero guardará la forma de pago y pedirá al sistema que genere la factura.
8. El sistema le pedirá que indique la impresora a usar, y una vez seleccionada, la emitirá en un único ejemplar (pues el control de facturas emitidas se hace a través de Planilla de Caja).
9. El Cajero recibirá entonces el pago, y junto con el cambio, entregará la factura al Cliente.
10. Fin de la operatoria.

**REQUERIMIENTOS NO-FUNCIONALES DEL SISTEMA**

* Seguridad: El sistema estará respaldado por un servidor físico que se encuentra en la editorial. De igual modo se garantiza la confiabilidad de los datos y acuerdos convenidos con los clientes.
* Rendimiento: El sistema debe ser capaz de dar una respuesta al usuario en menos de 3 segundos, con 5 usuarios ingresando datos al mismo tiempo en los mismos módulos.
* Mantenibilidad: El sistema se podrá ampliar, modificar y actualizar de acuerdo con las necesidades de la empresa.
* Usabilidad: Que el sistema requiera la menor cantidad de pantallas para efectuar la operación e iconos de fácil accesibilidad.