

Universidad Tecnológica Nacional  
Facultad Regional Córdoba  
Analista Universitario de Sistemas

Habilitación Profesional

Modelado de Negocio

**Curso:** 4K3

**Adjunto:** Ing. Arenas, María Silvina

**JTP:** Ing. Savi, Cecilia Andrea



**Sistema:** *SellerF1 – SF1*

**Metodología:** Proceso Unificado de Desarrollo - UML 2.0

Acosta Natalia – Leg. 48605

García Marcelo – Leg. 53392

León Mayra – Leg. 52830

Rossi Diego – Leg. 54991



---

## Historial de revisión

---

Fecha	Versión	Descripción	Autor
<b>13/05/13</b>	1.0	Desarrollo de la versión inicial del Modelado del Negocio especificando para ello la descripción de los procesos de negocio que soportara el sistema, diagrama de Casos de Uso, objetivos, descripción de Casos de Uso en plantilla trazo grueso y descripción de los roles de los trabajadores del negocio.	Acosta, Natalia García, Marcelo León, Mayra Rossi, Diego
<b>27/08/13</b>	1.1	Se realizaron correcciones generales de la versión 1.0	Acosta, Natalia García, Marcelo León, Mayra Rossi, Diego
<b>26/11/13</b>	1.2	Entrega final.	Acosta, Natalia García, Marcelo León, Mayra Rossi, Diego



## Tabla de Contenido

---

Ítem	Título	Pág.
1	Introducción	3
2	Modelo de Casos de Uso del Sistema de Negocio	4
2.1	Descripción de Actores	4
2.2	Diagrama de Casos de uso de Negocio	5
2.3	Especificación de Casos de Uso	7
2.4	Descripción de trabajadores	25



## **1. Introducción**

---

En el presente documento definiremos el modelado de negocio que soportará el producto Seller-F1. Se tiene en cuenta los aspectos claves de negocio de las personas relevadas y se propone una mejora a esto.

Se definen los procesos de negocio afectados en el producto a desarrollar mediante un modelo negocio que incluye casos de uso, actores, trabajadores, mostrando la relación entre estos a través de un diagrama de casos de uso y la descripción de estos en plantillas de casos de uso en trazo grueso.



---

## 2. Modelo de Casos de Uso del Sistema de Negocio

---

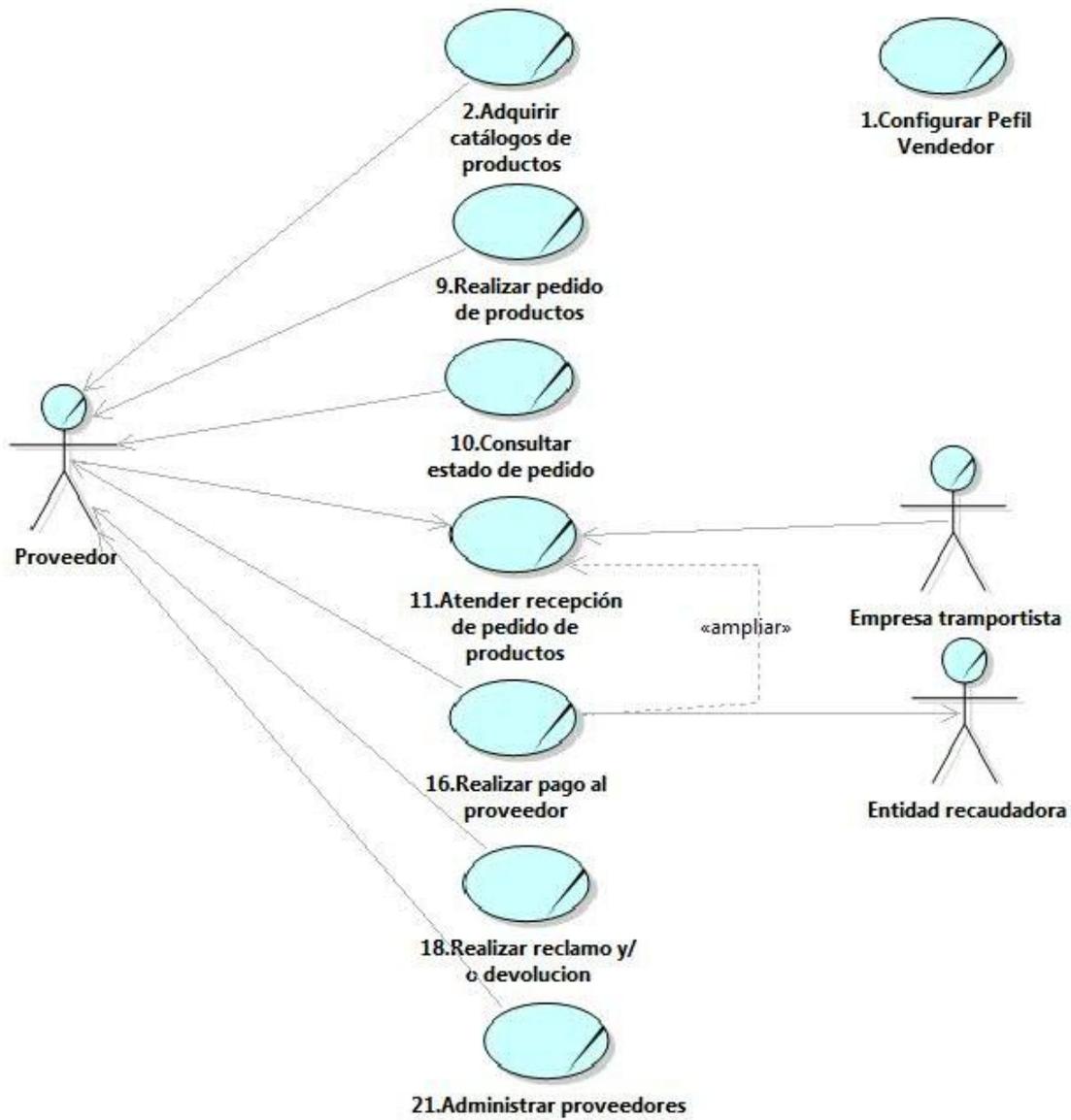
### 2.1 Descripción de Actores

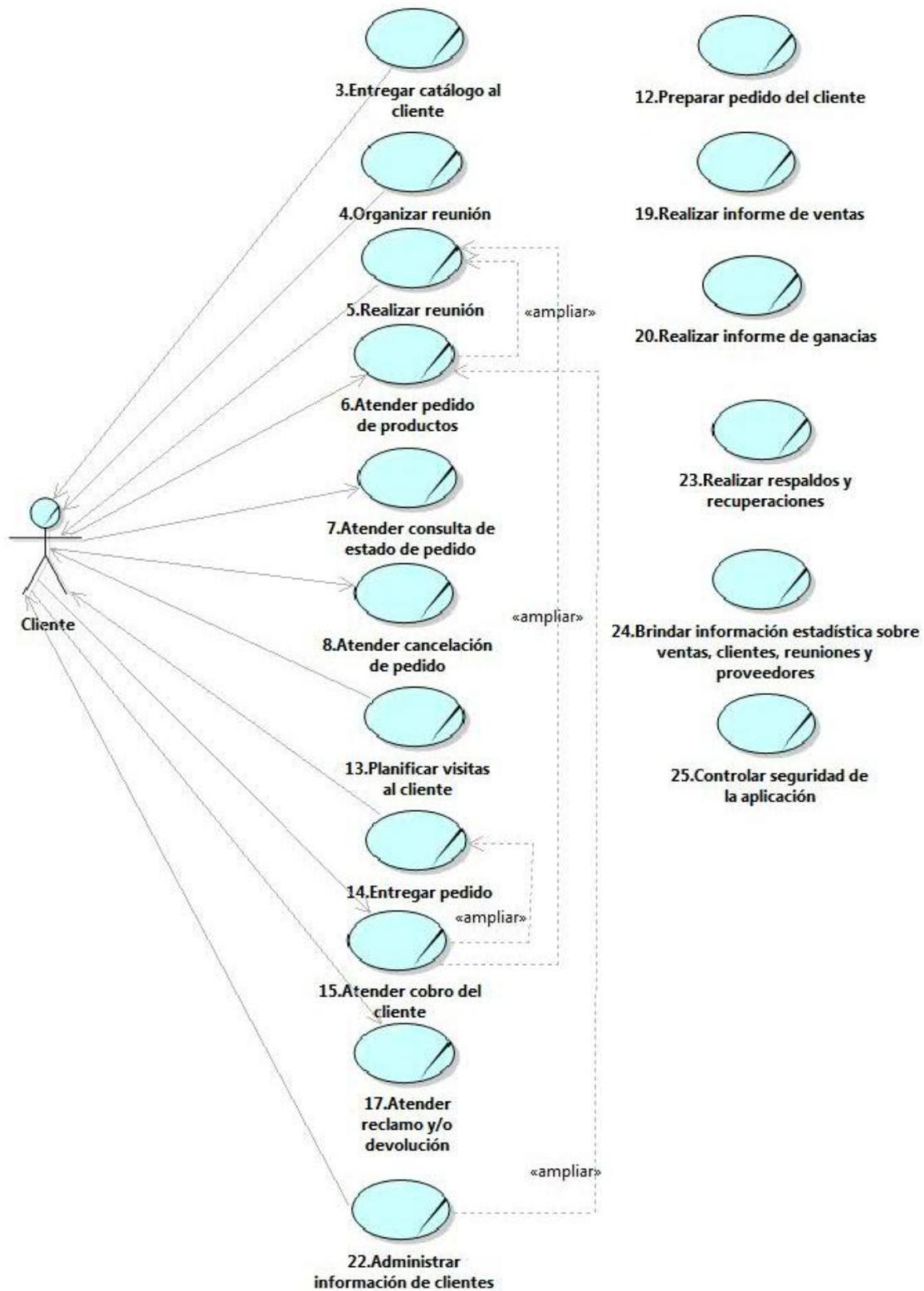
En el siguiente cuadro se especifican los actores del rol que desempeña cada uno en relación a su interacción con los procesos de negocio.

Nombre del Actor	Descripción
<b>Cliente</b>	Es la persona a quien se le entrega el catalogo, elige los productos, realiza pedidos al vendedor, recibe las notificaciones de visita, recibe sus pedidos, efectúa el pago de los mismos y realiza reclamos o devoluciones de productos al vendedor. También es la que recibe las invitaciones y asiste o no a las reuniones organizadas por el vendedor
<b>Proveedor</b>	Es la persona que entrega los catálogos al vendedor, recibe el pedido y entrega los productos al vendedor, recibe el pago de los mismos y toma los reclamos y devoluciones de productos.
<b>Entidad Recaudadora</b>	Es la entidad que recibe el pago de los pedidos por parte del vendedor.
<b>Empresa transportista</b>	Es la empresa que brinda su servicio de transporte para entregar los pedidos por parte del proveedor al vendedor.



## 2.2 Diagrama de Casos de uso de Negocio







## 2.3 Especificación de Casos de uso

### Listado de Casos de Uso del Sistema de Negocio con sus objetivos

Caso de uso	Objetivo o Breve Descripción	Tipo
1. Configurar perfil vendedor	Definir los datos personales del vendedor y mantenerlos actualizados.	De soporte
2. Adquirir catálogos de productos	Obtener los catálogos de venta de productos solicitándolos al proveedor correspondiente.	Esencial
3. Entregar catálogo al cliente	Entregar el catálogo al cliente, informando al mismo la fecha de retiro.	Esencial
4. Organizar reunión	Definir fecha, hora y temática de una reunión invitando, ya sea en persona o vía mail, a los clientes participantes.	Esencial
5. Realizar reunión	Llevar a cabo una reunión que permita promocionar y presentar los productos disponibles, llevando un registro de los clientes asistentes.	Esencial
6. Atender pedido de productos	Atender la solicitud de productos por parte del cliente, tomando sus datos y los del pedido a realizar (cantidad, color, talle, etc.).	Esencial
7. Atender consulta de estado de pedido	Brindar información sobre el estado de un pedido realizado por el cliente.	Esencial
8. Atender cancelación de pedidos	Recibir cancelación de un pedido por parte del cliente.	Esencial
9. Realizar pedido de productos	Confeccionar nota de pedido detallando los productos solicitados y entregarla al proveedor.	Esencial
10. Consultar estado de pedido al proveedor	Solicitar información al proveedor acerca del estado de un pedido realizado previamente.	Esencial
11. Atender recepción de pedido de productos	Recibir del proveedor el pedido solicitado entregándole el comprobante de pago.	Esencial
12. Preparar pedido del cliente	Disponer los productos para su entrega al cliente, confeccionando un remito donde se detalla el producto solicitado, la cantidad y el total a abonar.	De soporte
13. Planificar visitas al cliente	Definir la fecha y hora aproximada en que se realizarán las visitas a los clientes e informarles a los mismos de la próxima visita.	Esencial



<b>14. Entregar pedido</b>	Realizar la entrega de productos solicitados por el cliente.	Esencial
<b>15. Atender pago del cliente</b>	Receptar el pago de los clientes y asentarlos indicando la fecha y monto cobrado.	Esencial
<b>16. Realizar pago de productos pedidos</b>	Realizar el pago al proveedor correspondiente por los productos adquiridos, obteniendo un comprobante.	Esencial
<b>17. Atender cambio y/o devolución del cliente</b>	Recibir cambios y/o devoluciones de los clientes, generar un nuevo reclamo detallando motivo del cambio o devolución.	Esencial
<b>18. Realizar cambio y/o devoluciones</b>	Realizar un cambio y/o una devolución al proveedor.	Esencial
<b>19. Realizar informe de ventas</b>	Confeccionar informes acerca de las ventas mensuales y anuales, incluyendo productos más solicitados, productos solicitados de acuerdo a la época del año, entre otros	De soporte
<b>20. Realizar informe de ganancias</b>	Confeccionar informes sobre las ganancias de los vendedores, su evolución, pérdidas y ganancias.	De soporte
<b>21. Administrar proveedores</b>	Mantener actualizados los datos de los proveedores de productos.	De soporte
<b>22. Administrar información de clientes</b>	Mantener actualizados los datos de los clientes.	De soporte
<b>23. Realizar respaldos y recuperaciones</b>	Mantener registros de los respaldos y las recuperaciones realizadas, redactando un procedimiento para la realización de los mismos.	De soporte
<b>24. Brindar información estadística sobre ventas, clientes, reuniones y proveedores</b>	Brindar información estadística sobre ventas, clientes, reuniones y proveedores.	De soporte
<b>25. Controlar seguridad de la aplicación</b>	Registrar usuarios asignándoles un perfil de seguridad, Mantener actualizados los mismos (modificar y dar de baja). Permitir crear nuevos perfiles de usuario, asignando los privilegios de acceso al producto.	De soporte



Descripción de Casos de Uso en plantillas de trazo grueso

Nombre del Caso de Uso <b>CONFIGURAR PERFIL VENDEDOR</b>		Nro. De Orden: <b>1</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: no aplica	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Definir los datos personales del vendedor y mantenerlos actualizados.</b>		
<b>Descripción</b>		
El Caso de Uso comienza cuando el Vendedor ingresa por primera vez al sistema, en ese caso en necesario registrar sus datos personales. Una vez que el Vendedor acepta los términos y condiciones de uso del sistema, debe ingresar sus datos personales y definir un nombre de usuario. Una vez completado este paso recibirá un email con la contraseña para ingresar a su cuenta. Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi		<b>Fecha creación:</b> 22/10/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi		<b>Fecha última modificación:</b> 03/11/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>ADQUIRIR CATÁLOGOS DE PRODUCTOS</b>		Nro. De Orden: <b>2</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Proveedor</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Obtener los catálogos de venta de productos solicitándolos al proveedor correspondiente.</b>		
<b>Descripción</b>		



El Caso de Uso comienza cuando el Vendedor decide solicitar catálogos a un Proveedor, basándose en los productos que este comercializa.

Una vez seleccionado el Proveedor, se debe dirigir al domicilio ya sea particular o comercial del mismo para la realización del pedido de catálogos, donde debe indicar la cantidad que desea comprar. Luego se debe abonar el costo de los mismos, recibiendo a cambio y en el mismo momento de la compra un comprobante de dicho pago además de los catálogos solicitados.

También el vendedor puede cargar los productos de un catálogo en el sistema, para lo cual debe contar con la información de los productos. Se debe indicar el nombre, descripción, precio, talle, medida y/o color disponible.

Una vez que los productos del catálogo son cargados, los mismos se encuentran disponibles para ser solicitados y consultados por los clientes.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: no aplica

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: no aplica

Caso de uso de Generalización: no aplica

**Información del documento**

**Autor:** Acosta-García-León-Rossi

**Fecha creación:**24/04/2013

**Autor última modificación:**Acosta-García-León-Rossi

**Fecha última modificación:**04/07/2013

**Archivo:** Modelado de Negocio

Nombre del Caso de Uso **ENTREGAR CATÁLOGOS AL CLIENTE** Nro. De Orden: **3**

Nivel del Caso de Uso  Negocio  Sistema de Información

Actor Principal **Cliente** Actor Secundario: no aplica

Tipo de Caso de uso  Concreto  Abstracto

Objetivo

**Entregar el catálogo al cliente, informando al mismo la fecha de retiro.**

**Descripción**

El Caso de Uso comienza cuando el Vendedor le entrega a un cliente o potencial cliente el catálogo de ventas de productos.

Las visitas se realizan previo aviso y los catálogos se dejan aproximadamente 2 días en poder del cliente. Cuando se realiza la entrega se le informa la fecha del retiro del catálogo y se acuerda la hora aproximada de la siguiente visita.

Es factible además que el cliente visualice los productos disponibles a través de un catálogo online, es por ello que el Vendedor le puede informar del enlace de la página Web entregándole una tarjeta o mediante un email.

Fin del Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: no aplica

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: no aplica

Caso de uso de Generalización: no aplica



Información del documento	
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio	

Nombre del Caso de Uso ORGANIZAR REUNIÓN		Nro. De Orden: 4
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Cliente</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Definir fecha, hora y temática de una reunión invitando, ya sea en persona o vía mail, a los clientes participantes.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Vendedor decide realizar una nueva reunión. Se debe definir la temática del mismo, ej.: cuidado de la piel, maquillaje, productos del hogar, productos tecnológicos, entre otros. Luego se determina la fecha, hora, lugar de encuentro y la lista de invitados, teniendo en cuenta los Clientes conocidos y los potenciales, sus edades y preferencias de compra. Una vez que se ha planificado la reunión se les envía una invitación a los participantes vía mail o por algún otro medio. Se solicita la confirmación a la reunión para preveer detalles del evento y se reenvía la invitación a nuevos clientes en el caso de necesitar cumplimentar con un cupo. Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
Información del documento		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso REALIZAR REUNIÓN		Nro. De Orden: 5
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Cliente</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Llevar a cabo una reunión que permita promocionar y presentar los productos disponibles, llevando un registro de los clientes asistentes.</b>		
<b>Descripción</b>		



El caso de uso comienza cuando los invitados a una reunión llegan al lugar de encuentro en la fecha y hora planificada.

De acuerdo a la temática definida se realiza la presentación de forma interactiva de los productos (videos, fotos, tutoriales, folletos, etc.) con el objetivo de que los Clientes se informen y se interesen en los artículos mostrados.

Puede que los Clientes decidan realizar pedidos de productos, en este caso se llama al CU 5. Atender pedido de productos. El Cliente también puede realizar pagos parciales o totales de los productos expuestos, se llama al CU 14. Atender pago del cliente.

Una vez finalizada la reunión se les entrega una tarjeta con la información del Vendedor para su contacto.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: Si

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: **CU5. Atender pedido de productos, CU14. Atender pago del cliente**

Caso de uso de Generalización: no aplica

#### Información del documento

**Autor:** Acosta-García-León-Rossi

**Fecha creación:** 24/04/2013

**Autor última modificación:** Acosta-García-León-Rossi

**Fecha última modificación:** 04/07/2013

**Archivo:** Modelado de Negocio

Nombre del Caso de Uso **ATENDER PEDIDO DE PRODUCTOS**

Nro. De Orden: **6**

Nivel del Caso de Uso  Negocio

Sistema de Información

Actor Principal **Cliente**

Actor Secundario: no aplica

Tipo de Caso de uso  Concreto

Abstracto

Objetivo

**Atender la solicitud de productos por parte del cliente, tomando sus datos y los del pedido a realizar (cantidad, color, talle, etc.).**

#### Descripción

El caso de uso comienza cuando el Cliente decide realizar un pedido. El mismo se puede realizar de diferentes maneras, se le puede informar al Vendedor para que éste realice una nota de pedido, el mismo Cliente puede realizar la nota de pedido o cualquiera de los dos puede realizar un pedido Web.

Es necesario información sobre el/los producto/s a encargar, la cantidad, modelo, talle, color y/o cualquier otra característica que corresponda, además se deben verificar los datos del Cliente y modificarlos en caso de que sea necesario.

Una vez tomado el pedido, se envía un email al Cliente con información acerca del/los pedido/s realizado/s, el importe y la condición de pago.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: Si

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: **CU21. Administrar clientes.**



Caso de uso de Generalización: no aplica	
<b>Información del documento</b>	
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio	

Nombre del Caso de Uso <b>ATENDER CONSULTA DE ESTADO DE PEDIDO</b>		Nro. De Orden: <b>7</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Cliente</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Brindar información sobre el estado de un pedido realizado por el cliente.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Cliente solicita vía mail, telefónicamente, personalmente o vía Web información sobre un pedido realizado con anterioridad.  Puede que el Cliente desee conocer la fecha de entrega de su pedido o si el mismo ya fue solicitado al Proveedor. Si la consulta se realiza vía Web el propio Cliente puede visualizar el estado del pedido (fecha de entrega, posible fecha de visita para la entrega), en cualquiera de los casos el Vendedor verifica el estado del pedido y se lo informa.  Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>ATENDER CANCELACIÓN DE PEDIDO</b>		Nro. De Orden: <b>8</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Cliente</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Recibir cancelación de un pedido por parte del cliente.</b>		
<b>Descripción</b>		



El caso de uso comienza cuando el Cliente se comunica vía mail, por teléfono o personalmente con el Vendedor para comunicarle su deseo de cancelar un pedido realizado con anterioridad.

El Vendedor debe verificar el estado del pedido, ya que si el mismo ya fue solicitado al Proveedor es imposible cancelarlo; si este es el caso se le informa al Cliente y si este continúa con su intención de cancelarlo se debe realizar una devolución al Proveedor en el próximo pedido.

De acuerdo al estado del pedido el Cliente puede cancelarlo él mismo vía Web, si el mismo ya figura como solicitado no se puede cancelarlo o modificarlo y se debe comunicar con el Vendedor.

Cualquiera sea el caso se debe registrar el motivo de la cancelación y la fecha de la misma.

En el caso de que el Cliente ya haya abonado el pedido que desea cancelar, se puede generar una nota de crédito o devolver el dinero.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: no aplica

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: no aplica

Caso de uso de Generalización: no aplica

#### Información del documento

**Autor:** Acosta-García-León-Rossi

**Fecha creación:**24/04/2013

**Autor última modificación:**Acosta-García-León-Rossi

**Fecha última modificación:**04/07/2013

**Archivo:** Modelado de Negocio

Nombre del Caso de Uso <b>REALIZAR PEDIDO DE PRODUCTOS</b>		Nro. De Orden: <b>9</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Proveedor</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Confeccionar nota de pedido detallando los productos solicitados y entregarla al proveedor.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Vendedor decide realizar un nuevo pedido de productos, para ello recopila todas las notas de pedido recibidas y realiza un listado de los productos a solicitar detallando código, cantidad, talle, color, modelo, tamaño y/o cualquier otra característica que corresponda. Para realizar el pedido al Proveedor existen distintas formas, en algunos casos el Vendedor debe emitir el listado de productos a solicitar y dirigirse a la dirección del Proveedor para entregarlo, también se lo puede enviar vía mail y otra posibilidad, es que deba cargar el pedido una página provista por el Proveedor. Para que el vendedor tenga un comprobante de los pedidos realizados puede acceder a su página web y filtrarlos por fecha o proveedor, o también puede obtener la nota de pedido impresa. Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		



Caso de uso de Generalización: no aplica	
<b>Información del documento</b>	
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio	

Nombre del Caso de Uso <b>CONSULTAR ESTADO DE PEDIDO</b>		Nro. De Orden: <b>10</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Proveedor</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Solicitar información al proveedor acerca del estado de un pedido realizado previamente.</b>		
<b>Descripción</b>		
El Caso de Uso comienza cuando el Vendedor solicita información acerca del estado de un pedido realizado con anterioridad al Proveedor. La consulta se puede realizar por teléfono, mail o vía Web de acuerdo al tipo de Proveedor.  Si se realiza una consulta Web el Vendedor debe ingresar a la página provista por el proveedor para visualizar de manera inmediata el estado del pedido, mientras que si la consulta se realizó por los otros medios, depende de la disponibilidad del Proveedor para recibir respuesta.  Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>ATENDER RECEPCIÓN DE PEDIDO DE PRODUCTOS</b>		Nro. De Orden: <b>11</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Proveedor – Empresa Transportista</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Recibir del proveedor el pedido solicitado entregándole el comprobante de pago.</b>		
<b>Descripción</b>		



El Caso de Uso comienza cuando ocurre una de las distintas acciones:

**1)** La Empresa Transportista enviada por el Proveedor se presenta en el domicilio del Vendedor a dejar el pedido. La Empresa Transportista pide el comprobante de pago de la factura del pedido anterior para proceder a descargar el mismo. En el caso que la factura no esté abonada, no descarga el pedido y lo envía al supervisor, quien retiene el pedido por un plazo de 5 días. Una vez realizado el pago de la factura el Vendedor puede retirar el pedido por el domicilio del Supervisor. En cualquiera de los casos el Vendedor firma la recepción del pedido.

**2)** El Vendedor se presenta en el domicilio del Proveedor a retirar el pedido realizado, previo aviso del Proveedor vía mail, o teléfono. El Proveedor realiza la entrega de productos al Vendedor y se procede a tomar el pago del mismo, en este caso se llama al CU 15. Realizar pago al Proveedor.

En el caso de que los productos se encuentren fallados o que haya un faltante, se debe iniciar un reclamo, se llama al CU 17. Realizar reclamo y/o devolución.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: Si

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: CU 15. Realizar pago al Proveedor; CU 17. Realizar reclamo y/o devolución

Caso de uso de Generalización: no aplica

**Información del documento**

**Autor:** Acosta-García-León-Rossi

**Fecha creación:**24/04/2013

**Autor última modificación:**Acosta-García-León-Rossi

**Fecha última modificación:**04/07/2013

**Archivo:** Modelado de Negocio

Nombre del Caso de Uso **PREPARAR PEDIDO DEL CLIENTE**

Nro. De Orden: **12**

Nivel del Caso de Uso  Negocio

Sistema de Información

Actor Principal: no aplica

Actor Secundario: no aplica

Tipo de Caso de uso  Concreto

Abstracto

Objetivo

**Disponer los productos para su entrega al cliente, confeccionando un remito donde se detalla el producto solicitado, la cantidad y el total a abonar.**

**Descripción**

El Caso de Uso comienza cuando el Vendedor decide preparar el pedido solicitado por el Cliente. Para ello el Vendedor debe disponer de los productos requeridos, en el caso que haya faltante de algún producto se reclama al proveedor correspondiente, en este caso se llama al CU 15. Realizar reclamo y/o devolución. Se debe registrar como pendientes de recepción los productos no recibidos y el pedido como preparados parcial. El Vendedor analiza cada pedido realizado por el Cliente, prepara los productos solicitados por el mismo y procede a confeccionar el remito del pedido, en el cual se detalla nombre del producto, cantidad y total a abonar.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: Si

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: **CU 15. Realizar reclamo y/o devolución**

Caso de uso de Generalización: no aplica



Información del documento	
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio	

Nombre del Caso de Uso <b>PLANIFICAR VISITAS AL CLIENTE</b>		Nro. De Orden: <b>13</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Cliente</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Definir la fecha y hora aproximada en que se realizarán las visitas a los clientes e informarles a los mismos de la próxima visita.</b>		
<b>Descripción</b>		
El Caso de Uso comienza cuando el Vendedor decide planificar la agenda de visitas a los Clientes para la entrega y/o cobro de productos.  El Vendedor verifica la cantidad de Clientes a visitar y organiza las fechas y hora aproximada de visita y la cantidad de Clientes que visitará por día. Una vez confeccionada la agenda de visita, el Vendedor informa al Cliente de la próxima visita vía mail o teléfono y espera confirmación o alternativa de entrega.  Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
Información del documento		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>ENTREGAR PEDIDO</b>		Nro. De Orden: <b>14</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Cliente</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Realizar la entrega de productos solicitados por el cliente.</b>		
<b>Descripción</b>		



El Caso de Uso comienza cuando el Vendedor se presenta al domicilio acordado con el Cliente para realizar la entrega de los productos solicitados. El Vendedor procede a entregar el pedido al Cliente y le consulta si va a realizar el pago de los productos en ese momento, en este caso se llama al Caso de Uso 14: Atender pago del Cliente. Si el Cliente no desea realizar el pago del pedido se puede acordar una fecha de visita, en este caso el Vendedor agenda la fecha vía Web.

Si el Cliente no está conforme con los productos entregados, el Vendedor lo puede reclamar o devolver al Proveedor correspondiente, en este caso se llama al CU 15: Realizar reclamo y/o devoluciones.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: Si

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: **CU 14. Atender pago del cliente; CU 15. Realizar reclamo y/o devoluciones**

Caso de uso de Generalización: no aplica

#### Información del documento

**Autor:** Acosta-García-León-Rossi

**Fecha creación:**24/04/2013

**Autor última modificación:**Acosta-García-León-Rossi

**Fecha última modificación:**04/07/2013

**Archivo:** Modelado de Negocio

Nombre del Caso de Uso **ATENDER PAGO DEL CLIENTE**

Nro. De Orden: **15**

Nivel del Caso de Uso  Negocio

Sistema de Información

Actor Principal **Cliente**

Actor Secundario: no aplica

Tipo de Caso de uso  Concreto

Abstracto

Objetivo

**Receptar el pago de los clientes y asentarlo indicando la fecha y monto cobrado.**

#### Descripción

El caso de uso comienza cuando el Cliente desea abonar un pedido entregado con anterioridad. El Cliente procede a pagar el importe total o cuota de los productos receptados, en cualquiera de los dos casos el Vendedor registra el pago del mismo y entrega un comprobante de pago, dejando constancia de deuda si la hubiere, fecha de próximo pago o devoluciones de Productos reclamados.

Fin Caso de Uso.

**Observaciones:** no aplica

Asociaciones de Extensión: no aplica

Asociaciones de Inclusión: no aplica

Caso de uso donde se incluye: no aplica

Caso de uso al que extiende: no aplica

Caso de uso de Generalización: no aplica

#### Información del documento

**Autor:** Acosta-García-León-Rossi

**Fecha creación:**24/04/2013

**Autor última modificación:**Acosta-García-León-Rossi

**Fecha última modificación:**04/07/2013

**Archivo:** Modelado de Negocio



Nombre del Caso de Uso <b>REALIZAR PAGO DE PRODUCTOS PEDIDOS</b>		Nro. De Orden: <b>16</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Proveedor</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Realizar el pago al proveedor correspondiente por los productos adquiridos, obteniendo un comprobante.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Vendedor decide realizar el pago al Proveedor, se puede proceder de una de las siguientes formas: <b>1)</b> El Vendedor se dirige a la Entidad Recaudadora y abona el importe detallado en la factura recibiendo a cambio un comprobante de pago. <b>2)</b> El Vendedor se dirige al domicilio del Proveedor y posterior a la solicitud del pedido abona el mismo recibiendo a cambio una factura. Puede que el Vendedor no pueda abonar el pedido, en ese caso depende de las políticas de cada Proveedor. Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi		<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi		<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>ATENDER RECLAMO Y/O DEVOLUCIONES DEL CLIENTE</b>		Nro. De Orden: <b>17</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Cliente</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Recibir reclamos y/o devoluciones de los clientes, generar un nuevo reclamo detallando motivo del reclamo o devolución.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Cliente se presenta a realizar un reclamo y/o devolución del producto al Vendedor o realiza el reclamo vía Web. En cualquiera de los casos el Vendedor consulta al Cliente el motivo del reclamo y/o devolución, en caso de que corresponda, solicita los productos a devolver y verifica el estado de los mismos, los cuales no pueden estar abiertos ni usados. El Cliente entrega los productos al Vendedor, el cual registra el reclamo y guarda los productos para la devolución a su respectivo Proveedor.  Los productos pueden ser devueltos o reclamado en un plazo de 15 días luego de la fecha de entrega del pedidos. Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		



Asociaciones de Inclusión: no aplica	
Caso de uso donde se incluye: no aplica	
Caso de uso al que extiende: no aplica	
Caso de uso de Generalización: no aplica	
<b>Información del documento</b>	
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio	

Nombre del Caso de Uso <b>REALIZAR RECLAMO Y/O DEVOLUCIONES</b>		Nro. De Orden: <b>18</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal <b>Proveedor</b>	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input checked="" type="checkbox"/> Concreto	<input type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Realizar un reclamo y/o una devolución al proveedor.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Vendedor decide realizar el reclamo y/o devoluciones de productos devueltos por el Cliente. Se realiza por distintas vías: <b>1)</b> El Vendedor registra el motivo del reclamo y códigos de los productos a devolver por sistema al realizar un nuevo pedido. El Vendedor devuelve los productos al Proveedor a través del transporte cuando éste va a entregar un nuevo pedido, o al supervisor. <b>2)</b> El Vendedor registra el motivo del reclamo y códigos de los productos a devolver y lo envía por mail al Proveedor. El Vendedor se presenta personalmente en el domicilio del Proveedor para devolver los productos reclamados, en el caso que haya stock de los productos se realiza un cambio directo. En cualquiera de los casos el Vendedor recibe un comprobante de devolución por parte del Proveedor. Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>REALIZAR INFORME DE VENTAS</b>	Nro. De Orden: <b>19</b>
--	--------------------------



Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: No aplica	N	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
<b>Objetivo</b> <b>Confeccionar informes acerca de las ventas mensuales y anuales, incluyendo productos más solicitados, productos solicitados de acuerdo a la época del año, entre otros</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Vendedor desea tener información acerca de las ventas realizadas por mes y por año. Para esto, a partir de los registros se genera un informe que muestre los productos más solicitados, los productos más vendidos según época del año, entre otros.		
Fin Caso de Uso.		
Observaciones: no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
Autor: Acosta-García-León-Rossi	Fecha creación:24/04/2013	
Autor última modificación:Acosta-García-León-Rossi	Fecha última modificación:04/07/2013	
Archivo: Modelado de Negocio		

<b>Nombre del Caso de Uso REALIZAR INFORME DE GANANCIAS</b>		<b>Nro. De Orden: 20</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: No aplica	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
<b>Objetivo</b> <b>Confeccionar informes sobre las ganancias de los vendedores, su evolución y pérdidas.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Vendedor desea tener información acerca de las ganancias. Para esto, a partir de los registros se genera un informe que muestre la ganancia mensual, egresos mensuales, pérdidas, su evolución, entre otros. Los informes se pueden realizar por período, campaña o rubro.		
Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		



Nombre del Caso de Uso <b>ADMINISTRAR PROVEEDORES</b>		Nro. De Orden: <b>21</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: No aplica	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Mantener actualizados los datos de los proveedores de productos.</b>		
<b>Descripción</b>		
El Caso de Uso comienza cuando se desea registrar un nuevo Proveedor de productos o se desea actualizar datos de alguno ya existente. En caso de ser un nuevo Proveedor, el Vendedor registra los datos tales como razón social, dirección, mail, teléfono de contacto, etc. En el caso que desee modificar algún dato, el Vendedor registra los cambios quedando así los datos del Proveedor actualizados. Fin Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi		<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi		<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>ADMINISTRAR INFORMACIÓN DE CLIENTES</b>		Nro. De Orden: <b>22</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: No aplica	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Mantener actualizados los datos de los clientes</b>		
<b>Descripción</b>		
El Caso de Uso comienza se desea registrar un nuevo Cliente o se desea actualizar datos de alguno ya existente. En caso de ser un nuevo Cliente, el Vendedor registra los datos personales del interesado tales como nombre, apellido, dirección, teléfono, mail, entre otros. En el caso que se desee modificar algún dato, el Vendedor registra los cambios quedando así los datos personales del Cliente actualizados. Fin del Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		



<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio	

Nombre del Caso de Uso <b>REALIZAR RESPALDOS Y RECUPERACIONES</b>		Nro. De Orden: <b>23</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: no aplica	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Mantener registros de los respaldos y las recuperaciones realizadas.</b>		
<b>Descripción</b>		
El Caso de Uso comienza cuando el Administrados de Bases de Datos (ABD) al finalizar el día realiza una copia de seguridad diferencial en un servidor remoto, además semanalmente se realiza una copia de seguridad completa en el mismo servidor. El Vendedor también puede hacer su propia copia de seguridad y guardarla localmente, pudiendo luego realizar la recuperación utilizando ese archivo Cuando el ABD decide realizar una recuperación selecciona el último respaldo que posee y actualiza la base de datos con el mismo. Fin del Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		

Nombre del Caso de Uso <b>BRINDAR INFORMACIÓN ESTADÍSTICA SOBRE VENTAS, REUNIONES Y PROVEEDORES</b>		Nro. De Orden: <b>24</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: no aplica	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Brindar información estadística sobre ventas, clientes, reuniones y proveedores.</b>		
<b>Descripción</b>		
El caso de uso comienza cuando el Vendedor desea emitir reportes estadísticos sobre ventas, Clientes, Reuniones y Proveedores. El mismo selecciona las opciones correspondientes y filtros (fechas, períodos, antigüedad del cliente, etc.) que permitirán seleccionar los datos que desea mostrar. El sistema realiza el reporte seleccionado.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		



Asociaciones de Inclusión: no aplica	
Caso de uso donde se incluye: no aplica	
Caso de uso al que extiende: no aplica	
Caso de uso de Generalización: no aplica	
<b>Información del documento</b>	
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio	

Nombre del Caso de Uso <b>CONTROLAR SEGURIDAD DE APLICACIÓN</b>		Nro. De Orden: <b>25</b>
Nivel del Caso de Uso	<input checked="" type="checkbox"/> Negocio	<input type="checkbox"/> Sistema de Información
Actor Principal: no aplica	Actor Secundario: no aplica	
Tipo de Caso de uso	<input type="checkbox"/> Concreto	<input checked="" type="checkbox"/> Abstracto
Objetivo <b>Registrar usuarios asignándoles un perfil de seguridad, mantener actualizados los mismos (modificar y dar de baja). Permitir crear nuevos perfiles de usuario, asignando los privilegios de acceso al producto.</b>		
<b>Descripción</b>		
El Caso de Uso comienza cuando el Administrador del Sistema (AS) realiza el registro de un usuario, detallando el nombre, clave, asignándole un perfil y asociándolo a una persona (esta debe estar previamente registrada en el sistema). El AS también puede agregar, modificar o eliminar perfiles. Cuando cualquiera de los usuarios ingresa al sistema, sale del mismo, crea o modifica un pedido, reunión, visita o registra un Cliente, el sistema registra cual fue la transacción, quien la realizó y cuando. Fin del Caso de Uso.		
<b>Observaciones:</b> no aplica		
Asociaciones de Extensión: no aplica		
Asociaciones de Inclusión: no aplica		
Caso de uso donde se incluye: no aplica		
Caso de uso al que extiende: no aplica		
Caso de uso de Generalización: no aplica		
<b>Información del documento</b>		
<b>Autor:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha creación:</b> 24/04/2013	
<b>Autor última modificación:</b> Acosta-García-León-Rossi	<b>Fecha última modificación:</b> 04/07/2013	
<b>Archivo:</b> Modelado de Negocio		



## 2.4 Descripción de trabajadores

<b>Cliente</b>
nro_cliente nombre apellido domicilio mail telefono
recibirCatalogo() realizarPedido() realizarPago() realizarReclamo() recibirPedido() recibirAvisoDeVisita() recibirAvisoDeReunion()

<b>Vendedor</b>
nro_vendedor nombre apellido direccion mail telefono
recibirCatalogo() realizarPedidoAlProveedor() recibirPedidoDelProveedor() recibirPedidoDelCliente() entregarCatalogoAlCliente() planificarReunion() planificarVisita() entregarPedidosAlCliente() recibirPagoDelCliente() realizarPagoAlProveedor() recibirCambiosyDevolucionesDelCliente() realizarCambiosyDevolucionesAlProveedor() realizarInvitacionAREunion() enviarNotificacionDeVisita()