

**Sistema per a la Gestió d'un Tenda  
DISCON 2011-12  
Enunciat**

**Versió 0.9**

Sistema de Gestió d'un Supermercat DISCON 2011-12	Versió: 1.0
Enunciat	Data: 21/11/2011

## Historial de Revisions

<b>Data</b>	<b>Versió</b>	<b>Descripció</b>	<b>Autor</b>
21/11/2011	0.9	Proposta inicial de l'enunciat amb les primeres idees sobre els requeriments funcionals del sistema.	Josep Lladós, David Fernández, Anjan Dutta, Elena Cerón

Sistema de Gestió d'un Supermercat DISCON 2011-12	Versió: 1.0
Enunciat	Data: 21/11/2011

## Taula de Continguts

1. Introducció	4
2. Gestió Ventas	4
3. Gestió Entregas	5
4. Gestió Logística	5
5. Gestió Contable	6

Sistema de Gestió d'un Supermercat DISCON 2011-12	Versió: 1.0
Enunciat	Data: 21/11/2011

## 1. Introducció

La companyia comercial Discon Market treballa desde hace 25 años en la venta de productos a particulares. Dispone de un establecimiento de venta al publico, la filosofía de la empresa "todos los productos que tenemos están a disposición del los clientes" es decir todo el local comercial debe ser dedicado para la venta por tanto no tiene almacén.

La venta se realiza en el mismo local los días laborables de 10:00 a 14:00 horas y de 17:00 a 22:00 horas.

La compañía quiere disponer de un sistema informático para la mejor gestión de la empresa y seguir con el crecimiento.

La compañía está dividida desde el punto de vista organizativo en cuatro departamentos: Gestión de Ventas, Gestión Logística, Gestión Contable, y Gestión de Entregas.

## 2. Gestión Ventas

La **Gestión de Ventas** es la que actualmente se encarga de toda la parte comercial y atención al cliente.

El departamento está formado por una persona que es la que se encarga de caja y de ayuda a los clientes en sus compras.

En la actualidad se tiene una caja registradora que al final del día nos da el total facturado para cuadrar la caja.

Lo que se desea es un terminal punto de venta (TPV) con un lector de código de barras para obtener el código de producto que permita:

1. Obtener una descripción y el precio del producto para el recibo de cada compra.
2. Mantener el stock exacto de los productos que tenemos en la tienda.

El TPV estará conectado a un servidor que almacena la base de datos con la información del catálogo de productos.

Al mismo tiempo la empresa quiere hacer una venta directa a través de internet, por lo tanto se quiere diseñar unas páginas que permitan hacer una navegación por los productos que comercializa la empresa.

Para poder acceder a estas páginas, el usuario debe identificarse con un password, por lo tanto debe haberse registrado previamente.

Durante la navegación, el cliente seleccionará los productos que desea y la cantidad, llenando así su carro de compra virtual. Cuando de por finalizada la compra, el sistema debe calcular el importe total, pedir el número de tarjeta de crédito y ofrecer la franja horaria en el que desea recibir su compra. Con toda esta información se genera un pedido cliente que será atendido por

Sistema de Gestió d'un Supermercat DISCON 2011-12	Versió: 1.0
Enunciat	Data: 21/11/2011

el personal del departamento de entregas que será el encargado de preparar "físicamente" la compra (ver apartado Gestión Entregas).

### 3. Gestión Entregas

El departamento de **Gestión de Entregas** es de nueva creación y su trabajo consiste en atender el volumen de trabajo que genere la venta por Internet. En la actualidad sólo está formado por un encargado. Su trabajo consiste en:

1. preparar los pedidos de los clientes
2. pasar los productos por un TPV para calcular el importe de la compra
3. hacer el cobro con el numero de tarjeta de crédito
4. generar una hoja de incidencias con los productos que no se han podido servir por falta de stock
5. encargarse de hacer las gestiones necesarias para que los repartidores (externos a la empresa) vengam a recoger los pedidos
6. una vez el repartidor haya terminado la entrega y devuelva el comprobante de entrega firmado por el cliente dar por cerrado el pedido del cliente

En caso que el repartidor no haya podido realizar la entrega por ausencia del cliente en el domicilio, el estado de la compra deberá pasar a cliente no encontrado, con lo cual al final de la jornada deberá ponerse en contacto de nuevo (vía telefónica) con él para asignar una nueva franja horaria de entrega (esto implicará tener una opción que permita ver que franjas quedan disponibles).

Para saber el nivel de utilización del reparto, la empresa quiere tener una estadística de utilización de las diferentes franjas horarias. Esto permitirá añadir más capacidad de entrega en la venta por internet. Inicialmente sólo se puede atender 5 pedidos por franja horaria de 2 horas.

### 4. Gestión Logística

La misión del departamento de **Gestión Logística** es realizar todas las tareas relacionadas con el aprovisionamiento de productos, es decir la compra a los proveedores para reposición de stocks o la inclusión de nuevos productos en el catálogo del supermercado.

El departamento esta compuesto por un encargado y un mozo de almacén.

El encargado de logística es el responsable de compras y relaciones con los proveedores. Cada tarde ha de preparar las compras que se realizarán el día siguiente, por tanto necesita que el sistema le informe que productos están por debajo del límite de stock deseado y cuantas unidades faltan para tener el número óptimo. Todo esto se debe imprimir en hojas separadas agrupando los productos por proveedores para poder pasar las compras por fax.

Además el encargado también necesita un sistema que le permita ver cuales son las estadísticas de los productos más vendidos par revisar si los límites de mínimo stock y stock óptimo se deben revisar a la alza o la baja.

El encargado de logística también debe decidir si se adquiere algún producto nuevo a los proveedores, en este caso el producto se daría de alta en el catálogo de productos.

Sistema de Gestió d'un Supermercat DISCON 2011-12	Versió: 1.0
Enunciat	Data: 21/11/2011

El mozo de almacén es el encargado de recepcionar los pedidos entregados por los proveedores, comprobar que la entrega sea correcta, entrar el número de unidades que han llegado de cada producto y colocarlo en las estanterías.

## 5. Gestión Contable

El departamento de **Gestión Contable** controla los cobros por ventas y pagos a proveedores. No se trata de una gestión contable completa de la empresa ya que esto se lleva a cabo por un paquete externo de software específico.

El departamento sólo dispone de una persona para realizar este trabajo.

En el caso de los pagos a proveedores, el encargado contable es el que recibe la factura por parte del personal del área de logística y efectúa el pago al proveedor mediante una transacción (transferencia) a través de una conexión directa con el banco.

Por lo que se refiere a los cobros, de hecho estos ya se han efectuado en los distintos escenarios de venta. En caso de venta directa el encargado de caja habrá cobrado al cliente y se habrá registrado el cobro, y en ventas por Internet, el encargado de entrega habrá cargado a la tarjeta de crédito del cliente el importe de la venta. Por lo tanto, a nivel contable la gestión de cobros se reduce a la consulta de los mismos y posibles modificaciones por incidencias.

Cada mes se realiza un balance, esto es imprimir una hoja donde aparece día a día lo que se ha facturado y lo que se ha pagado a los proveedores, así como el resultado final.

El sistema también ha de tener una opción que sea el valor del stock para el cierre anual.