



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL

CARRERA: INGENIERÍA DE SISTEMAS

Proyecto Técnico previo a la obtención del título de:
INGENIERO DE SISTEMAS

TEMA

“Desarrollo e implementación de Sistema de Administración de Ventas para Humane Escuela de Negocios para optimizar los procesos de gestión de ventas de servicios académicos”

AUTORES:

Axel Adrián Latorre Villalobos
Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli

TUTOR:

MSC. VANESSA JURADO

GUAYAQUIL, ENERO 2016

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Nosotros Axel Adrián Latorre Villalobos y Jorge Luigi Castañeda Cassinelli, autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Nombre: Axel Adrián Latorre
Villalobos

Cédula: 0926930504

Nombre: Jorge Luigi Castañeda
Cassinelli

Cédula: 0926520917

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO
DE TITULACIÓN A LA UPS**

Nosotros Axel Adrián Latorre Villalobos y Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli, con documento de identificación N° y 0926520917 respectivos, manifestamos nuestra voluntad y cedemos a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que somos los autores del trabajo de grado intitulado: “Desarrollo e implementación de Sistema de Administración de ventas para Humane Escuela de Negocios para optimizar los procesos de gestión de ventas de servicios académicos”, mismo que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingenieros de Sistemas, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En aplicación a lo determinado en la Ley de Propiedad Intelectual, en mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia, suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Nombre: Axel Adrián Latorre
Villalobos

Cédula: 0926930504

Nombre: Jorge Luiggi Castañeda
Cassinelli

Cédula: 0926520917

**CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN
SUSCRITO POR EL TUTOR.**

Yo, Mg. Vanessa Jurado, tengo a bien certificar que los estudiantes Axel Adrián Latorre Villalobos y Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli, han realizado el presente proyecto de titulación bajo mi supervisión; y, por lo tanto, se encuentran aptos para su correspondiente presentación

Msc. Vanesa Jurado

Tutora

Ingeniería de Sistemas

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO

Al concluir el proyecto de titulación, un trabajo que conlleva mucho esfuerzo, paciencia y dedicación, genera un gran sentimiento de emoción y tranquilidad a la vez. Empezando agradeciendo a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto, siendo mí guía en cada etapa que se me ha presentado.

A mis padres y mi hermano que han sido mis pilares fundamentales, ellos que cada día se han esforzado en ser un ejemplo para mí, acompañándome en cada momento de mi vida, los buenos, los malos. A Madeleine Suarez que estuvo apoyándome en toda la etapa de la preparación de la tesis y animándome siendo un año muy difícil para mi familia y para mí. A mis amigos y amigas que de uno u otro modo estuvieron ahí apoyándome a lo largo de mi preparación profesional.

A los docentes, ya que sin ellos no habría poder sido lo que soy ahora, a cada uno de ellos que nos inculcaron nuevos valores, enseñanzas y nos ayudaron a crecer en el ámbito profesional y ético. A nuestra tutora Msc. Vanessa Jurado, que con su ayuda y paciencia nos fue posible finalizar este proyecto.

Y por último, agradezco a mi compañero Axel Latorre que estuvo apoyándome a lo largo de toda esta etapa, comprendiendo las situaciones que atravesé y esforzándonos para lograr finalizar este proyecto.

Nombre: Jorge Luigi Castañeda

Cassinelli

Cédula: 0926520917

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres y hermanos por su apoyo incondicional, por los consejos brindados para alcanzar cada una de mis metas y haber aportado en la persona que soy. A mi esposa Aleksandra Summer Allerby, por su continuo apoyo y amor infinito, me apoyaste y ayudaste hasta donde te era posible, incluso más.

A mis amigos que de una u otra forma me escucharon o dieron unas palabras que cambiaron el rumbo de mi carrera universitaria.

A mi compañero de Proyecto Jorge Castañeda, que nunca desistió de culminar con este trabajo a pesar de todas las pruebas que le fueron impuestas por la vida.

A mi tutora de Proyecto, Msc. Vanessa Jurado quién con su paciencia y conocimientos aportados en cada una de las asesorías nos ayudó a finalizar este trabajo, al cuerpo de docentes que contribuyó en mi formación académica y personal.

Nombre: Axel Adrián Latorre

Villalobos

Cédula: 0926930504

RESUMEN

En el Departamento Comercial de Humane Escuela de Negocios realiza actividades tal cómo establecimiento de reuniones, reportes, metas cumplidas para con sus clientes, debido a esto, deben llevar reportes de lo que hacen día a día.

Dichos procesos se realizan de forma manual en herramientas ofimáticas, debido a esto se genera el inconveniente en la comprobación de la veracidad de la información, conforme con lo mencionado, se ofreció una aplicación que ayude con la comprobación y veracidad de la información que realizan los ejecutivos de cuentas, del mismo modo para que el supervisor pueda revisar el desempeño de cada ejecutivo.

La aplicación fue desarrollada en el lenguaje de programación Java Enterprise Edition (Groussard, 2010), conjunto con el framework Java Server Faces (Burns & Schalk, 2010) y una librería de componentes llamada Primefaces (Juneau, 2014).

Java Server Faces es un framework java estándar que ayuda a simplificar el desarrollo de interfaces de usuario, mediante una metodología MVC (Modelo-Vista-Controlador) y conjunto con Primefaces, agiliza el desarrollo para aplicaciones sofisticadas para empresas.

Como resultado, se obtuvo una aplicación web que permite el correcto seguimiento de prospectos, mostrando un fácil manejo y entendimiento.

ABSTRACT

In the Commercial Department of Humane School of Business carries out activities such as establishment of meetings, reports, goals fulfilled for their clients, due to this, they must carry reports of what they do day by day.

These processes are done manually in office tools, because of this the inconvenience is generated in the verification of the veracity of the information, according to what was mentioned, an application was offered that helps with the verification and veracity of the information that the Account executives, in the same way so that the supervisor can review the performance of each executive.

The application was developed in the Java Enterprise Edition programming language (Groussard, 2010), set with the Java Server Faces framework (Burns & Schalk, 2010) and a component library called Primefaces (Juneau, 2014).

Java Server Faces is a standard java framework that helps simplify the development of user interfaces, using an MVC (Model-View-Controller) methodology and set with Primefaces, streamlines the development for sophisticated applications for companies.

As a result, we obtained a web application that allows the correct tracking of prospects, showing easy handling and understanding.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	I
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UPS	II
DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
ÍNDICE DE CONTENIDO	VIII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	X
ÍNDICE DE TABLAS	XII
1. INTRODUCCIÓN	1
2. PROBLEMA	2
2.1. ANTECEDENTES	2
2.2. IMPORTANCIA Y ALCANCES	3
a. Humane Escuela de Negocios	3
b. Supervisor	3
c. Ejecutivo de Cuentas:	3
2.3. DELIMITACIÓN	3
3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS	4
a. General	4
b. Específicos	4
4. FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ESTADO DEL ARTE	4

5. MARCO METODOLÓGICO	10
5.1 Toma de requerimientos	12
5.2 Requerimientos no Funcionales	16
5.3 Casos de uso	17
5.3.1 Lista de casos de uso	17
5.3.2 Lista de Actores	18
5.3.3 Descripción de Casos de Uso	19
5.4 Diccionario de datos	38
5.5 Diseño	52
5.6 Desarrollo e implementación	95
5.6.1 Procedimiento empleado	95
5.6.2 Esquema de funcionamiento	96
5.6.3 Herramientas informáticas	98
5.6.4 Proceso de implementación	99
5.7 Pruebas Unitarias	100
6. RESULTADOS	135
7. CONCLUSIONES	138
8. RECOMENDACIONES	139
9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	140
10. ANEXOS	141

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Diagrama CU-SA-SU-01	19
Ilustración 2: Diagrama CU-SA-SU-02	20
Ilustración 3: Diagrama CU-SA-SU-03	21
Ilustración 4: Diagrama CU-SA-SU-04	23
Ilustración 5: Diagrama CU-SA-SU-05	25
Ilustración 6: Diagrama CU-SA-SU-06	26
Ilustración 7: Diagrama CU-SA-SU-07	27
Ilustración 8: Diagrama CU-SA-SU-08	28
Ilustración 9: Diagrama CU-SA-09.....	30
Ilustración 10: Diagrama CU-SA-10.....	31
Ilustración 11: Diagrama CU-SA-11.....	31
Ilustración 12: Diagrama CU-SU-01.....	32
Ilustración 13: Diagrama CU-SU-02.....	33
Ilustración 14: Diagrama CU-SU-03.....	34
Ilustración 15: Diagrama CU-EJ-01.....	35
Ilustración 16: Diagrama CU-EJ-02.....	36
Ilustración 17: Diagrama CU-EJ-03.....	37
Ilustración 18: Modelo E-R.....	39
Ilustración 19: Diseño Login.....	52
Ilustración 20: Diseño Dashboard	53
Ilustración 21: Diseño Canal de Captación	54
Ilustración 22: Diseño Agregar Canal de Captación	55
Ilustración 23: Diseño Editar Canal de Captación	56
Ilustración 24: Diseño Eliminar Canal de Captación	57
Ilustración 25: Diseño Vía de Comunicación	58
Ilustración 26: Diseño Agregar Vía de Comunicación	59
Ilustración 27: Diseño Editar Vía de Comunicación.....	60
Ilustración 28: Diseño Eliminar Vía de Comunicación	61
Ilustración 29: Diseño Interés del Prospecto.....	62
Ilustración 30: Diseño Agregar Interés del Prospecto.....	63
Ilustración 31: Diseño Editar Interés del Prospecto	64
Ilustración 32: Diseño Eliminar Interés del Prospecto.....	65
Ilustración 33: Diseño Producto.....	66

Ilustración 34: Diseño Agregar Productos	67
Ilustración 35: Diseño Editar Productos.....	68
Ilustración 36: Diseño Eliminar Producto.....	69
Ilustración 37: Diseño Asignaciones Prospectos	70
Ilustración 38: Diseño Citas de Ventas	71
Ilustración 39: Diseño Historial de Contactos.....	72
Ilustración 40: Diseño Usuarios	73
Ilustración 41: Diseño Agregar Usuarios	74
Ilustración 42: Diseño Editar Usuarios	75
Ilustración 43: Diseño Eliminar Usuarios	76
Ilustración 44: Diseño Asignación de Perfil al Usuario.....	77
Ilustración 45: Diseño Roles	78
Ilustración 46: Diseño Agregar Roles	79
Ilustración 47: Diseño Editar Roles	80
Ilustración 48: Diseño Eliminar Rol	81
Ilustración 49: Diseño Permisos por Rol	82
Ilustración 50: Diseño Restablecer Contraseña.....	83
Ilustración 51: Diseño Restablecer Contraseña Opción.....	84
Ilustración 52: Diseño Cambiar Contraseña.....	85
Ilustración 53: Diseño Prospectos	86
Ilustración 54: Diseño Agregar Prospectos	87
Ilustración 55: Diseño Editar Prospecto.....	88
Ilustración 56: Diseño Eliminar Prospecto.....	89
Ilustración 57: Diseño Carga Masiva de Prospectos	90
Ilustración 58: Diseño Agenda.....	91
Ilustración 59: Diseño Establecer Cita.....	92
Ilustración 60: Diseño Completar o Cancelar Cita.....	93
Ilustración 61: Diseño Reporte Citas de Ventas vista – Ejecutivo.....	94
Ilustración 62: Diagrama procedimiento de implementación	95
Ilustración 63: Diagrama de implantación	97
Ilustración 64: Diagrama de implementación	99
Ilustración 65: Pastel de resultados obtenidos.....	137
Ilustración 66: Histograma de resultados obtenidos	137

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Características de Java Enterprise Edition	6
Tabla 2: Requerimientos Funcionales SEV-RF-01	12
Tabla 3: Requerimientos Funcionales SEV-RF-02	12
Tabla 4: Requerimientos Funcionales SEV-RF-03	13
Tabla 5: Requerimientos Funcionales SEV-RF-04	13
Tabla 6: Requerimientos Funcionales SEV-RF-05	14
Tabla 7: Requerimientos Funcionales SEV-RF-06	14
Tabla 8: Requerimientos Funcionales SEV-RF-07	15
Tabla 9: Requerimientos Funcionales SEV-RF-08	15
Tabla 10: Requerimientos no Funcionales SEV-RNF-01	16
Tabla 11: Requerimientos no Funcionales SEV-RNF-02	16
Tabla 12: Requerimientos no Funcionales SEV-RNF-03	16
Tabla 13: Lista de Actor LA-01	18
Tabla 14: Lista de Actor LA-02	18
Tabla 15: Lista de Actor LA-03	18
Tabla 16: Caso de Uso CU-SA-SU-01	19
Tabla 17: Caso de Uso CU-SA-SU-02	20
Tabla 18: Caso de Uso CU-SA-SU-03	22
Tabla 19: Caso de Uso CU-SA-SU-04	24
Tabla 20: Caso de Uso CU-SA-SU-05	25
Tabla 21: Caso de Uso CU-SA-SU-06	27
Tabla 22: Caso de Uso CU-SA-SU-07	27
Tabla 23: Caso de Uso CU-SA-SU08	29
Tabla 24: Caso de Uso CU-SA-09	30
Tabla 25: Caso de Uso CU-SA-10	31
Tabla 26: Caso de Uso CU-SA-11	32
Tabla 27: Caso de Uso CU-SU-01	33
Tabla 28: Caso de Uso CU-SU-02	34
Tabla 29: Caso de Uso CU-SU-03	35
Tabla 30: Caso de Uso CU-EJ-01	36
Tabla 31: Caso de Uso CU-EJ-02	37
Tabla 32: Caso de Uso CU-EJ-03	37
Tabla 33: Diccionario de Datos - USUARIO	40

Tabla 34: Diccionario de Datos - ROL	41
Tabla 35: Diccionario de Datos - USUARIOROL.....	41
Tabla 36: Diccionario de Datos - RECURSO.....	42
Tabla 37: Diccionario de Datos - RECURSOROL.....	43
Tabla 38: Diccionario de Datos - VIACOMUNICACION.....	44
Tabla 39: Diccionario de Datos - DETALLECONTACTO.....	44
Tabla 40: Diccionario de Datos - PROSPECTO.....	46
Tabla 41: Diccionario de Datos - CITA	47
Tabla 42: Diccionario de Datos - INTERESPROSPECTO	49
Tabla 43: Diccionario de Datos - CANALCAPTACIÓN.....	49
Tabla 44: Diccionario de Datos - BITACORA.....	50
Tabla 45: Diccionario de Datos - PRODUCTO.....	51
Tabla 46: Herramientas informáticas	98
Tabla 47: Prueba Unitaria-Consulta Dashboard.....	100
Tabla 48: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Consulta.....	101
Tabla 49: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Agregar	101
Tabla 50: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Editar	102
Tabla 51: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Eliminar	103
Tabla 52: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Consulta	103
Tabla 53: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Agregar	104
Tabla 54: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Editar.....	105
Tabla 55: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Eliminar	106
Tabla 56: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Consulta.....	107
Tabla 57: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Agregar.....	108
Tabla 58: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Editar	109
Tabla 59: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Eliminar.....	110
Tabla 60: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Consulta.....	111
Tabla 61: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Agregar.....	112
Tabla 62: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Editar	113
Tabla 63: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Eliminar	114
Tabla 64: Prueba Unitaria-Consulta de Reportes Citas.....	115
Tabla 65: Prueba Unitaria-Consulta historial Contactos.....	116
Tabla 66: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Consulta.....	117
Tabla 67: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Agregar	118

Tabla 68: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Editar	119
Tabla 69: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Eliminar	120
Tabla 70: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Consulta.....	121
Tabla 71: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Agregar	122
Tabla 72: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Editar	123
Tabla 73: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Eliminar	124
Tabla 74: Prueba Unitaria-Restablecer Contraseña	125
Tabla 75: Prueba Unitaria-Cambiar Contraseña	126
Tabla 76: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Consulta.....	127
Tabla 77: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Agregar	127
Tabla 78: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Editar	128
Tabla 79: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Eliminar	128
Tabla 80: Prueba Unitaria-Carga de Prospectos	129
Tabla 81: Prueba Unitaria-Asignación de Prospectos a Ejecutivos	130
Tabla 82: Prueba Unitaria-Supresión de Prospectos a Ejecutivos	131
Tabla 83: Prueba Unitaria-Lista de Trabajo-Listar	132
Tabla 84: Prueba Unitaria-Lista de Trabajo-Contactar	132
Tabla 85: Prueba Unitaria-Proceso Citas-Establecer	133
Tabla 86: Prueba Unitaria-Proceso Citas-Completar	133
Tabla 87: Prueba Unitaria-Proceso Citas-Cancelar.....	134
Tabla 88: Prueba Unitaria-Consulta de reportes personales	134
Tabla 89: Resultado de pruebas unitarias.....	135

1. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto establece a Humane Escuela de Negocios, el desarrollo de la aplicación web SEV con el objetivo de administrar y dar un seguimiento de ventas de sus ejecutivos.

El trabajo está dividido en 4 apartados. En el primer apartado se detallará la problemática, razones por la cual surge el planteamiento de este proyecto, donde contendrá los antecedentes, que refiere al origen del problema, la importancia y alcance, donde se dará a conocer con fundamentos las razones por las cuales se hará el proyecto y así mismo a quien beneficiará.

El segundo apartado trata de los objetivos que debe tener el proyecto. El tercer apartado indica los fundamentos teóricos o estado del arte, es decir, todo lo que refiera a definiciones generales estará albergado en esta sección. Y por último, el cuarto apartado trata del marco metodológico y sus resultados, donde explica cómo se realizará el trabajo y bajo qué tipo de metodología, cuáles fueron sus resultados obtenidos, sus conclusiones y recomendaciones a futuro para el proyecto.

Para finalizar se muestra las referencias bibliográficas y anexos que refiere al manual de usuario.

2. PROBLEMA

Humane Escuela de negocios ofrece cursos y seminarios profesionales para el público en general o dirigido a empresas, entre todos los departamentos que tiene la institución, está el comercial, el cual realiza actividades tales como establecimiento de reuniones con prospectos o clientes para explicar a más detalle de sus productos y llegar a un acuerdo de una posible venta, los ejecutivos establecen metas cumplidas en ventas para con sus clientes mes a mes, debido a esto, deben llevar reportes de lo que hacen día a día, el inconveniente se genera en la comprobación de veracidad de la información y la falta de reportes estadísticos que se generan para el supervisor.

2.1. ANTECEDENTES

La captación de clientes de Humane Escuela de Negocios, se realiza a través de diversos medios tales como redes sociales, página web y ferias o eventos en establecimientos.

Este proceso de captación se realiza de manera manual usando herramientas ofimáticas, el cual consiste en agregar la información de los prospectos seguido de campos de observaciones, quienes insertan lo sucedido en cada contacto con dicho prospecto, así mismo al final se registra el interés del prospecto y en su caso de estar interesado, a qué curso se inscribiría.

Dicho proceso resultó no ser óptimo para el supervisor, dado que no tenía como comprobar la veracidad de la información entregada por cada ejecutivo como también la falta de reportes estadísticos.

2.2. IMPORTANCIA Y ALCANCES

a. Humane Escuela de Negocios

La institución podrá contar con un sistema para la administración de ventas tanto para la definición de nuevos procesos de ventas de forma objetiva, así como para el seguimiento de los acontecimientos en ventas de sus servicios académicos.

b. Supervisor

Podrá conocer cómo va el proceso de ventas de los servicios académicos que ofrece la institución así como verificar reportes estadísticos a nivel macro y detallado de sus ejecutivos de cuentas.

c. Ejecutivo de Cuentas:

Aportará una herramienta que les permita, en tiempo real, llevar un seguimiento y control de las actividades realizadas y la referencia de ventas tanto hechas a clientes, como de sus productos.

2.3. DELIMITACIÓN

El proyecto será realizado en Humane Escuela de Negocios, en su sede de Guayaquil, Ecuador, ubicado en Urdesa, Ave. Dátiles #215 y la Tercera.

3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS

a. General

Desarrollar e implementar un sistema para la administración y seguimiento de ventas en Humane Escuela de Negocios.

b. Específicos

- Generar reporte de las actividades que realiza el ejecutivo de cuentas.
- Permitir registrar y re-agendar cita con los clientes.
- Generar datos para el análisis y posterior definición de metas de un estimado de ganancia por ventas de cada cliente.

4. FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ESTADO DEL ARTE

Humane Escuela de Negocios fue creada como iniciativa de la firma internacional Humane Consulting Group. Firma la cual trata de consultoría especializada en Desarrollo Humano y Desarrollo Organizacional que ha asesorado y capacitado a numerosas empresas del Ecuador por más de 10 años en el país.

Los servicios que Humane Escuela de Negocios ofrece son seminarios, talleres, capacitaciones, como también la carrera de Tecnología en Gestión Empresarial que tiene convenios universitarios con las instituciones Universidad Casa Grande y Universidad Ecotec.

Dado que el objetivo de este análisis estará centrada para el departamento comercial, será necesario plantear algunos parámetros que sirvan de fundamentos conceptuales sobre los cuales servirán de apoyo para mejor comprensión de la solución software a desarrollar.

SQL Server: (Rousse, 2016) encontró lo siguiente:

Es un sistema de gestión de bases de datos relacionales (RDBMS) de Microsoft que está diseñado para el entorno empresarial. SQL Server se ejecuta en T-SQL (Transact-SQL), un conjunto de extensiones de programación de Sybase y Microsoft que añaden varias características a SQL estándar, incluyendo control de transacciones, excepción y manejo de errores, procesamiento fila, así como variables declaradas.

Microsoft SQL Server revoluciona el concepto de Base de datos para la Empresa. Reúne en un sólo producto la potencia necesaria para cualquier aplicación empresarial junto con unas herramientas de gestión que reducen al mínimo el coste de propiedad. Con Microsoft SQL Server, la empresa tiene todo de serie.

Dentro de sus características fundamentales se encuentran:

- Soporte de transacciones.
- Escalabilidad, estabilidad y seguridad.
- Soporta procedimientos almacenados.
- Incluye también un potente entorno gráfico de administración, que permite el uso de comandos DDL y DML gráficamente.
- Permite trabajar en modo cliente-servidor, donde la información y datos se alojan en el servidor y los terminales o clientes de la red sólo acceden a la información.
- Además permite administrar información de otros servidores de datos.

Por lo tanto se considera SQL Server, debido a la calidad de producto y serie de herramientas para la administración, obteniendo como resultado una administración mucho sencilla, además de soporte técnico

Java Enterprise Edition: (Groussard, 2010) halló lo siguiente:

Desde su creación por SUN en 1999 la plataforma Java Enterprise Edition (originalmente J2EE) se ha convertido en un elemento esencial en el desarrollo de aplicaciones Web. El elemento principal del éxito de JEE es sin duda la ausencia de

restricciones relativas al uso de una herramienta de desarrollo en particular o a la utilización de un tipo concreto de servidor, sus principales características se pueden observar a continuación en la Tabla #1.

Tabla 1: Características de Java Enterprise Edition

Características	Descripción
Independencia de la plataforma	Java funciona con las principales plataformas de hardware y sistemas operativos, o bien con el software JVM directamente desde Oracle, a través de uno de los muchos socios del ecosistema de Java, o como parte de la comunidad OpenJDK.
Alto rendimiento	HotSpot y JRockit son ejemplos de tecnologías de equipos virtuales de interpretación dinámica (JIT) y de eficacia probada que hacen de Java uno de los entornos de programación más rápido.
Fácil de aprender	Java es el lenguaje de programación preferido por las universidades y las instituciones de enseñanza de todo el mundo. El modelo de java para la gestión de la memoria, los procesos múltiples y la gestión de excepciones lo convierte en un lenguaje eficaz para los desarrolladores nuevos y para los más experimentados.
Basado en estándares	El lenguaje Java y la tecnología relacionada evolucionan a través de Java Community Process, un mecanismo que permite desarrollar especificaciones técnicas para la tecnología Java.
Prevalencia mundial	Java es la plataforma de aplicaciones más popular del planeta y proporciona un interesante ecosistema de desarrolladores impulsado por herramientas eficaces, libros, bibliotecas, muestras de código y mucho más.

Entornos de ejecución coherentes	Java permite realizar despliegues con confianza con entornos de tiempo de ejecución que van de Java SE en equipos de sobremesa a Java SE for Embedded Devices y Oracle Java Micro Edition Embedded Client.
----------------------------------	--

Fuente: Oracle Corporation

Por lo tanto la utilización del lenguaje de programación JEE, permite crear o diseñar software y poder ser ejecutado en la plataforma que sea necesaria, además de contar con una amplia comunidad de desarrollo para la solución de dudas técnicas.

Java Server Faces: (Burns & Schalk, 2010) menciona lo siguiente:

Es un framework java estándar para construir interfaces de usuario para aplicaciones web. Aún más importante, simplifica el desarrollo de las interfaces de usuario, las cuales muchas veces son las partes más tediosas y dificultosas del desarrollo web. Por lo tanto la utilización de ésta tecnología aportará de manera eficiente a la etapa de construcción del producto software.

PrimeFaces: (Juneau, 2014) define lo siguiente:

Es un framework de interfaz de usuario muy popular, que puede ser usado para desarrollar rápidamente aplicaciones sofisticadas para empresas o páginas web estándar. Por lo tanto la utilización de ésta tecnología proveerá de enriquecimiento visual para alcanzar los objetivos no funcionales del producto software.

MVC: (Bahit, 2011) encontró lo siguiente:

Es un patrón de arquitectura de software encargado de separar la lógica de negocio de la interfaz del usuario y es el más utilizado en aplicaciones Web, ya que facilita la funcionalidad, mantenibilidad y escalabilidad del sistema, de forma simple y sencilla, a la vez que permite “no mezclar lenguajes de programación en el mismo código”. Por lo tanto se considera altamente recomendable incorporar este patrón de manera que funcionará como norma para preservar la calidad del producto software final.

Telemarketing: (Stanton, Etzel, & Walker, 2004) define lo siguiente:

El uso innovador de equipos y sistemas de telecomunicaciones: Si bien, el teléfono continúa siendo uno de los instrumentos más utilizados en las campañas de tele-mercadeo, no se debe perder de vista el factor "innovación" que significa "cambiar las cosas, introducir novedades".

Esto da a entender que es muy necesario dejar "abiertas las puertas" a cualquier otro instrumento (novedoso, original y práctico) que pueda mejorar la efectividad de las actividades de tele-mercadeo.

Por ejemplo, hoy en día existen algunas empresas que además de tener un Call Center, utilizan el servicio de mensajería instantánea (chat) para comunicarse directamente con sus clientes, inclusive tienen cyber-trabajadores cuya única función es dar soporte técnico o información de ventas mediante una sala de chat que se encuentra en su sitio web.

Otro instrumento a tener muy en cuenta es la tecnología Voip (IP) o telefonía por internet; el cual, permite realizar llamadas desde un computador a otro computador o teléfono tradicional.

Mercadotecnia: (Insuaste, 2010) encontró lo siguiente:

Conjunto de técnicas destinadas a satisfacer las necesidades de los clientes a través de productos y servicios por medio de estrategias de venta utilizando lo que se conoce como las 4 p's: Producto, Precio, Promoción, Plaza.

El punto de partida de la mercadotecnia radica en las necesidades y deseos humanos. La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos satisfactores básicos, mientras que los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para estas necesidades profundas.

La demanda, por su parte, consiste en desear productos específicos que están respaldados por la capacidad y la voluntad de adquirirlos. Aquí es donde intervienen los mercadólogos ya que ellos influyen en los deseos de las personas, haciendo que los productos resulten atractivos, accesibles y disponibles con facilidad para el consumidor a quien van dirigidos.

En efecto, ante lo expuesto, se puede afirmar que el uso de las tecnologías ya mencionadas en la implementación del software cumplirá con los objetivos del proyecto. Obteniendo como beneficio el aprendizaje del entorno web dado que es mucho más rápido e intuitivo, a su vez los ejecutivos de cuentas como supervisores dispondrán de una herramienta para el análisis de desempeño en función del tiempo.

5. MARCO METODOLÓGICO

La metodología a usar será la MVC (Modelo-Vista-Controlador).

Es un patrón de arquitectura de las aplicaciones software que separa la lógica de negocio del a interfaz de usuario

- Facilita la evolución por separado de ambos aspectos
- Incrementa reutilización y flexibilidad

La visión sería:

- Un modelo
- Varias vistas
- Varias controladores

Las vistas y los controladores suelen estar muy relacionados

- Los controladores tratan los eventos que se producen en la interfaz gráfica (vista).

Flujo de control

1. El usuario realiza una acción en la interfaz
2. El controlador trata el evento de entrada (previamente se ha registrado)
3. El controlador notifica al modelo la acción del usuario, lo que puede implicar un cambio del estado del modelo (si no es una mera consulta)
4. Se genera una nueva vista. La vista toma los datos del modelo (el modelo no tiene conocimiento directo de la vista)
5. La interfaz de usuario espera otra interacción del usuario, que comenzará otro nuevo ciclo.

En aplicaciones web:

Vista: la página HTML

Controlador: código que obtiene datos dinámicamente y genera el contenido HTML

Modelo:

- La información almacenada en una base de datos o en XML.
- Junto con las reglas de negocio que transforman esa información (teniendo en cuenta las acciones de los usuarios).

5.1 Toma de requerimientos

Tabla 2: Requerimientos Funcionales SEV-RF-01

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-01	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
La aplicación deberá trabajar durante todo el año			
El sistema podrá consultar los prospectos que se han convertido en clientes a lo largo del periodo anual.			
Este requerimiento estará disponible para el rol de:			
<ul style="list-style-type: none">- Súper administrador- Supervisor			

Elaborado por: Autores

Tabla 3: Requerimientos Funcionales SEV-RF-02

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-02	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
La aplicación permitirá ingresar a los usuarios con su correo institucional.			

Elaborado por: Autores

Tabla 4: Requerimientos Funcionales SEV-RF-03

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luigi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-03	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
<p>La aplicación permitirá a los usuarios consultar los perfiles y opciones asignadas a cada perfil.</p> <p>Este requerimiento estará disponible para el rol:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Súper administrador 			

Elaborado por: Autores

Tabla 5: Requerimientos Funcionales SEV-RF-04

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luigi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-04	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
<p>La aplicación permitirá asignar roles a los usuarios que tengan un cargo en especial.</p> <p>Este requerimiento estará disponible para:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Súper administrador: En este rol podrá asignar los permisos para los distintos módulos. 			

Elaborado por: Autores

Tabla 6. Requerimientos Funcionales SEV-RF-05

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-05	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
<p>La aplicación permitirá realizar el control de seguimiento de prospectos.</p> <p>Generar reportes del seguimiento que han realizado los ejecutivos de ventas.</p> <p>Este requerimiento estará disponible para los roles:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Súper administrador - Supervisor 			

Elaborado por: Autores

Tabla 7: Requerimientos Funcionales SEV-RF-06

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-06	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
<p>La aplicación permitirá crear los canales de captación, vías de comunicación, estado del interés del prospecto, productos, creación masiva o individual de prospectos.</p> <p>Este requerimiento estará disponible para los roles:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Súper administrador - Supervisor 			

Elaborado por: Autores

Tabla 8: Requerimientos Funcionales SEV-RF-07

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-07	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
<p>La aplicación permitirá el mantenimiento de los distintos módulos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prospectos: Inserción, Edición y Eliminación. - Cargar Prospectos: Inserción y Eliminación. - Canal de Captación: Inserción, Edición y Eliminación. - Vía de Comunicación: Inserción, Edición y Eliminación. - Interés del Prospecto: Inserción, Edición y Eliminación. - Producto: Inserción, Edición y Eliminación. <p>Este requerimiento estará disponible para los roles de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Súper administrador - Supervisor 			

Elaborado por: Autores

Tabla 9: Requerimientos Funcionales SEV-RF-08

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RF-08	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
<p>La aplicación permitirá ver reportes según parámetros establecidos por el usuario.</p> <p>Este requerimiento estará disponible para los roles de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Súper administrador - Supervisor 			

Elaborado por: Autores

5.2 Requerimientos no Funcionales

Tabla 10: Requerimientos no Funcionales SEV-RNF-01

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RNF-01	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
La aplicación deberá ser amigable, de fácil entendimiento para los usuarios finales			

Elaborado por: Autores

Tabla 11: Requerimientos no Funcionales SEV-RNF-02

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RNF-02	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
La aplicación deberá ser de una interfaz amigable para el usuario.			

Elaborado por: Autores

Tabla 12: Requerimientos no Funcionales SEV-RNF-03

Responsable: Axel Adrián Latorre Villalobos – Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli			
ID:	SEV-RNF-03	Prioridad:	Esencial
Descripción:			
El usuario podrá ingresar a la aplicación desde el navegador que sea de su preferencia			

Elaborado por: Autores

5.3 Casos de uso

Los casos de uso se utilizan para representar conjuntos de requisitos de acuerdo con una función o tarea, es una secuencia de pasos que los usuarios deben seguir para llevar a cabo un proceso (CU).

Los personajes o usuarios que participen en el caso de uso se denominan actores.

5.3.1 Lista de casos de uso

CU: CU-SA-SU-01 Consulta Dashboard

CU: CU-SA-SU-02 Mantenimiento Canal de Captación

CU: CU-SA-SU-03 Mantenimiento Vía de Comunicación

CU: CU-SA-SU-04 Mantenimiento Interés del Prospecto

CU: CU-SA-SU-05 Mantenimiento Producto

CU: CU-SA-SU-06 Consulta de Reportes citas

CU: CU-SA-SU-07 Consulta historial Contactos

CU: CU-SA-08 Mantenimiento Usuarios

CU: CU-SA-09 Mantenimiento Roles

CU: CU-SA-10 Restablecer Contraseña

CU: CU-SA-11 Cambiar Contraseña

CU: CU-SU-01 Mantenimiento Prospectos

CU: CU-SU-02 Carga de prospectos

CU: CU-SU-03 Asignaciones Prospectos a Ejecutivos

CU: CU-EJ-01 Lista de Trabajo

CU: CU-EJ-02 Proceso Citas

CU: CU-EJ-03 Consulta de reportes personales

5.3.2 Lista de Actores

Tabla 13: Lista de Actor LA-01

Nombre:	Súper Administrador
Descripción:	Administración de los mantenimientos, configuración de usuarios, roles.
Tipo:	Primario

Elaborado por: Autores

Tabla 14: Lista de Actor LA-02

Nombre:	Supervisor
Descripción:	Consulta de dashboard, consulta de reportes, mantenimiento de prospectos, carga masiva de prospectos, asignación de prospectos.
Tipo:	Primario

Elaborado por: Autores

Tabla 15: Lista de Actor LA-03

Nombre:	Ejecutivo
Descripción:	Proceso de agenda de citas, verificación de lista de trabajo
Tipo:	Primario

Elaborado por: Autores

5.3.3 Descripción de Casos de Uso

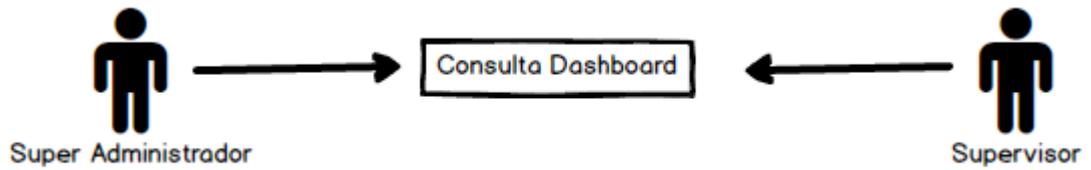


Ilustración 1: Diagrama CU-SA-SU-01

Elaborado por: Autores

Tabla 16: Caso de Uso CU-SA-SU-01

CU-SA-SU-01	Consulta Dashboard
Descripción:	Permite al usuario verificar los reportes gráficos con referencia a sus ejecutivos.
Observaciones:	
Escenarios:	
	Consulta de reportes gráficos

Elaborado por: Autores

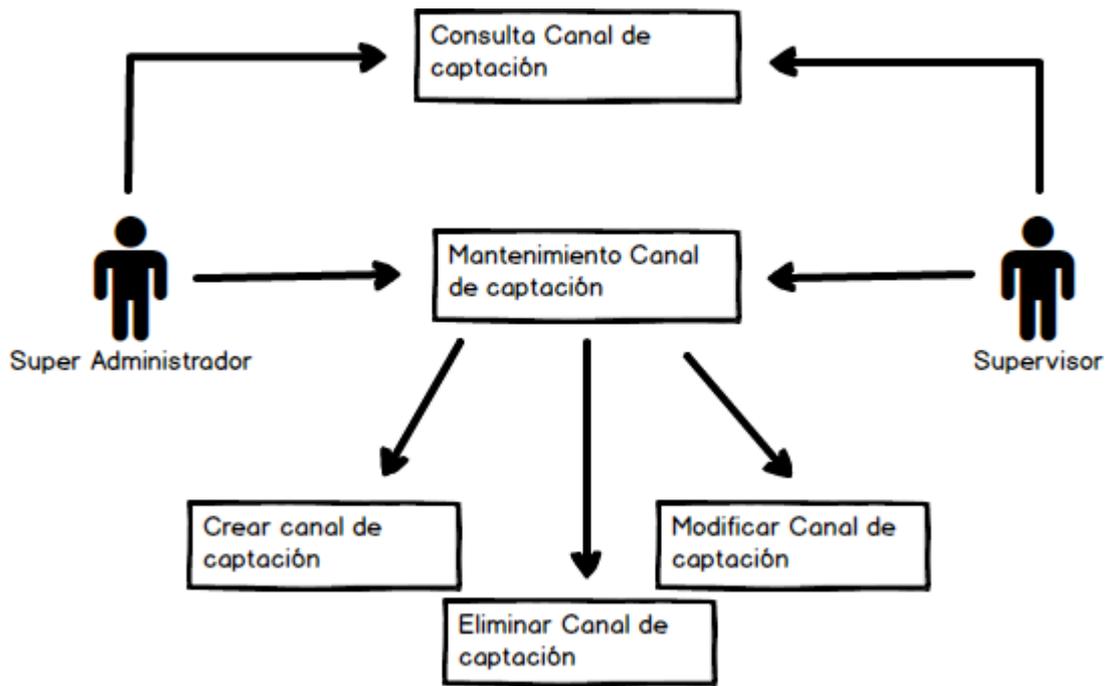


Ilustración 2: Diagrama CU-SA-SU-02

Elaborado por: Autores

Tabla 17: Caso de Uso CU-SA-SU-02

CU-SA-SU-02	Mantenimiento Canal de captación
Descripción:	Consultar Mantenimiento de canal de captación
Observaciones:	Permite al usuario consultar los canales de captación registrados. Permite al usuario agregar nuevos canales de captación. Permite al usuario editar canales de captación. Permite al usuario eliminar canales de captación.
Escenarios:	
	Consulta de canales de captación Se registró exitosamente Error al guardar

Actualización exitosa

Error al actualizar

Rúbrica eliminada

Error al eliminar

Elaborado por: Autores

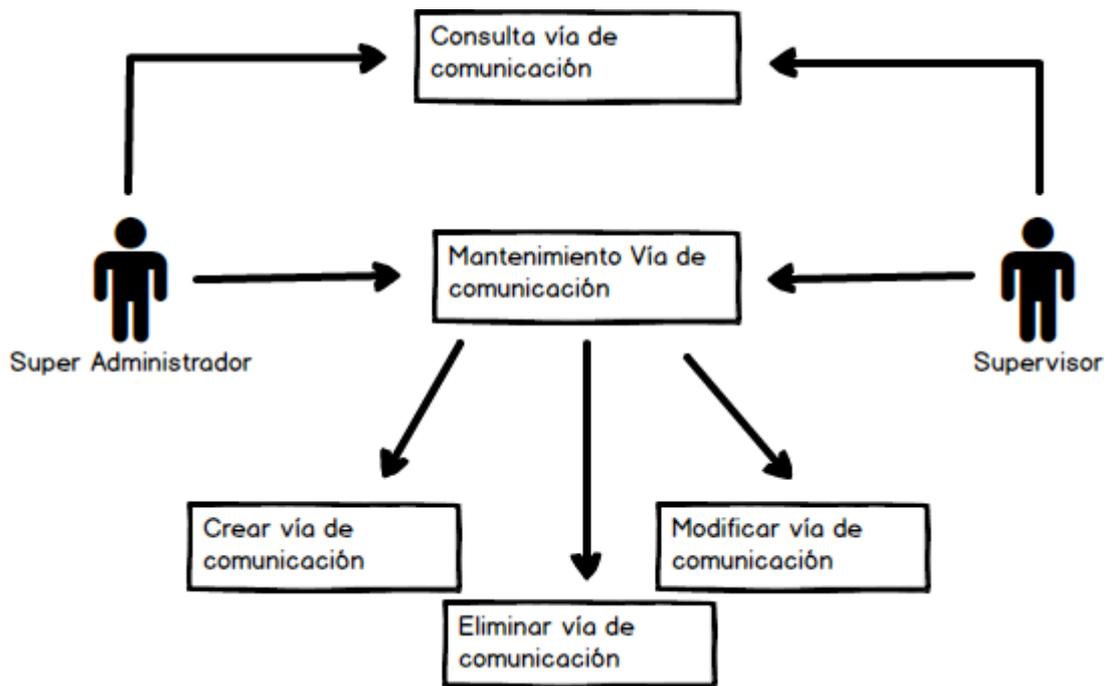


Ilustración 3: Diagrama CU-SA-SU-03

Elaborado por: Autores

Tabla 18: Caso de Uso CU-SA-SU-03

CU-SA-SU-03	Mantenimiento Vía de comunicación
Descripción:	Consultar Mantenimiento de Vía de comunicación
Observaciones:	Permite al usuario consultar las vías de comunicación registradas. Permite al usuario agregar nuevas vías de comunicación. Permite al usuario editar vías de comunicación. Permite al usuario eliminar vías de comunicación.
Escenarios:	
	Consulta de vías de comunicación Se registró exitosamente Error al guardar Actualización exitosa Error al actualizar Rúbrica eliminada Error al eliminar

Elaborado por: Autores

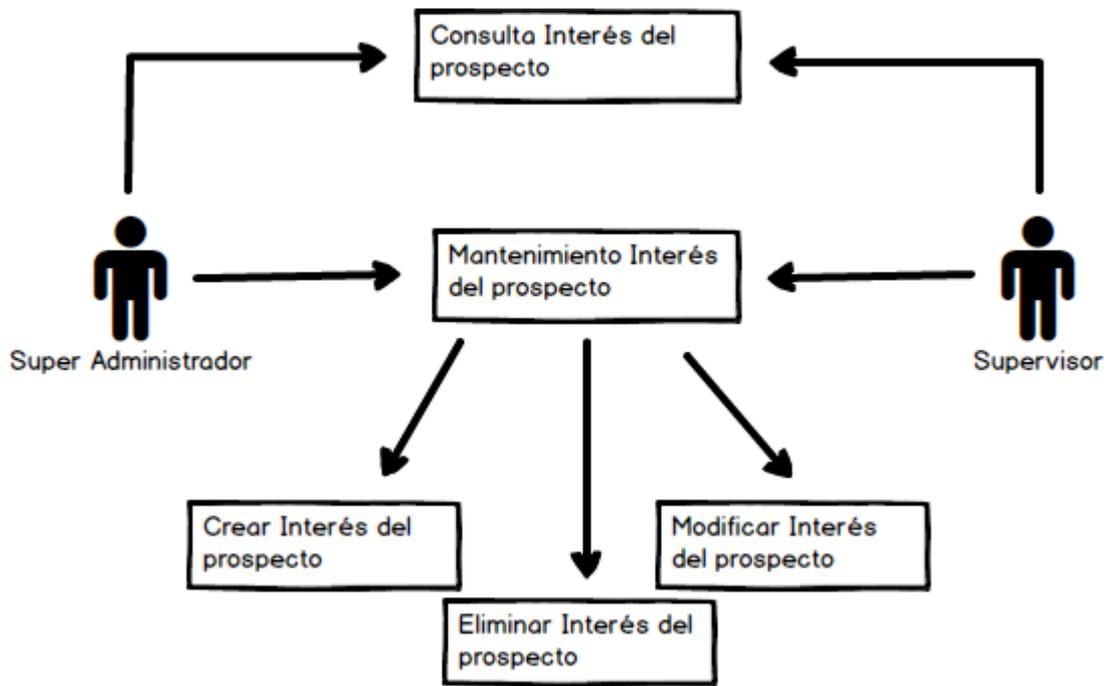


Ilustración 4: Diagrama CU-SA-SU-04

Elaborado por: Autores

Tabla 19: Caso de Uso CU-SA-SU-04

CU-SA-SU-04	Mantenimiento Interés del prospecto
Descripción:	Consultar Mantenimiento de Interés del prospecto
Observaciones:	Permite al usuario consultar las intereses del prospecto registradas. Permite al usuario agregar nuevas intereses del prospecto. Permite al usuario editar intereses del prospecto. Permite al usuario eliminar intereses del prospecto.
Escenarios:	Consulta de interés del prospecto Se registró exitosamente Error al guardar Actualización exitosa Error al actualizar Rúbrica eliminada Error al eliminar

Elaborado por: Autores

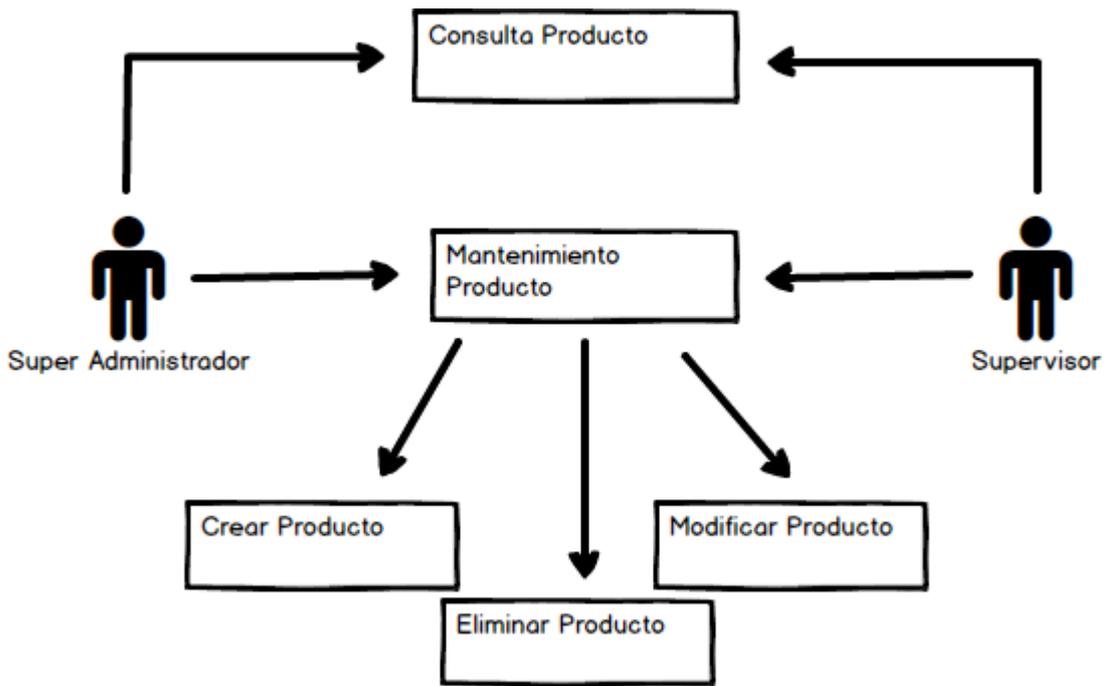


Ilustración 5: Diagrama CU-SA-SU-05

Elaborado por: Autores

Tabla 20: Caso de Uso CU-SA-SU-05

CU-SA-SU-05	Mantenimiento Producto
Descripción:	Consultar Mantenimiento de Producto
Observaciones:	Permite al usuario consultar los productos registrados. Permite al usuario agregar nuevas productos. Permite al usuario editar productos. Permite al usuario eliminar productos.
Escenarios:	
	Consulta de productos Se registró exitosamente Error al guardar

Actualización exitosa
Error al actualizar
Rúbrica eliminada
Error al eliminar

Elaborado por: Autores

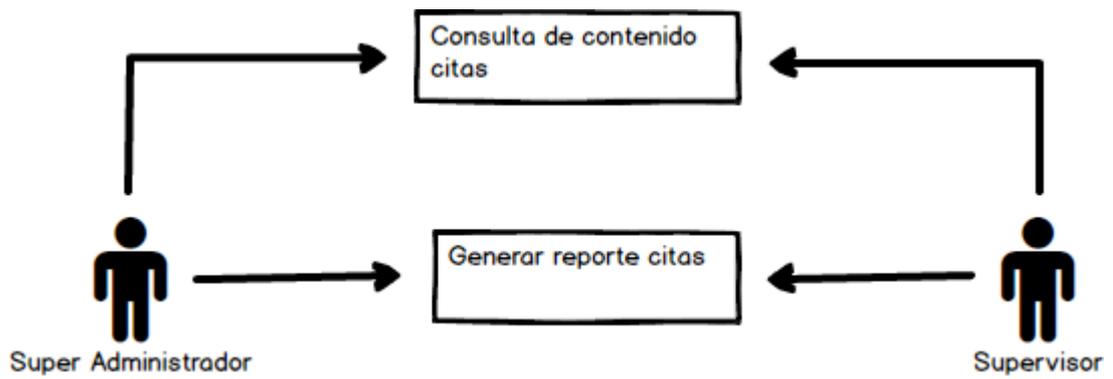


Ilustración 6: Diagrama CU-SA-SU-06

Elaborado por: Autores

Tabla 21: Caso de Uso CU-SA-SU-06

CU-SA-SU-06	Consulta de reportes citas
Descripción:	Generar reporte de las citas completadas o sin completar
Observaciones:	Permite al usuario generar reportes PDF de las citas completadas o por completar
Escenarios:	
Generar reportes en PDF	

Elaborado por: Autores

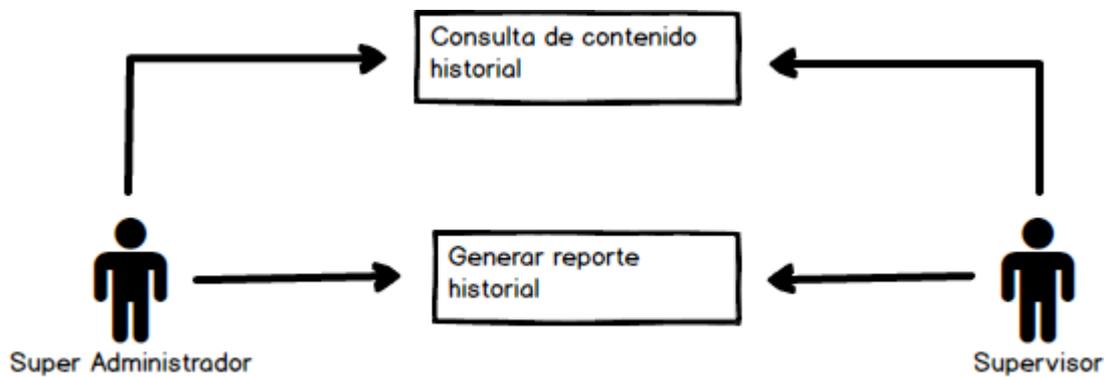


Ilustración 7: Diagrama CU-SA-SU-07

Elaborado por: Autores

Tabla 22: Caso de Uso CU-SA-SU-07

CU-SA-SU-07	Consulta de reportes historial contactos
Descripción:	Generar reporte del contacto con los prospectos
Observaciones:	Permite al usuario generar reportes PDF del contacto de los prospectos bajo qué ejecutivo fue realizado.
Escenarios:	
Generar reportes en PDF	

Elaborado por: Autores

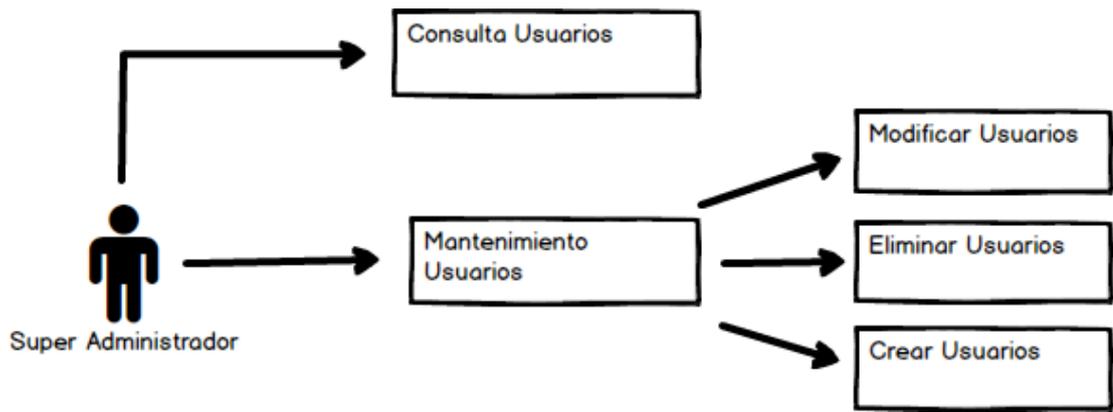


Ilustración 8: Diagrama CU-SA-SU-08

Elaborado por: Autores

Tabla 23: Caso de Uso CU-SA-SU08

CU-SA-SU-08	Mantenimiento Usuarios
Descripción:	Consultar Mantenimiento de Usuarios
Observaciones:	Permite al usuario consultar los usuarios registrados. Permite al usuario agregar nuevos usuarios. Permite al usuario editar usuarios. Permite al usuario eliminar usuarios.
Escenarios:	
<p>Consulta de usuarios</p> <p>Se registró exitosamente</p> <p>Error al guardar</p> <p>Actualización exitosa</p> <p>Error al actualizar</p> <p>Rúbrica eliminada</p> <p>Error al eliminar</p>	

Elaborado por: Autores

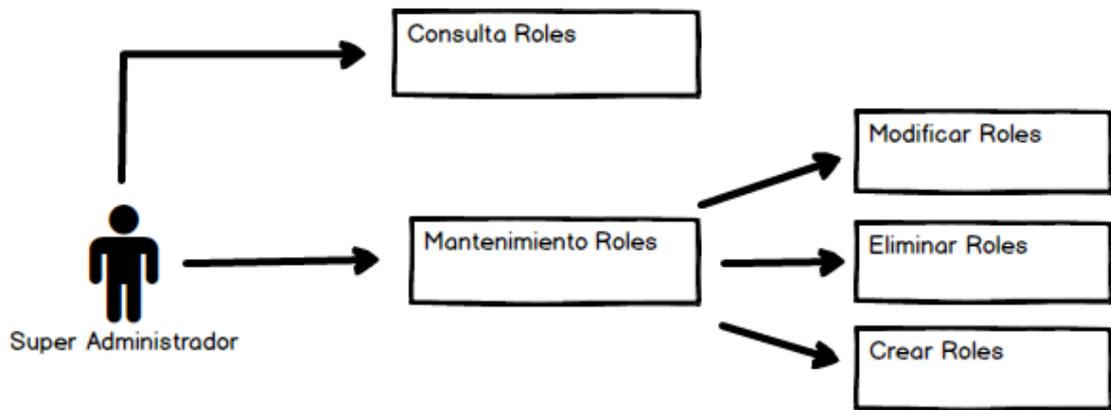


Ilustración 9: Diagrama CU-SA-09

Elaborado por: Autores

Tabla 24: Caso de Uso CU-SA-09

CU-SA-09	Mantenimiento Roles
Descripción:	Consultar Mantenimiento de Roles
Observaciones:	Permite al usuario consultar los roles registrados. Permite al usuario agregar nuevos roles. Permite al usuario editar roles. Permite al usuario eliminar roles.
Escenarios:	Consulta de roles Se registró exitosamente Error al guardar Actualización exitosa Error al actualizar Rúbrica eliminada Error al eliminar

Elaborado por: Autores

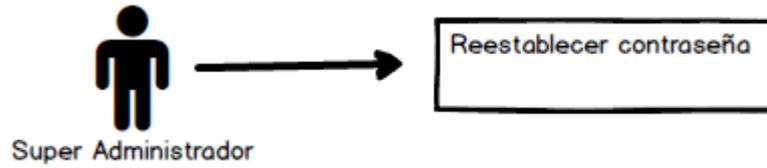


Ilustración 10: Diagrama CU-SA-10

Elaborado por: Autores

Tabla 25: Caso de Uso CU-SA-10

CU-SA-10	Restablecer contraseña
Descripción:	Restablecer la contraseña de los usuarios
Observaciones:	Permite al usuario restablecer la contraseña de un usuario
Escenarios:	
	Se restableció exitosamente
	Error al restablecer

Elaborado por: Autores

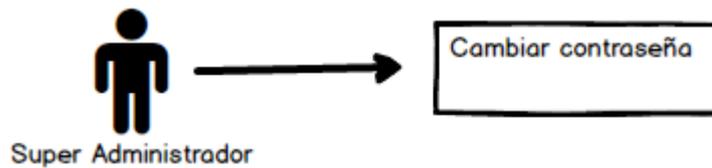


Ilustración 11: Diagrama CU-SA-11

Elaborado por: Autores

Tabla 26: Caso de Uso CU-SA-11

CU-SA-11	Cambiar contraseña
Descripción:	Cambiar la contraseña del usuario autenticado.
Observaciones:	Permite al usuario cambiar la contraseña de su cuenta
Escenarios:	
Se cambió exitosamente	
Error al cambiar la contraseña	

Elaborado por: Autores

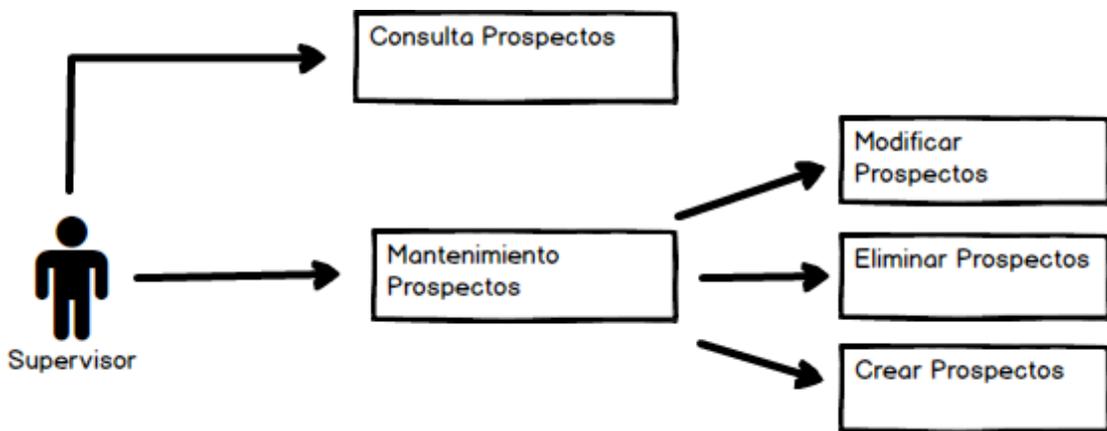


Ilustración 12: Diagrama CU-SU-01

Elaborado por: Autores

Tabla 27: Caso de Uso CU-SU-01

CU-SU-01	Mantenimiento Prospectos
Descripción:	Consultar Mantenimiento de Prospectos
Observaciones:	Permite al usuario consultar los prospectos registrados. Permite al usuario agregar nuevos prospectos. Permite al usuario editar prospectos. Permite al usuario eliminar prospectos.
Escenarios:	
<p>Consulta de prospectos</p> <p>Se registró exitosamente</p> <p>Error al guardar</p> <p>Actualización exitosa</p> <p>Error al actualizar</p> <p>Rúbrica eliminada</p> <p>Error al eliminar</p>	

Elaborado por: Autores

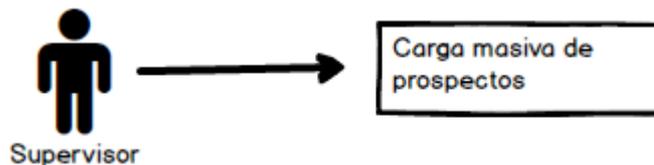


Ilustración 13: Diagrama CU-SU-02

Elaborado por: Autores

Tabla 28: Caso de Uso CU-SU-02

CU-SU-02	Carga masiva de prospectos
Descripción:	Carga masiva de prospectos
Observaciones:	Permite al usuario cargar masivamente prospectos desde un archivo excel
Escenarios:	
Se cargó exitosamente	
Error al cargar prospectos	
Prospecto repetido	

Elaborado por: Autores

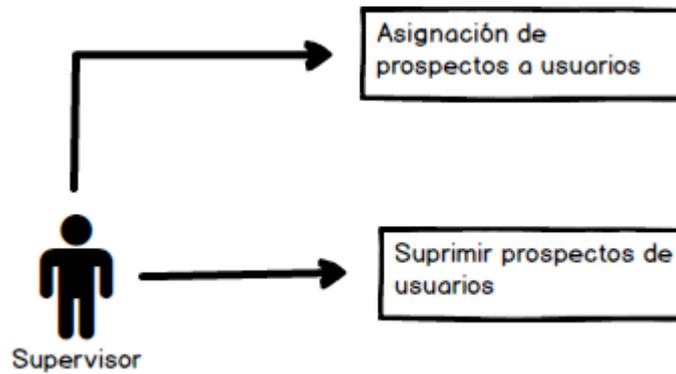


Ilustración 14: Diagrama CU-SU-03

Elaborado por: Autores

Tabla 29: Caso de Uso CU-SU-03

CU-SU-03	Asignación de prospectos
Descripción:	Asignación y supresión de prospectos
Observaciones:	Permite al usuario asignar de manera masiva o individual prospectos a los ejecutivos Permite al usuario suprimir prospectos de manera masiva o individual a los ejecutivos
Escenarios:	
Se asignó exitosamente	
Error al asignar	

Elaborado por: Autores

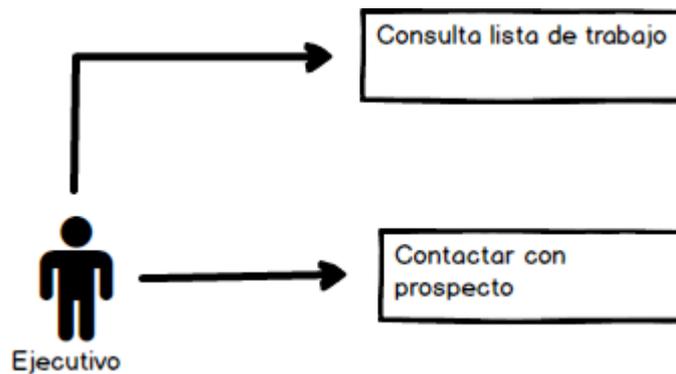


Ilustración 15: Diagrama CU-EJ-01

Elaborado por: Autores

Tabla 30: Caso de Uso CU-EJ-01

CU-EJ-01	Lista de trabajo
Descripción:	Consulta lista de trabajo Contactar con prospecto
Observaciones:	Permite al usuario consultar la lista de trabajo pendiente referido a prospectos asignados Permite al usuario contactar con los prospectos asignados en su lista de trabajo
Escenarios:	
Contacto exitoso	
Error al contactar	

Elaborado por: Autores

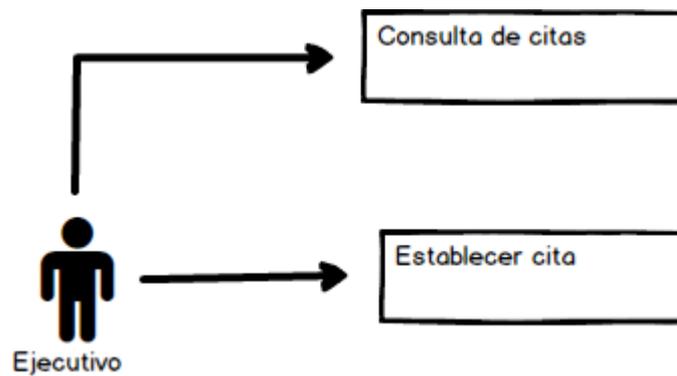


Ilustración 16: Diagrama CU-EJ-02

Elaborado por: Autores

Tabla 31: Caso de Uso CU-EJ-02

CU-EJ-02	Proceso de citas
Descripción:	Consulta de citas Establecer cita
Observaciones:	Permite al usuario consultar las citas que tiene establecidas Permite al usuario establecer citas con los prospectos
Escenarios:	
Cita establecida exitosamente	
Error al establecer la cita	

Elaborado por: Autores

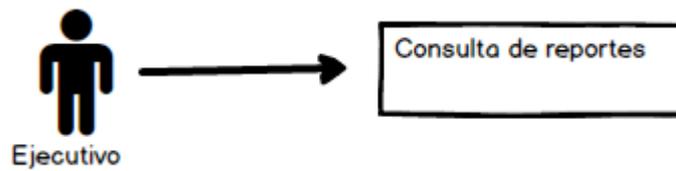


Ilustración 17: Diagrama CU-EJ-03

Elaborado por: Autores

Tabla 32: Caso de Uso CU-EJ-03

CU-EJ-03	Consulta de reportes personales
Descripción:	Consulta de reportes
Observaciones:	Permite al usuario generar reportes PDF de sus trabajos realizados
Escenarios:	
Generar reportes en PDF	

Elaborado por: Autores

5.4 Diccionario de datos

En esta sección se detallan todas las tablas usadas en la aplicación, indicando las diferentes columnas que posee con su respectiva descripción y tipo de dato. Además se especifican las llaves de referencia y los índices de la misma.

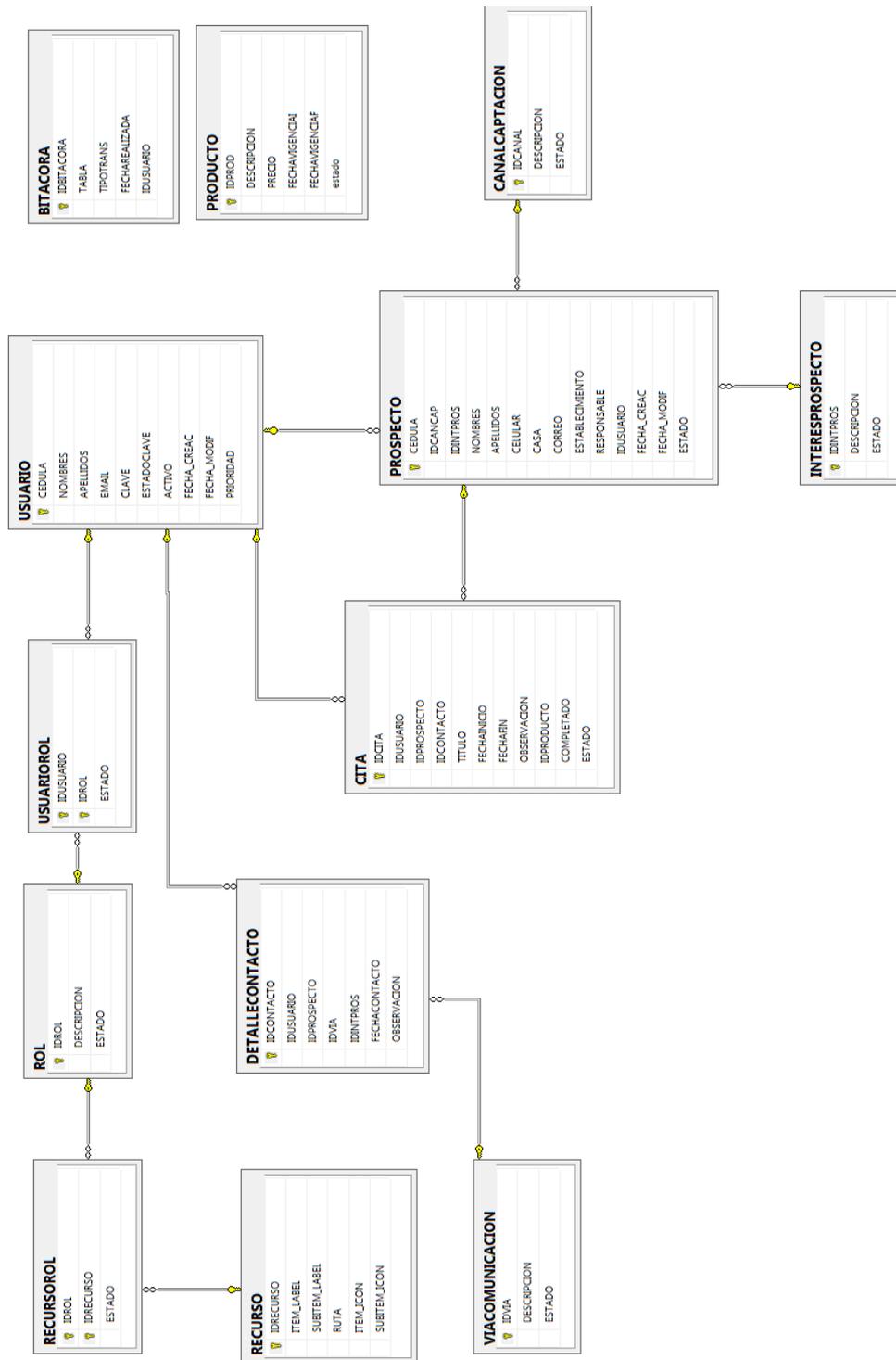


Ilustración 18: Modelo E-R

Elaborado por: Autores

Tabla 33: Diccionario de Datos - USUARIO

Nombre de la tabla:		USUARIO			
Descripción de la tabla:		Usuarios del sistema			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	cedula	varchar(20)	n	código de usuario	
2	nombres	varchar(100)	n	nombre de usuario	
3	apellidos	varchar(100)	n	apellido de usuario	
4	email	varchar(100)	n	email de usuario	
5	clave	varchar(20)	n	contraseña de usuario	
6	estadoclave	int	n	estado si la clave fue restaurada	
7	activo	int	n	estado si el usuario puede ingresar al sistema	
8	fecha_creac	date	n	fecha de creación del usuario	
9	fecha_modif	date	n	fecha de modificación del usuario	
10	prioridad	int	n	prioridad del usuario	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_cedula	primary	cedula		

Elaborado por: Autores

Tabla 34: Diccionario de Datos - ROL

Nombre de la tabla:		ROL			
Descripción de la tabla:		Roles del sistema			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	idrol	int	n	codigo del rol	
2	descripcion	varchar(200)	n	descripción del rol	
3	estado	int	n	estado activo o inactivo	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_idrol	primary	idrol		

Elaborado por: Autores

Tabla 35: Diccionario de Datos - USUARIOROL

Nombre de la tabla:		USUARIOROL			
Descripción de la tabla:		Asignación de los roles a los usuarios			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	idusuario	varchar(20)	n	código del usuario	
2	idrol	int	n	código del rol	
3	estado	int	n	estado activo o inactivo	
Llaves de referencia					
No.	Nombre	Columna	Referenciado con		
1	fkusuariorol	idusuario	usuario(cedula)		

2	fkrolusuario	idrol	rol(idrol)
Índice			
No.	Nombre	Tipo	Columnas
1	pk_idusuario	primary	idusuario
2	pk_idrol	primary	idrol

Elaborado por: Autores

Tabla 36: Diccionario de Datos - RECURSO

Nombre de la tabla:		RECURSO			
Descripción de la tabla:		Recursos del sistema (menú)			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	idrecurso	Int	n	codigo del recurso	
2	item_label	varchar(50)	n	descripción del menú	
3	subitem_label	varchar(100)	n	descripción del submenú	
4	ruta	varchar(100)	n	ruta del menú	
5	item_icon	varchar(100)	n	icono del menú	
6	subitem_icon	varchar(100)	n	ícono del submenú	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_idrecurso	Primary	idrecurso		

Elaborado por: Autores

Tabla 37: Diccionario de Datos - RECURSOROL

Nombre de la tabla:		RECURSOROL			
Descripción de la tabla:		Asignación de los recursos según el rol			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	idrol	int	n	código del rol	
2	idrecurso	int	n	código del recurso	
3	estado	int	n	estado activo o inactivo	
Llaves de referencia					
No.	Nombre	Columna	Referenciado con		
1	fkrecursorol	idrecurso	recurso(idrecurso)		
2	fkrolrecurso	idrol	rol(idrol)		
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_rol	primary	idrol		
2	pk_idrecurso	primary	idrecurso		

Elaborado por: Autores

Tabla 38: Diccionario de Datos - VIACOMUNICACION

Nombre de la tabla:		VIACOMUNICACION			
Descripción de la tabla:		Vías de comunicación de contacto			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	idvia	int	n	código de la via	
2	descripción	varchar(50)	n	descripción de la vía	
3	estado	int	n	estado activo o inactivo	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_idvia	primary	idvia		

Elaborado por: Autores

Tabla 39: Diccionario de Datos - DETALLECONTACTO

Nombre de la tabla:		DETALLECONTACTO			
Descripción de la tabla:		Detalle de contacto			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	idcontacto	int	n	código del contacto	
2	idusuario	varchar(20)	n	código del usuario	
3	idprospecto	varchar(20)	n	código del prospecto	

4	idvia	int	n	código de la via	
5	idintpros	int	n	código del interés del prospecto	
6	fechacontacto	datetime	n	fecha de contacto del prospecto	
7	observación	text	n	observación del contacto	
Llaves de referencia					
No.	Nombre	Columna	Referenciado con		
1	fkcontactousuario	idusuario	usuario(cedula)		
2	fkviacomunicacioncontacto	idvia	viacomunicacion(divia)		
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_idcontacto	primary	idcontacto		

Elaborado por: Autores

Tabla 40: Diccionario de Datos - PROSPECTO

Nombre de la tabla:		PROSPECTO			
Descripción de la tabla:		Tabla de prospectos			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	cedula	varchar(20)	n	código del prospecto	
2	Idcancap	Int	n	Código del canal de captación	
3	Nombres	Varchar(100)	n	Nombres del prospecto	
4	Apellidos	Varchar(100)	n	Apellidos del prospecto	
5	Celular	Varchar(100)	n	Celular del prospecto	
6	Casa	Varchar(100)	n	Número del domicilio del prospecto	
7	Correo	Varchar(100)	n	Correo del prospecto	
8	Establecimiento	Varchar(100)	N	Establecimiento proveniente	
9	Responsable	Varchar(100)	N	Cédula del captador	
10	Idusuario	Varchar(100)	N	Cédula del usuario asignado	

11	Fecha_creac	Date	N	Fecha de creación del prospecto	
12	Fecha_modif	Date	N	Fecha de modificación del prospecto	
13	Estado	Int	N	Estado activo o inactivo	
Llaves de referencia					
No.	Nombre	Columna	Referenciado con		
1	Fkprospectousuario	Idusuario	Usuario(cedula)		
2	Fkprospectointeres	Idintpros	Interesprospecto(idintpros)		
3	Fkprospectocanal	Idcancap	Canalcaptacion(idcanal)		
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_cedula	primary	cedula		

Elaborado por: Autores

Tabla 41: Diccionario de Datos - CITA

Nombre de la tabla:	CITA				
Descripción de la tabla:	Tabla de citas de los ejecutivos				
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	Idcita	Int	n	Código de la cita	
2	Idusuario	Int	n	Código del usuario	
3	Idprospecto	Int	n	Código del prospecto	

4	Idcontacto	Int	n	Código del contacto	
5	Titulo	Varchar(20)	n	Título de la cita	
6	Fechainicio	Datetime	n	Fecha y hora de inicio de la cita	
7	Fechafin	Datetime	n	Fecha y hora de fin de la cita	
8	Observación	Text	N	Observación respecto a la cita	
9	Idproducto	Int	N	Código del producto comprado	
10	Completado	Bit	N	Descripción si la cita fue concretada	
11	Estado	Bit	N	Estado activo o inactivo	
Llaves de referencia					
No.	Nombre	Columna	Referenciado con		
1	Fkcitapropecto	Idprospecto	Prospecto(cedula)		
2	Fkusuariocita	Idusuario	Usuario(cedula)		
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	Pk_idcita	primary	idcita		

Elaborado por: Autores

Tabla 42: Diccionario de Datos - INTERESPROSPECTO

Nombre de la tabla:		INTERESPROSPECTO			
Descripción de la tabla:		Interés del prospecto			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	Idintpros	Int	n	Código del interés	
2	descripción	Varchar(100)	n	Descripción del interés	
3	estado	Int	n	estado activo o inactivo	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_idintpros	primary	idintpros		

Elaborado por: Autores

Tabla 43: Diccionario de Datos - CANALCAPTACIÓN

Nombre de la tabla:		CANALCAPTACION			
Descripción de la tabla:		Canal de captación del prospecto			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	Idcanal	Int	n	Código del canal	
2	Descripción	Varchar(50)	n	Descripción del canal	
3	estado	Int	n	estado activo o inactivo	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	pk_idcanal	primary	idcanal		

Elaborado por: Autores

Tabla 44: Diccionario de Datos - BITACORA

Nombre de la tabla:		BITACORA			
Descripción de la tabla:		Bitácora de registros del sistema			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	Idbitacora	Int	n	Código de la bitácora	
2	Tabla	Varchar(100)	n	Descripción de la tabla afectada	
3	Tipotrans	Varchar(100)	n	Tipo de transacción realizada	
4	Fecha realizada	Datetime	N	Fecha del registro	
5	Idusuario	Varchar(10)	N	Código del usuario	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	Pk_idbitacora	primary	idbitacora		

Elaborado por: Autores

Tabla 45: Diccionario de Datos - PRODUCTO

Nombre de la tabla:		PRODUCTO			
Descripción de la tabla:		Tabla de productos			
Columnas de la tabla					
No.	Nombre	Tipo de Dato	Nulo	Descripción	Valor
1	Idprod	Int	n	Código del producto	
2	Descripción	Varchar(100)	n	Descripción del producto	
3	Precio	Decimal(18,2)	n	Precio del producto	
4	Fechavigenciai	Date	N	Fecha de inicio de vigencia	
5	Fechavigenciaf	Date	N	Fecha de fin de vigencia	
6	Estado	Int	N	Estado activo o inactivo	
Índice					
No.	Nombre	Tipo	Columnas		
1	Pk_idprod	primary	idprod		

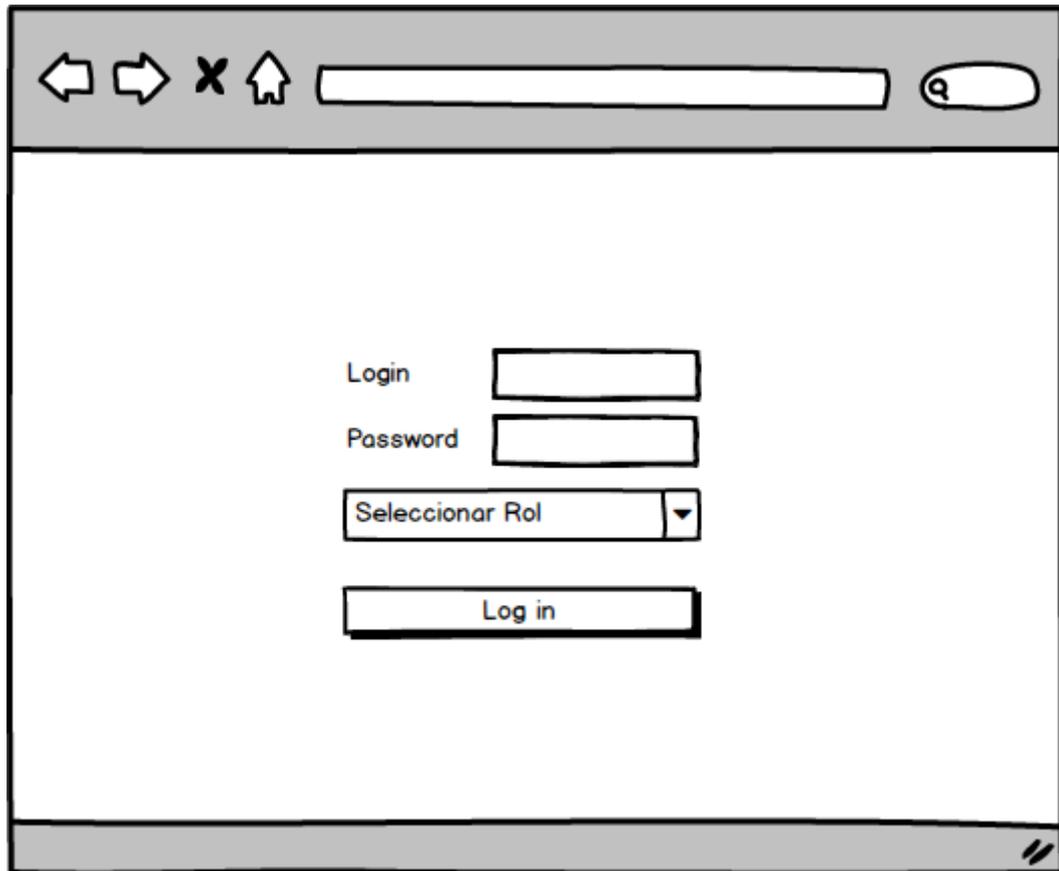
Elaborado por: Autores

5.5 Diseño

Para tener una mejor referencia de la aplicación, se realizaron los posibles diseños de las pantallas a través del software Balsamiq Mockups 3.

Login

En la ilustración 19 se muestra como el usuario deberá ingresar al sistema.



The image shows a wireframe of a login page within a browser window. The browser's address bar is empty. The main content area contains the following elements:

- A "Login" label followed by a text input field.
- A "Password" label followed by a text input field.
- A dropdown menu with the text "Seleccionar Rol" and a downward arrow.
- A "Log in" button.

Ilustración 19: Diseño Login

Elaborado por: Autores

Dashboard

En la ilustración 20 se observa el dashboard que el usuario podrá ver apenas ingresado al sistema.

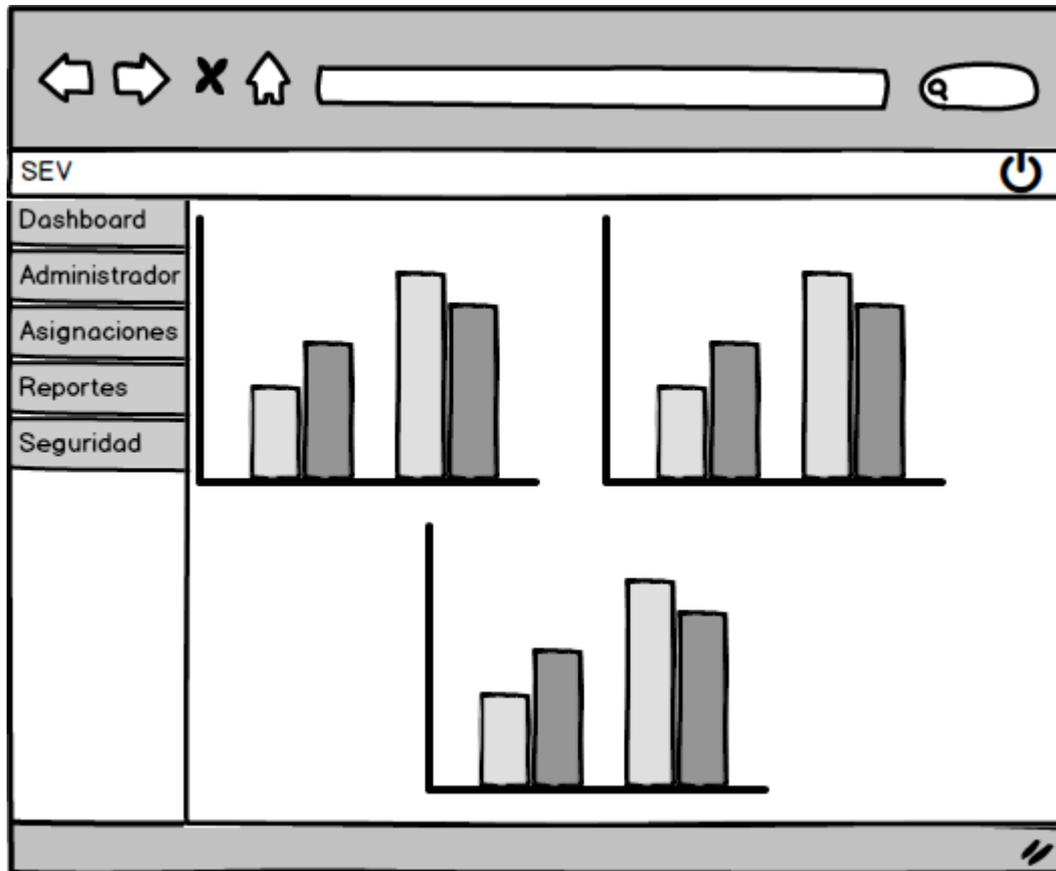


Ilustración 20: Diseño Dashboard

Elaborado por: Autores

Canal de Captación

En la ilustración 21 se muestra los distintos canales de captación que el usuario podrá administrar.

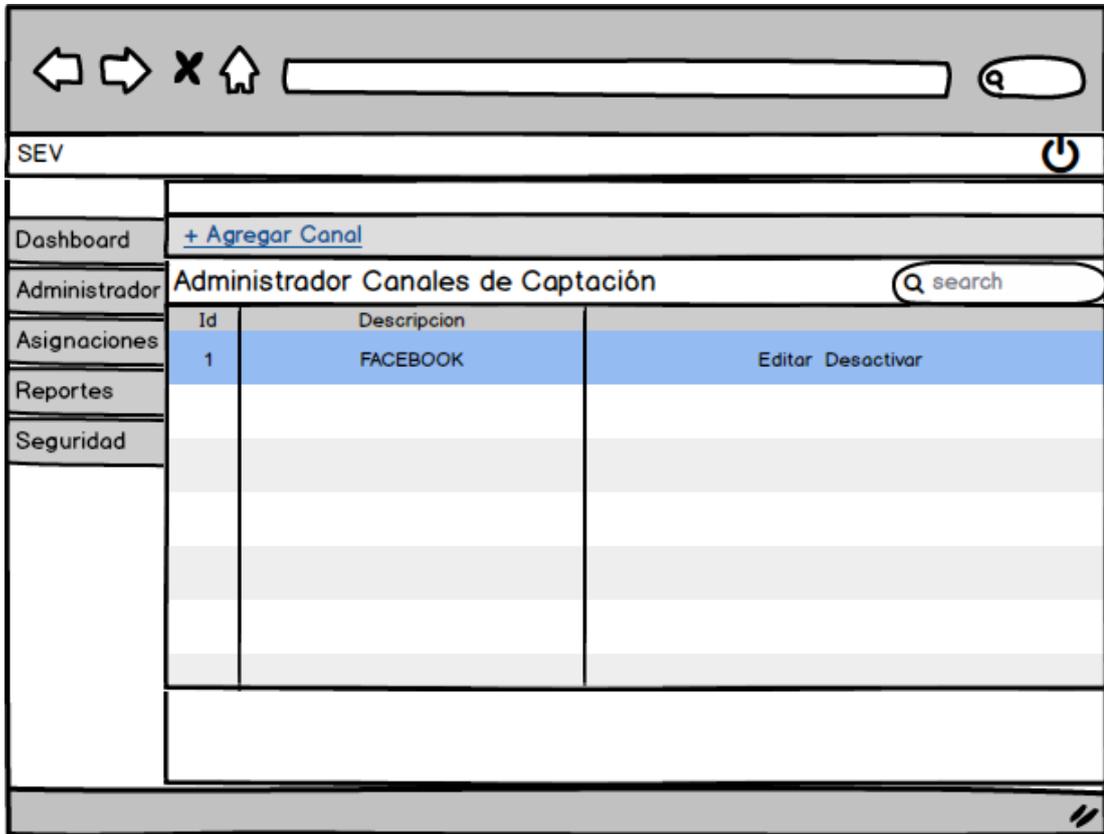


Ilustración 21: Diseño Canal de Captación

Elaborado por: Autores

En la ilustración 22 se muestra la función de agregar un canal de captación.

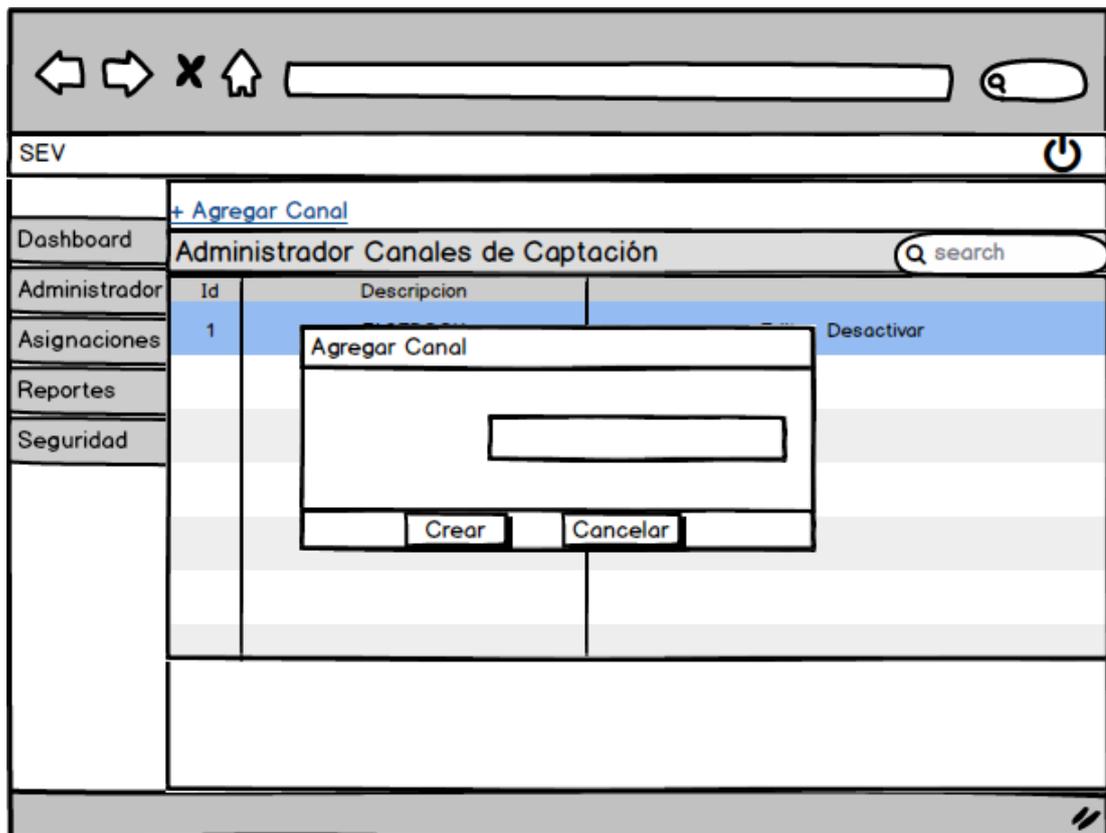


Ilustración 22: Diseño Agregar Canal de Captación

Elaborado por: Autores

En la ilustración 23 se muestra la función de editar un canal de captación.

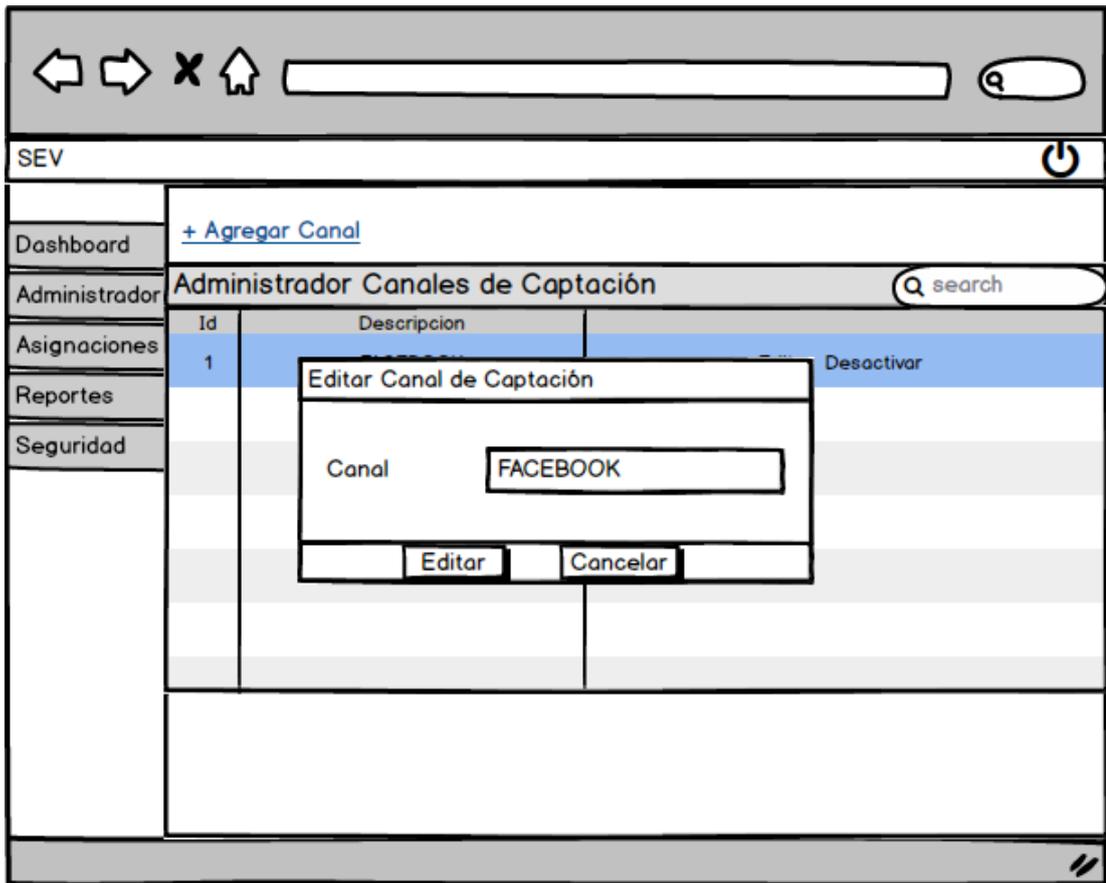


Ilustración 23: Diseño Editar Canal de Captación

Elaborado por: Autores

En la ilustración 24 se muestra el proceso de eliminar un canal de captación.

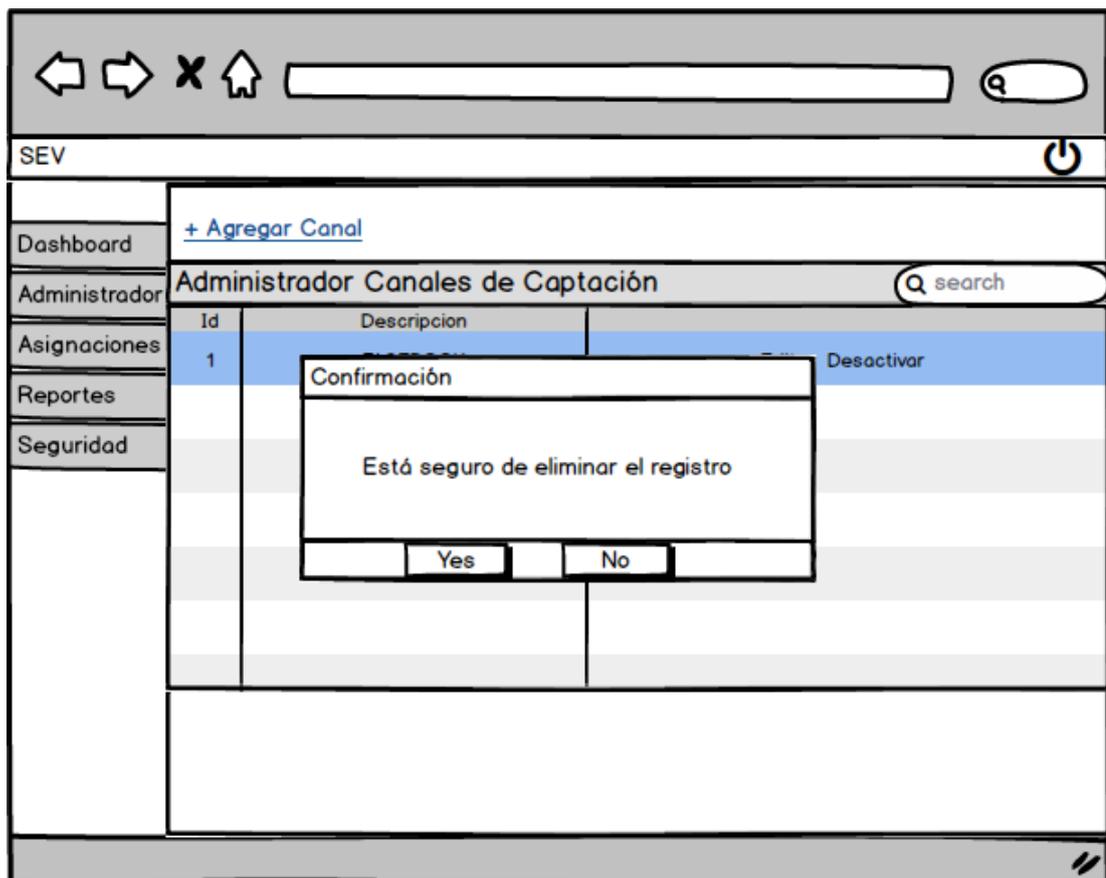


Ilustración 24: Diseño Eliminar Canal de Captación

Elaborado por: Autores

Vía de Comunicación

En la ilustración 25 se puede observar las vías de comunicación que el usuario podrá administrar.

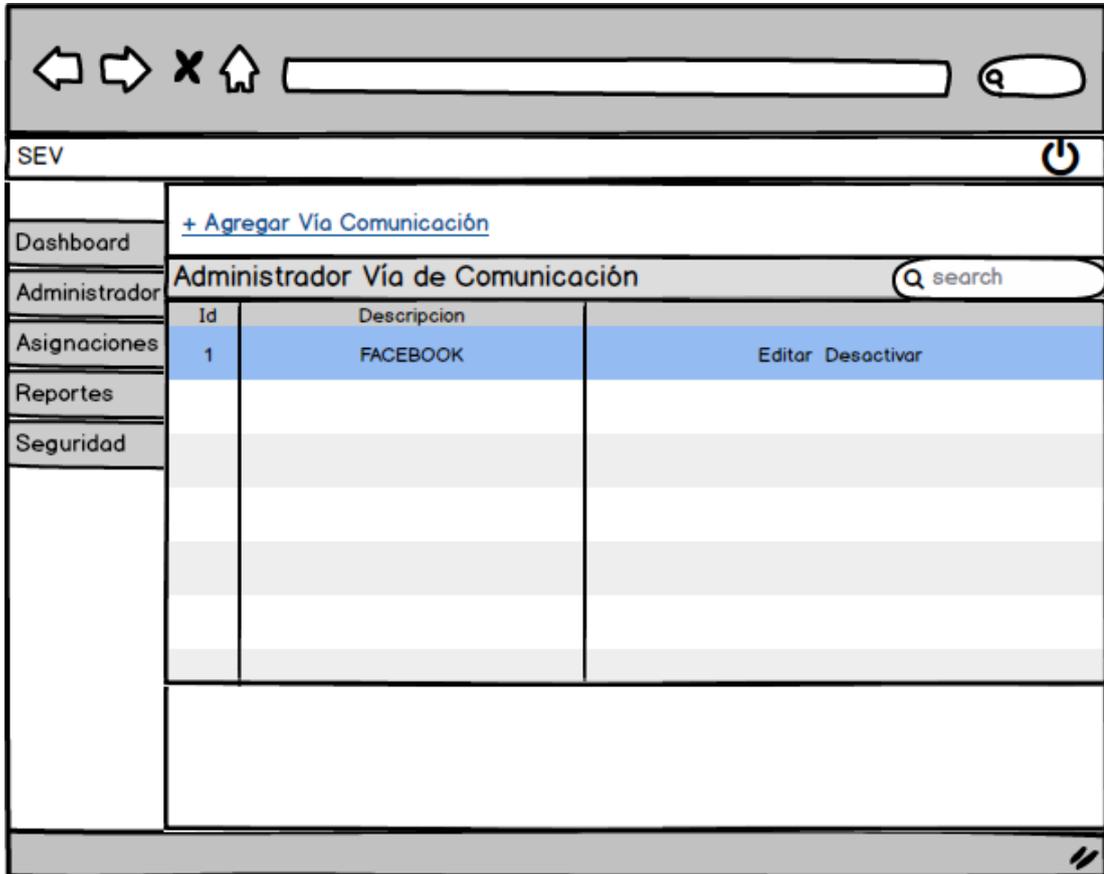


Ilustración 25: Diseño Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

En la ilustración 26 se puede observar el proceso de agregar una nueva vía de comunicación.

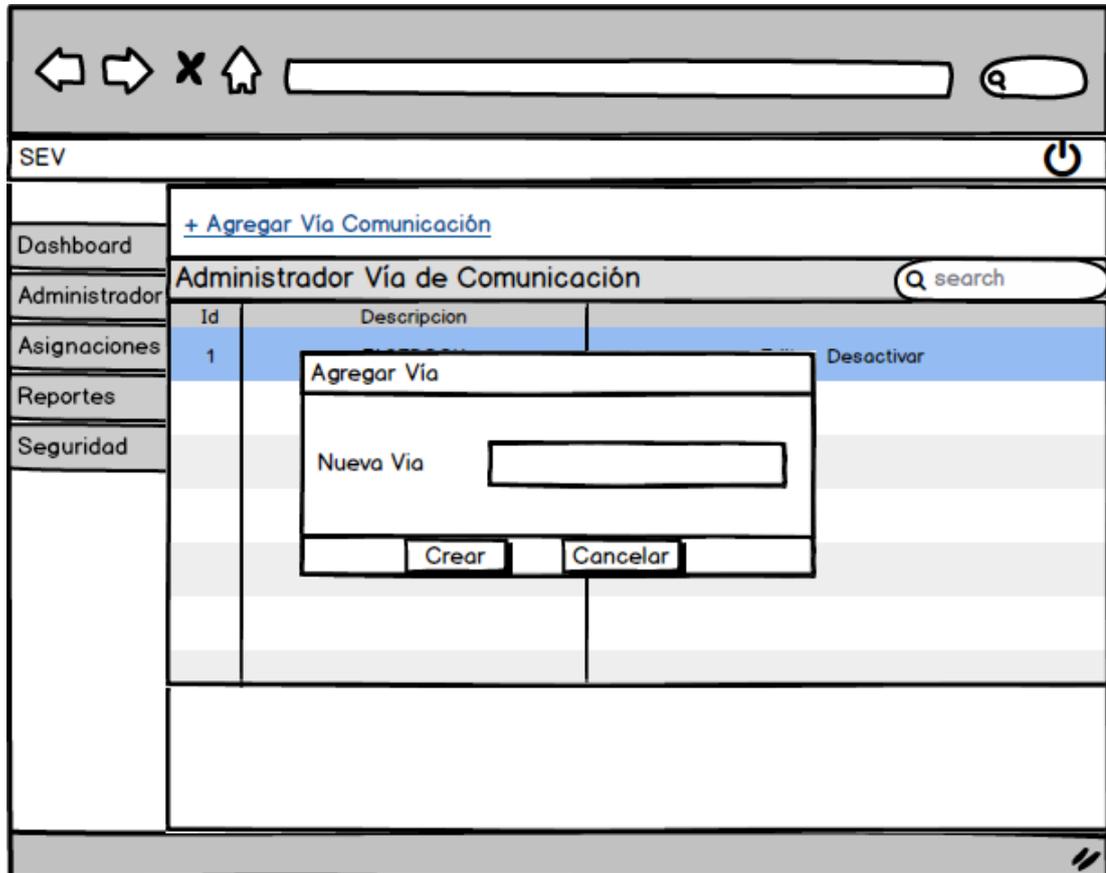


Ilustración 26: Diseño Agregar Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

En la ilustración 27 se puede observar el proceso de editar una vía de comunicación.

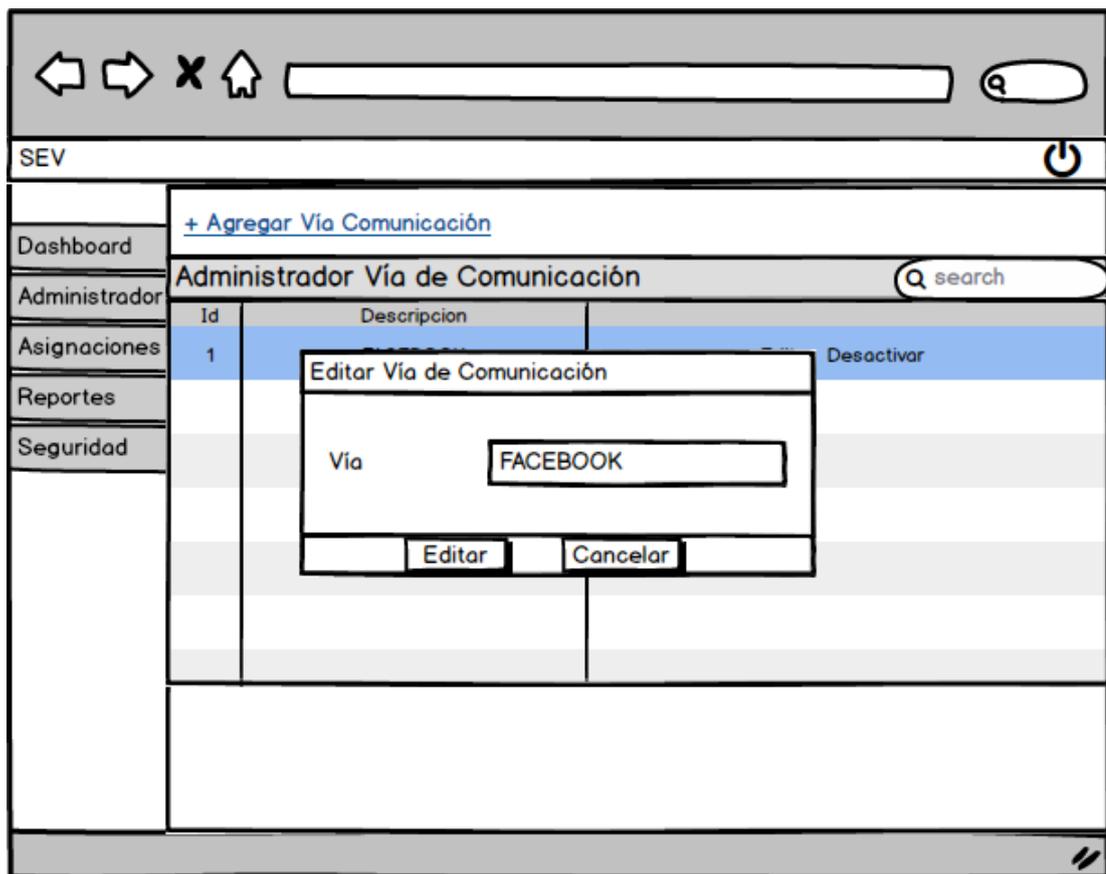


Ilustración 27: Diseño Editar Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

En la ilustración 28 se puede observar el proceso de eliminar una vía de comunicación.



Ilustración 28: Diseño Eliminar Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

Interés del Prospecto

En la ilustración 29 se puede observar los intereses del prospecto que el usuario puede administrar.

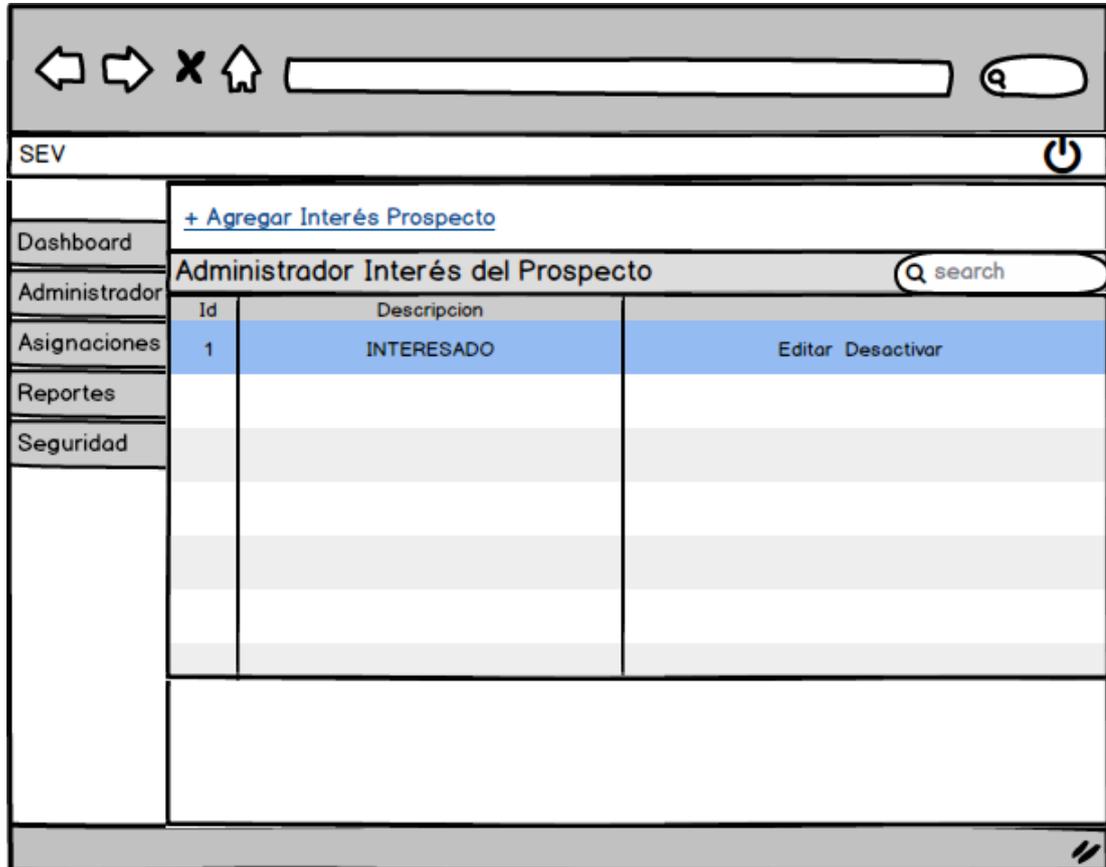


Ilustración 29: Diseño Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

En la ilustración 30 se observa el proceso de agregar intereses del prospecto.

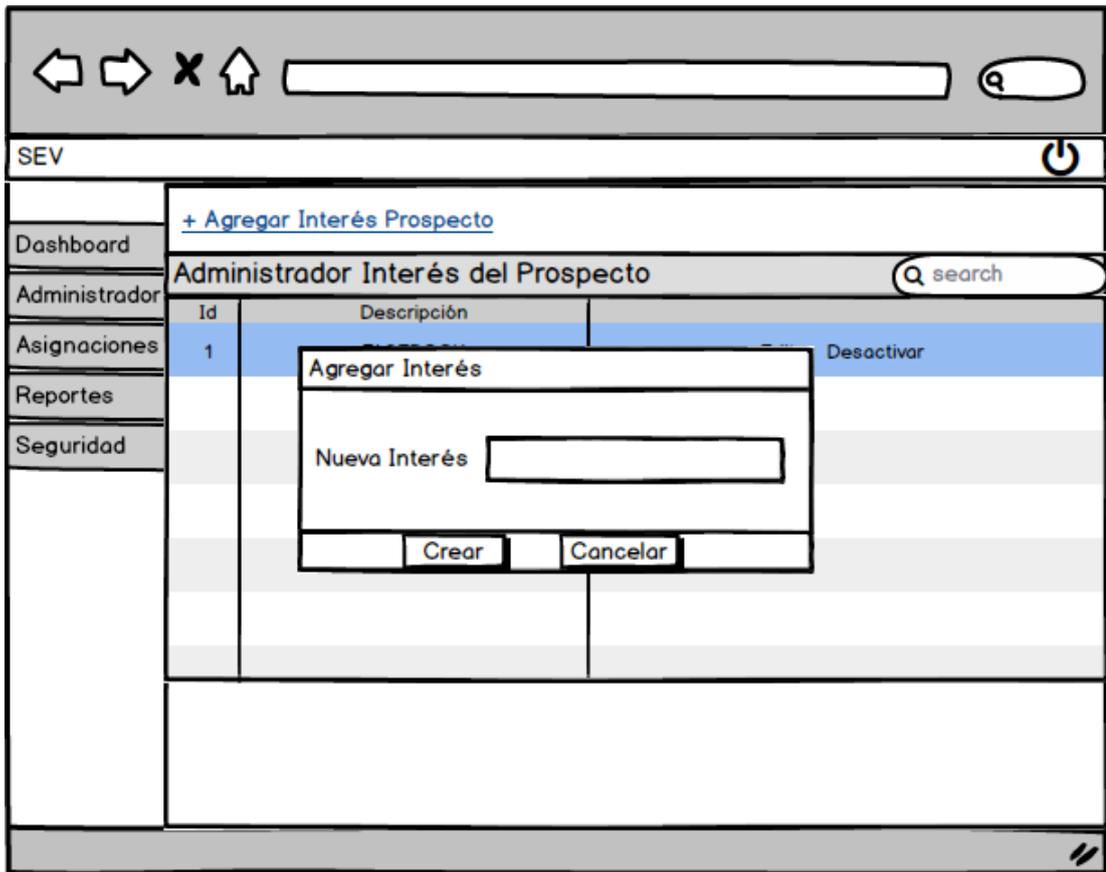


Ilustración 30: Diseño Agregar Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

En la ilustración 31 se puede observar el proceso de editar el interés del prospecto.

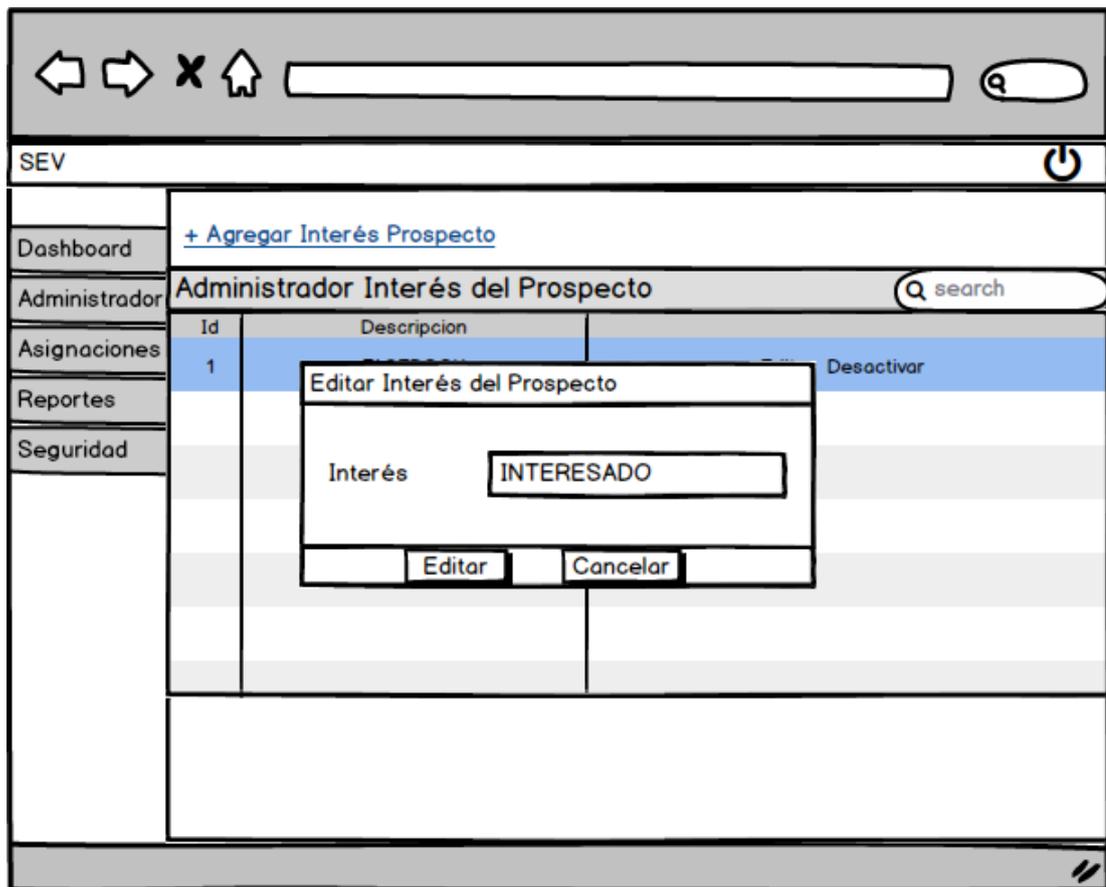


Ilustración 31: Diseño Editar Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

En la ilustración 32 se puede observar el proceso de eliminar el interés del prospecto.

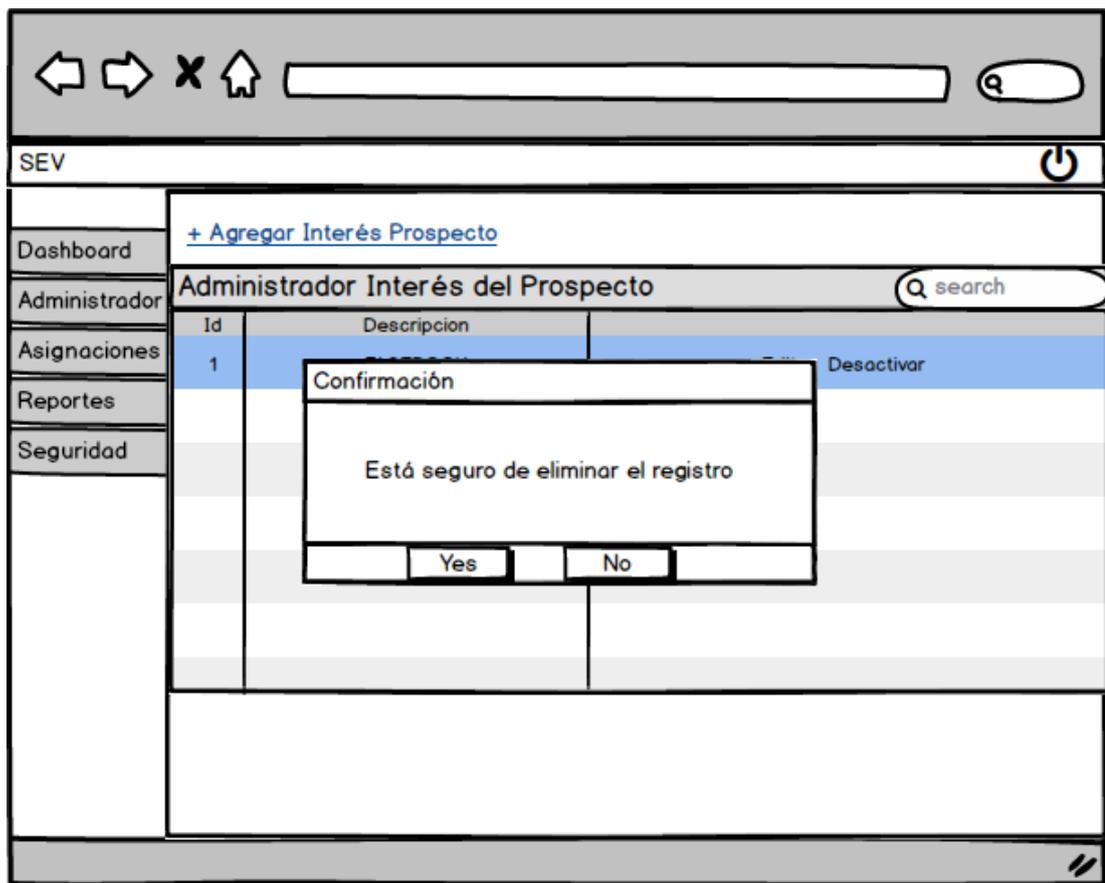


Ilustración 32: Diseño Eliminar Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

Producto

En la ilustración 33 se puede observar los productos que el usuario puede administrar.

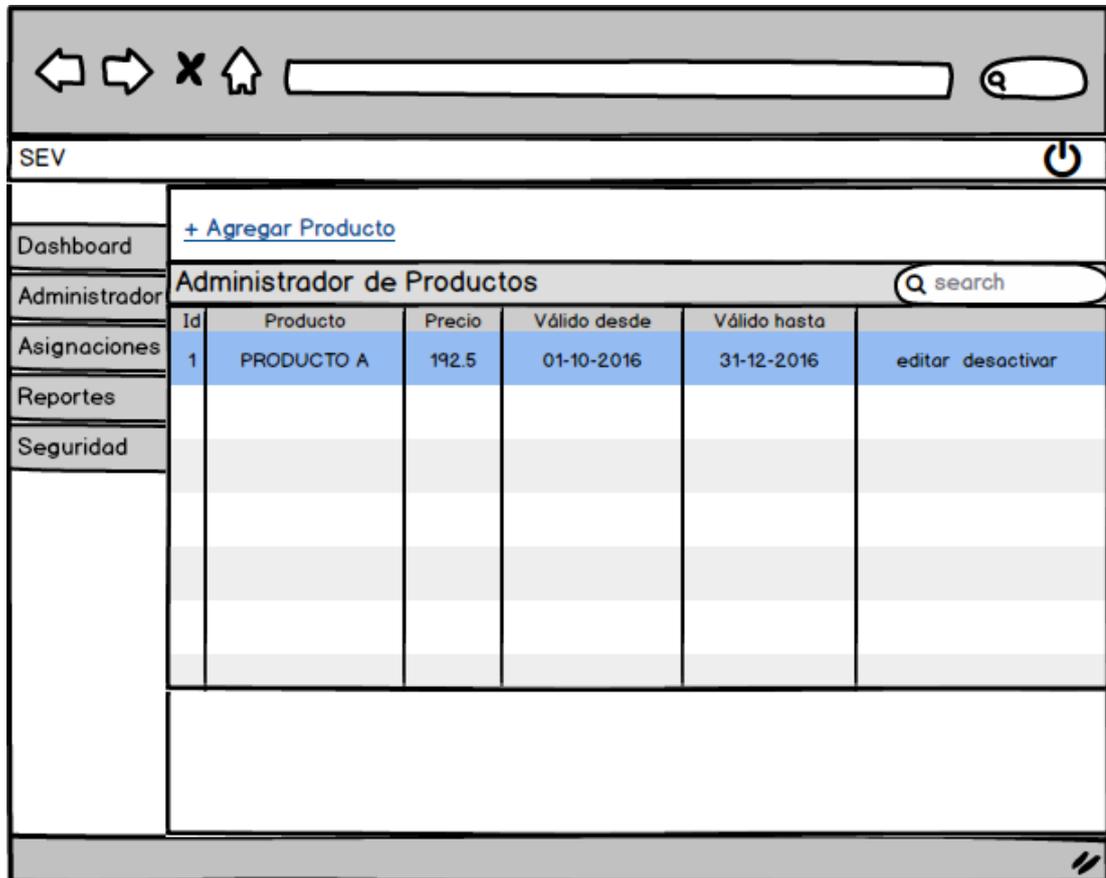


Ilustración 33: Diseño Producto

Elaborado por: Autores

En la ilustración 34 se puede observar el proceso de agregar productos.

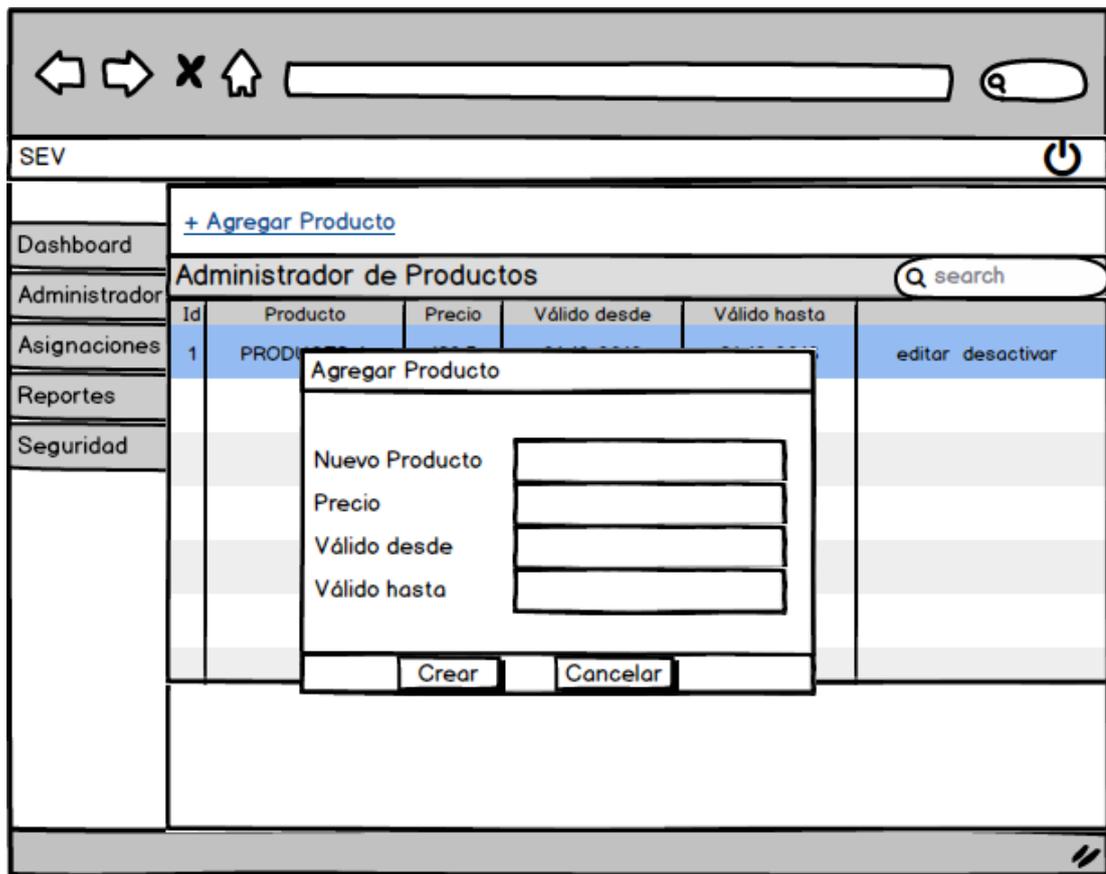


Ilustración 34: Diseño Agregar Productos

Elaborado por: Autores

En la ilustración 35 se puede observar el proceso de editar productos.

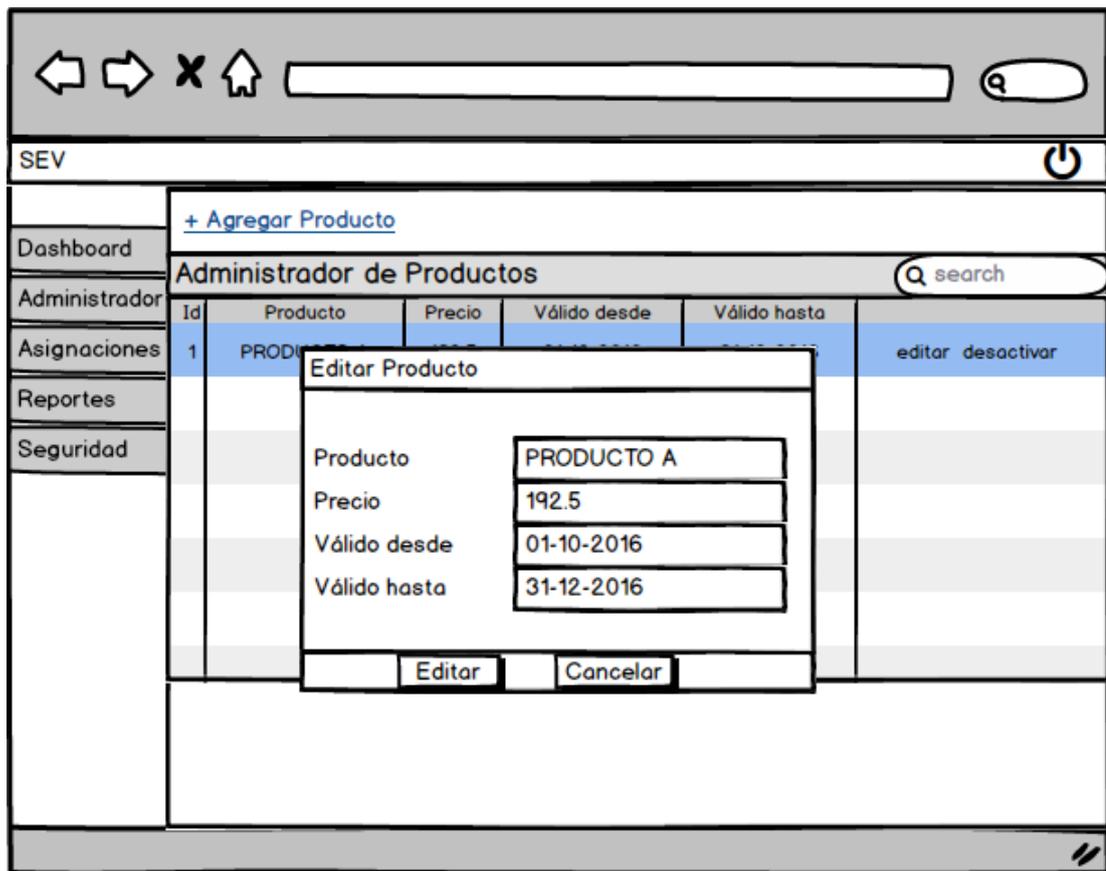


Ilustración 35: Diseño Editar Productos

Elaborado por: Autores

En la ilustración 36 se puede observar el proceso de eliminar un producto.

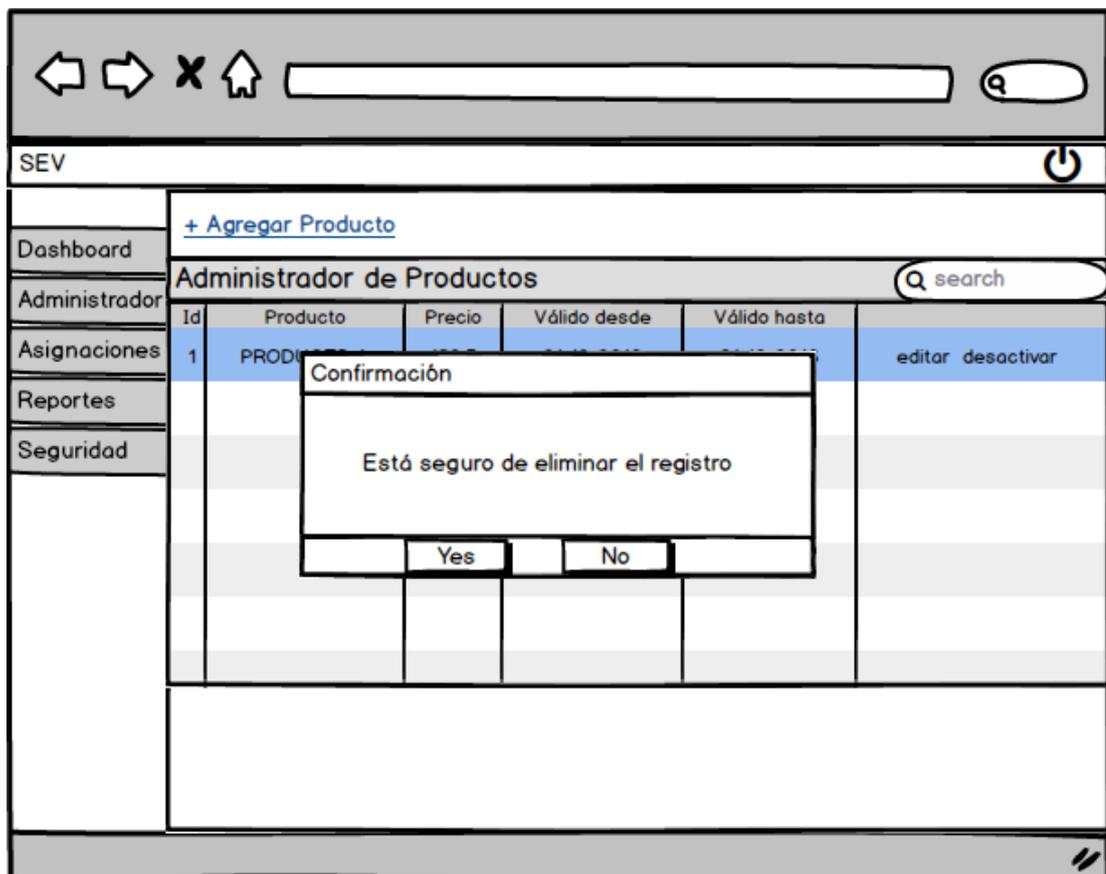


Ilustración 36: Diseño Eliminar Producto

Elaborado por: Autores

Asignaciones

En la ilustración 37 se puede observar las asignaciones individuales o masivas de prospectos a ejecutivos.

The screenshot shows a web application interface for managing prospect assignments. At the top, there is a navigation bar with 'SEV' and a power icon. Below this is a sidebar menu with options: Dashboard, Administrador, Asignaciones (selected), Reportes, and Seguridad. The main content area is titled 'Asignar Prospectos' and includes a search bar. Below the title, there are two radio buttons: 'Por Asignar' (selected) and 'Suprimir Asignación'. A 'Usuarios' label is followed by a 'Seleccionar' dropdown menu. The main area contains a table with the following columns: Canal de Captación, Cédula, Nombres, Apellidos, and Asignado. The table has several empty rows. At the bottom right of the interface, there is a double-slash icon.

Ilustración 37: Diseño Asignaciones Prospectos

Elaborado por: Autores

Reportes citas de ventas

En la ilustración 38 se puede observar el reporte de las citas de ventas tanto concretadas o por concretar.

The interface shows a sidebar menu with the following items: Dashboard, Administrador, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main content area is titled 'SEV' and includes a search bar. Below the search bar is a 'Filtrar por' section with the following filters: Usuario, Prospecto, Citas Desde, Citas Hasta, and Citas Completadas (with a checkbox). The data table has the following columns: Ejecutivo, Prospecto, and Información. The Información section is further divided into: Apellidos, Nombres, Apellidos, Nombres, Título Cita, Fecha Cita, Fecha Contacto, Precio, and Observación. At the bottom of the table, there are three buttons: Consultar, Exportar, and Limpiar.

Ejecutivo		Prospecto		Información				
Apellidos	Nombres	Apellidos	Nombres	Título Cita	Fecha Cita	Fecha Contacto	Precio	Observación

[Consultar](#) | [Exportar](#) | [Limpiar](#)

Ilustración 38: Diseño Citas de Ventas

Elaborado por: Autores

Reportes Historial de Contactos

En la ilustración 39 se puede observar los reportes de historial de contactos con los prospectos.

Filtrar por									
Usuario	<input type="text"/>	Prospecto	<input type="text"/>	Via Comunicación	<input type="text" value="Seleccionar"/>				
Interes Prospecto	<input type="text" value="Seleccionar"/>	Fecha Desde	<input type="text"/>	Fecha Hasta	<input type="text"/>				
Ejecutivo		Prospecto		Información					
Apellidos	Nombres	Apellidos	Nombres	Título Cita	Fecha Cita	Fecha Contacto	Precio	Observación	

[Consultar](#) | [Exportar](#) | [Limpiar](#)

Ilustración 39: Diseño Historial de Contactos

Elaborado por: Autores

Usuario

En la ilustración 40 se puede observar los usuarios del sistema que el súper administrador puede gestionar.

SEV					
+ Agregar Usuario					
Administrador de Usuarios					
Cédula	Nombres	Apellidos	Email	Rol	
0926540583	Juan	Lopez	jlopez	SUPERVISOR	editar eliminar perfiles

Ilustración 40: Diseño Usuarios

Elaborado por: Autores

En la ilustración 41 se puede observar el proceso de agregar usuarios.

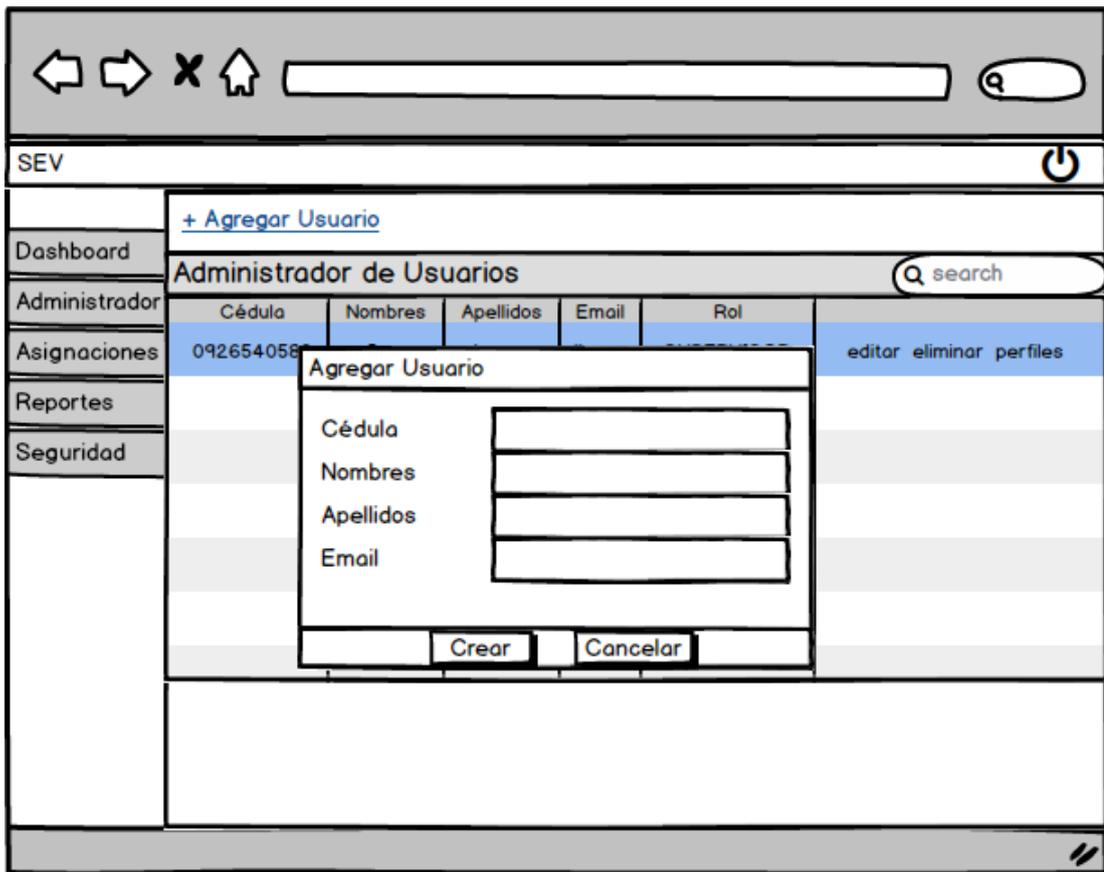


Ilustración 41: Diseño Agregar Usuarios

Elaborado por: Autores

En la ilustración 42 se puede observar el proceso de editar usuarios.

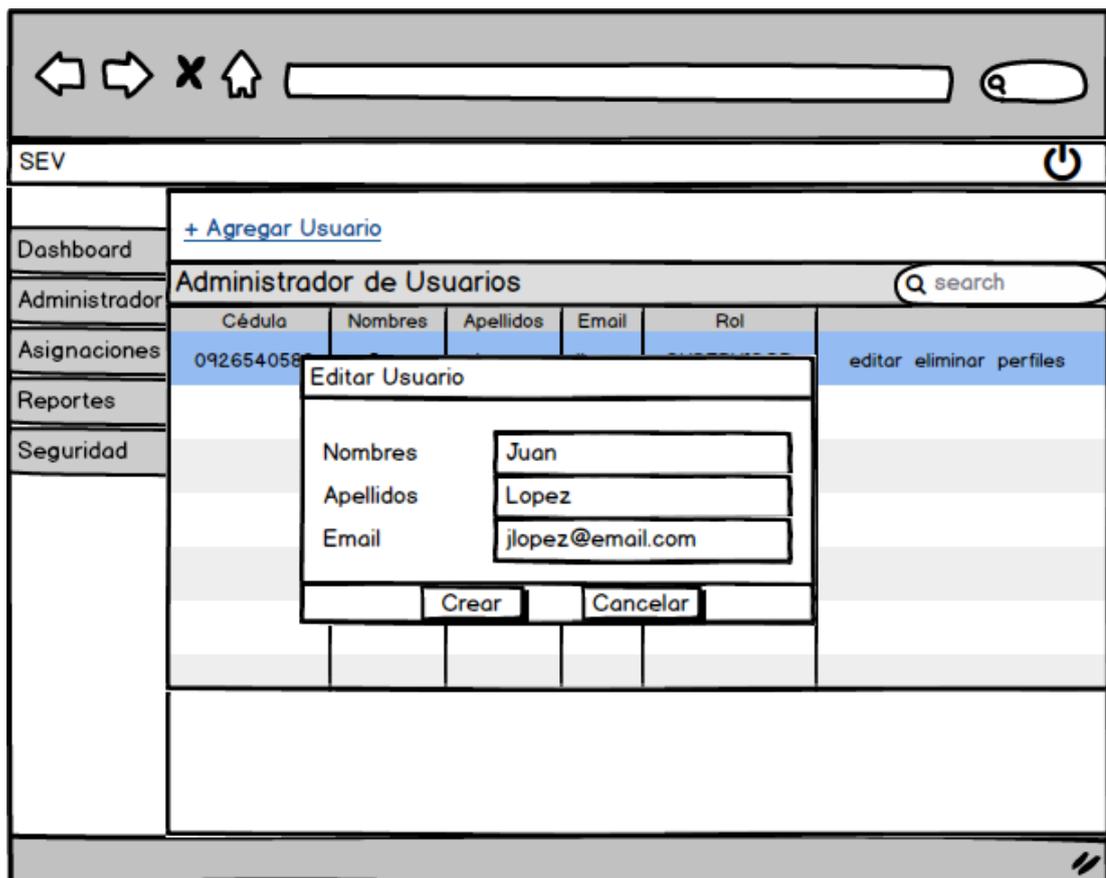


Ilustración 42: Diseño Editar Usuarios

Elaborado por: Autores

En la ilustración 43 se puede observar el proceso de eliminar un usuario.

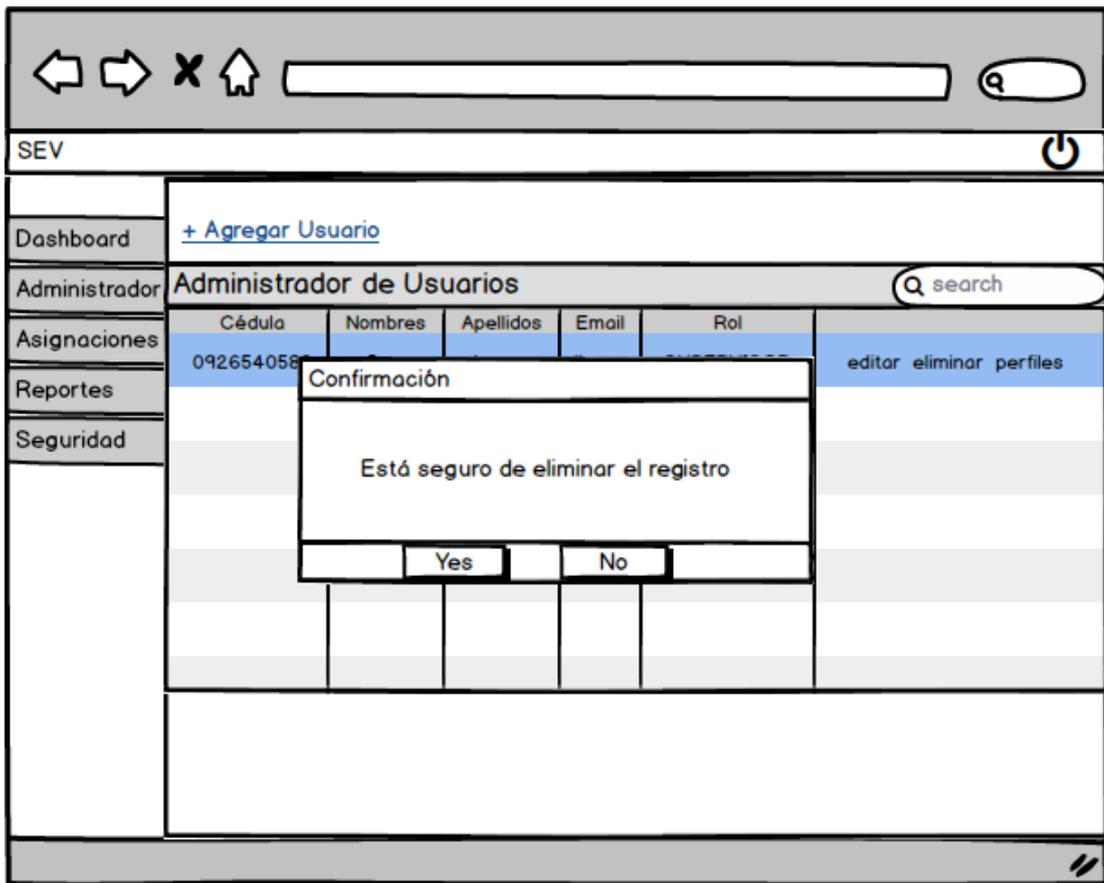


Ilustración 43: Diseño Eliminar Usuarios

Elaborado por: Autores

En la ilustración 44 se puede observar el proceso de asignar el rol al usuario creado.

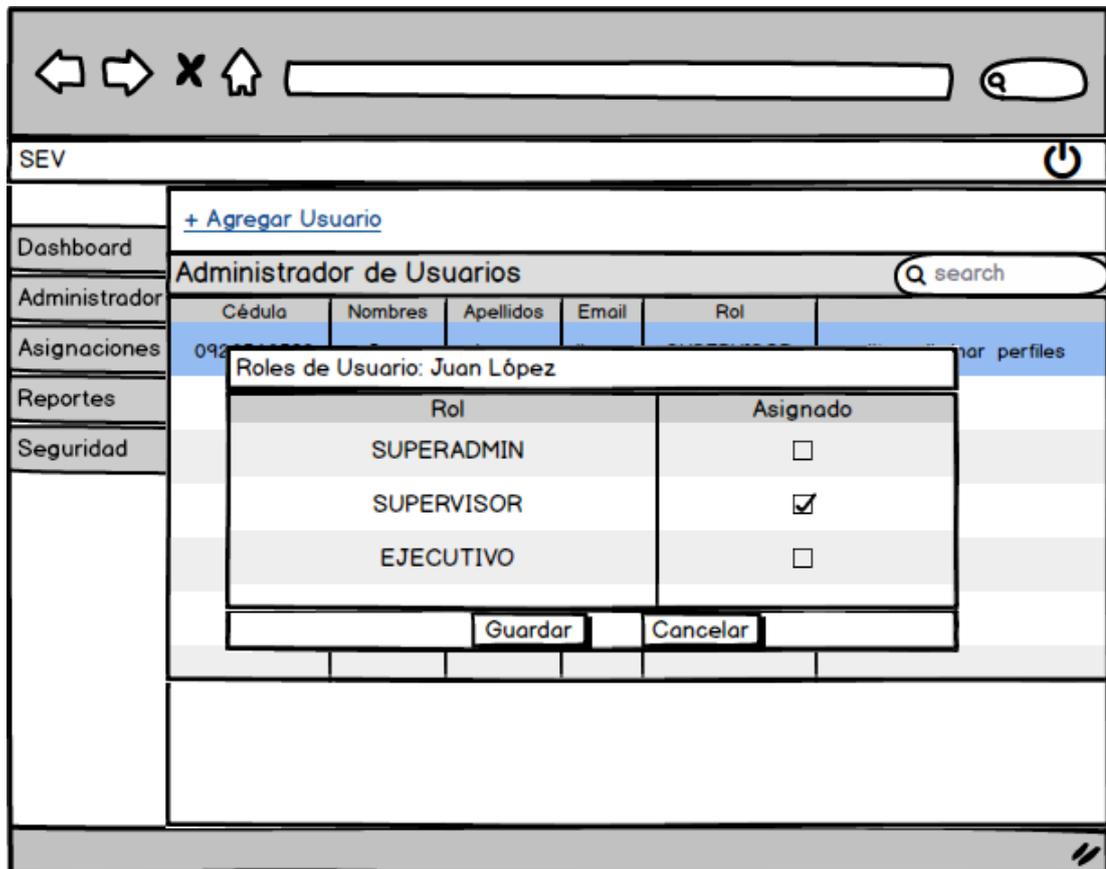


Ilustración 44: Diseño Asignación de Perfil al Usuario

Elaborado por: Autores

Rol

En la ilustración 45 se puede observar los roles del sistema que el usuario puede administrar.

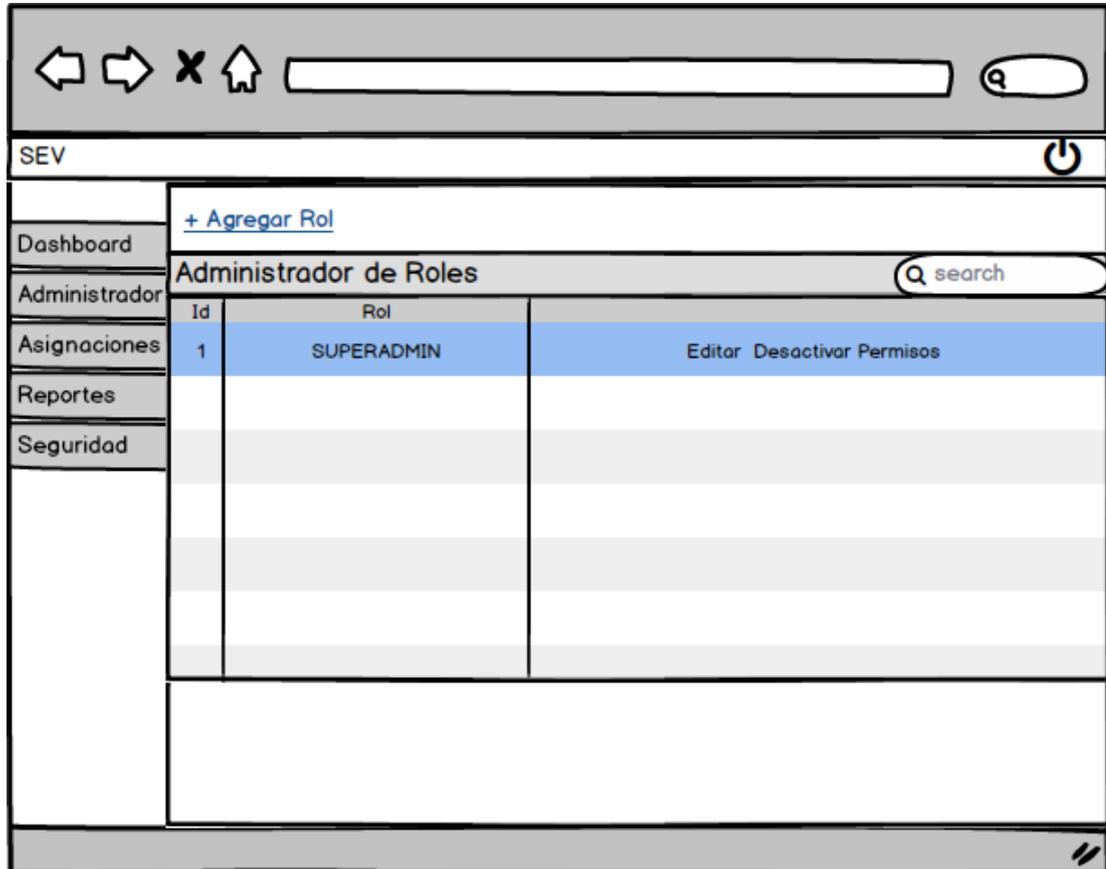


Ilustración 45: Diseño Roles

Elaborado por: Autores

En la ilustración 46 se puede observar el proceso de agregar roles.

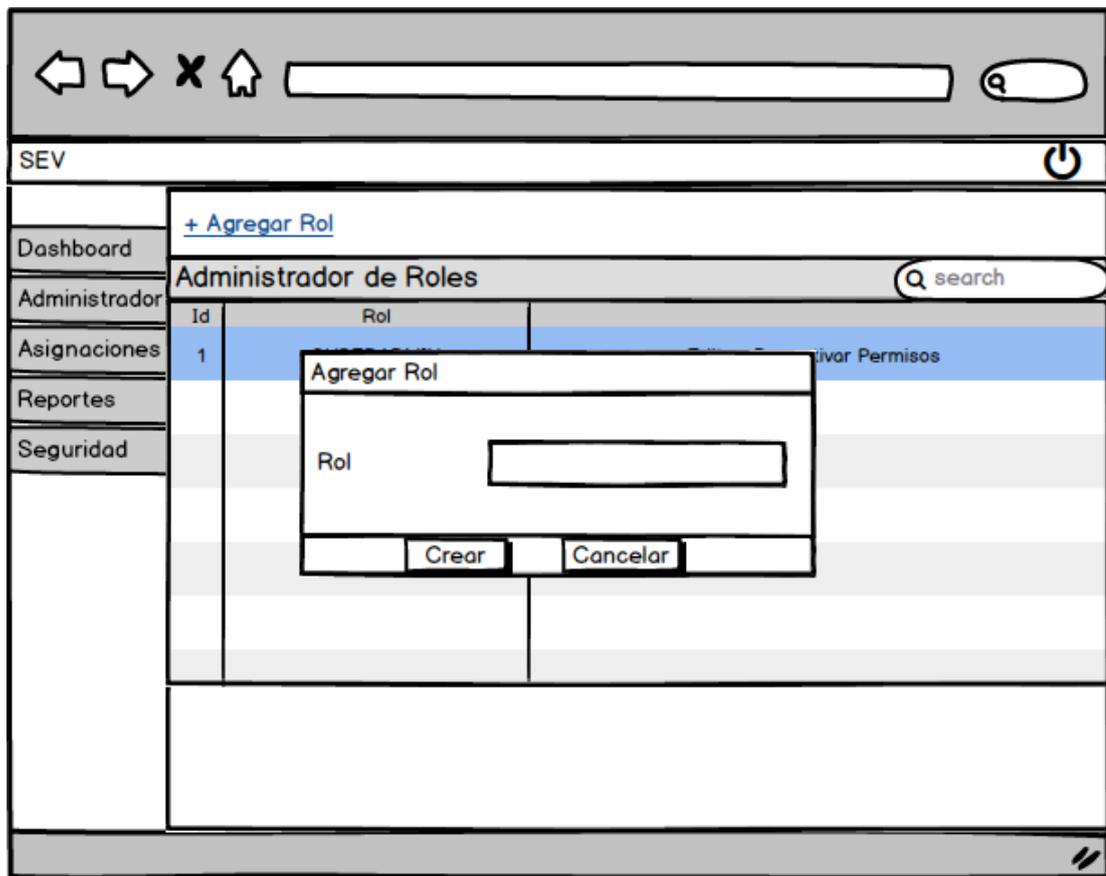


Ilustración 46: Diseño Agregar Roles

Elaborado por: Autores

En la ilustración 47 se puede observar el proceso de editar roles.

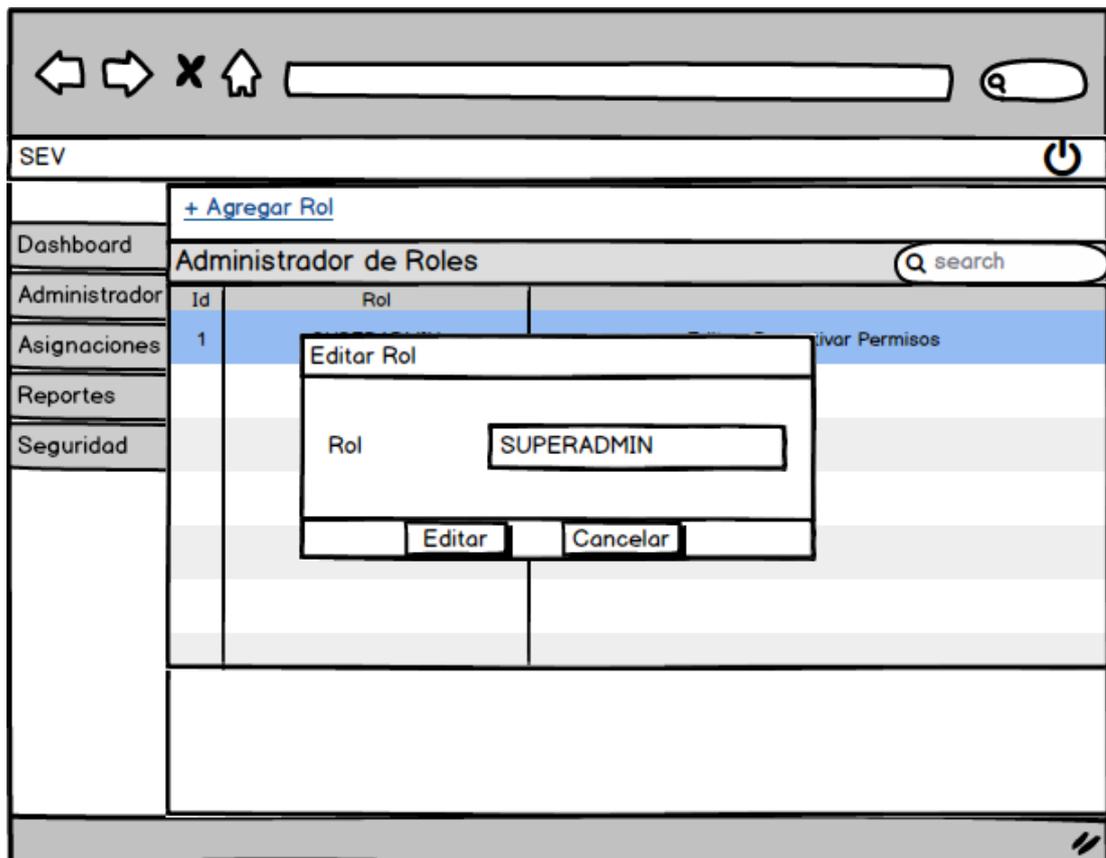


Ilustración 47: Diseño Editar Roles

Elaborado por: Autores

En la ilustración 48 se puede observar el proceso de eliminar roles.

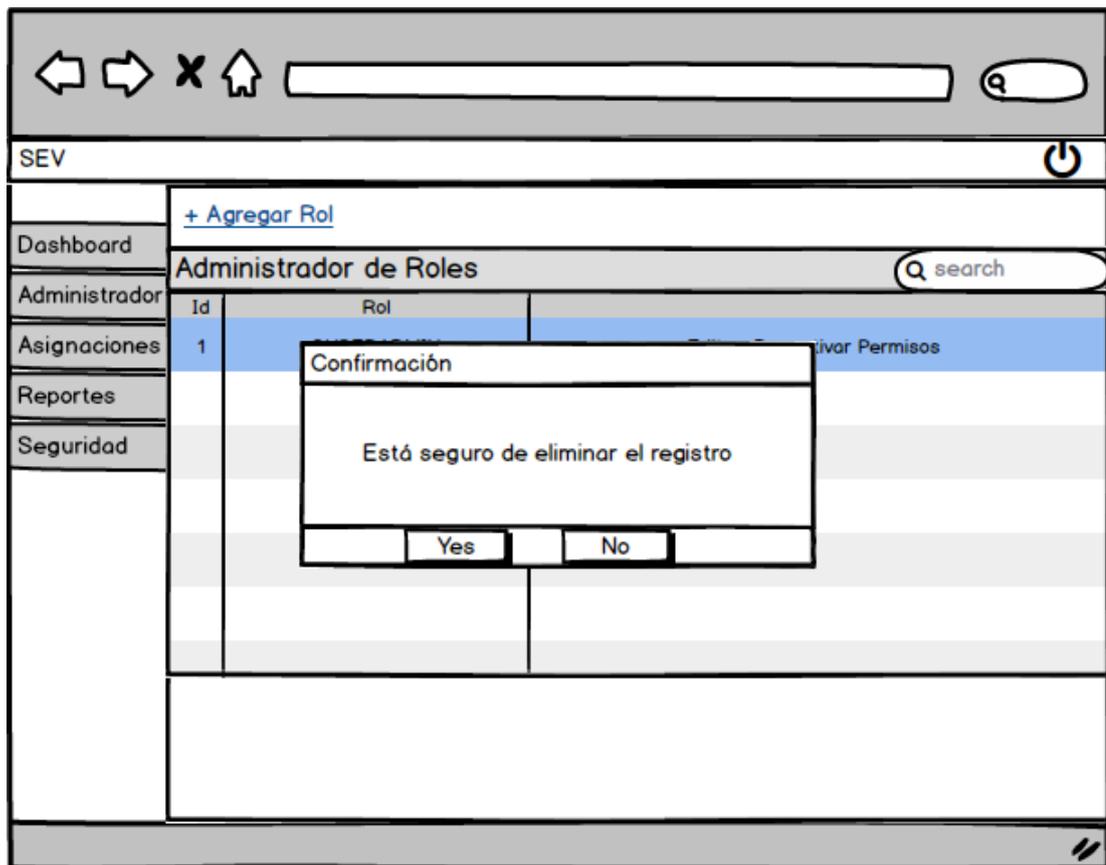


Ilustración 48: Diseño Eliminar Rol

Elaborado por: Autores

En la ilustración 49 se puede observar el proceso de asignar permisos por rol para cada sección del sistema.

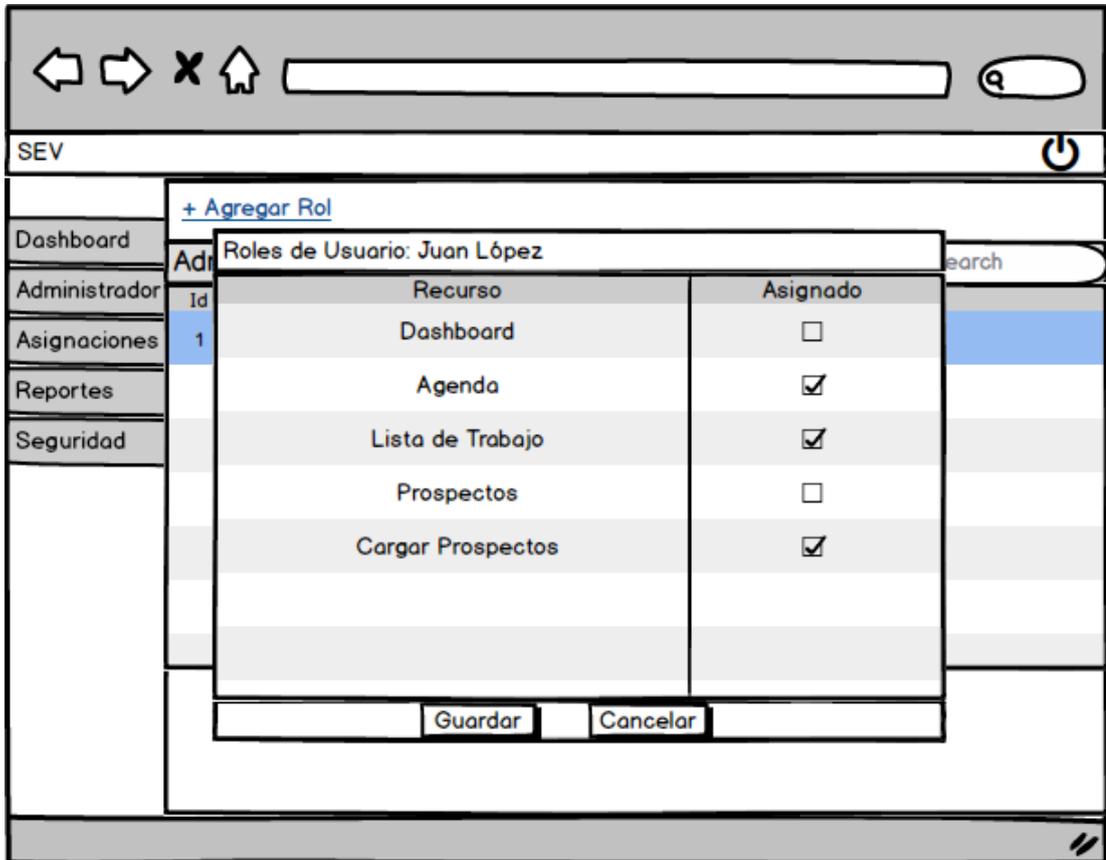


Ilustración 49: Diseño Permisos por Rol

Elaborado por: Autores

Restablecer Contraseña

En la ilustración 50 se puede observar el listado de usuarios con la opción de restablecer la contraseña.

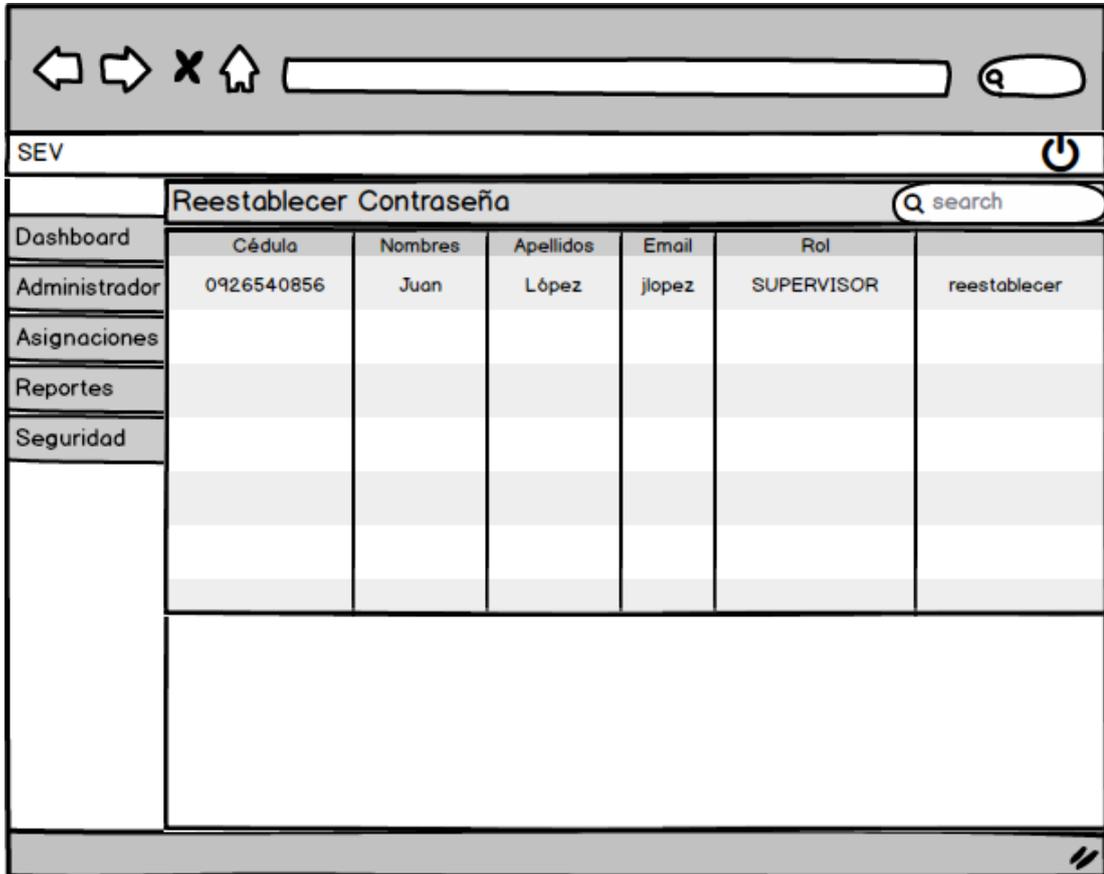


Ilustración 50: Diseño Restablecer Contraseña

Elaborado por: Autores

En la ilustración 51 se puede observar el proceso de restablecer la contraseña de un usuario.

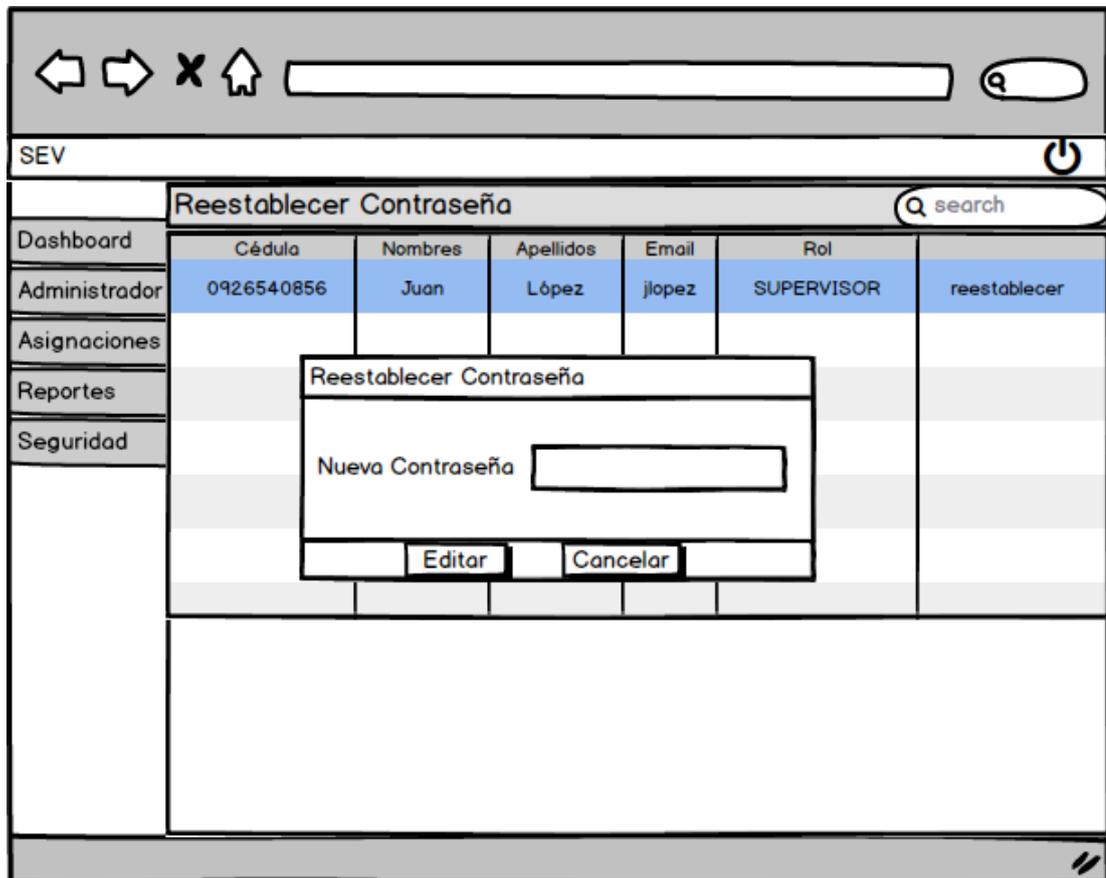


Ilustración 51: Diseño Restablecer Contraseña Opción

Elaborado por: Autores

Cambiar Contraseña

En la ilustración 52 se puede observar el proceso de cambiar la contraseña del usuario autenticado.

The illustration shows a web browser window with a navigation bar at the top containing back, forward, close, and home icons, a search bar, and a power icon. Below the browser is a header with 'SEV' and a power icon. The main content area is titled 'Cambiar Contraseña' and includes a search bar. On the left is a sidebar menu with items: Dashboard, Administrador, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main form contains three input fields labeled 'Contraseña Actual', 'Nueva Contraseña', and 'Confirmación de Contraseña', followed by an 'Editar' button.

Ilustración 52: Diseño Cambiar Contraseña

Elaborado por: Autores

Prospecto

En la ilustración 53 se puede observar la lista de prospectos que el usuario puede administrar.

Cédula	Canal Captación	Nombres	Apellidos	Celular	Casa	Email	Establecimiento	Responsable	
0135747898	FACEBOOK	CARLOS	CRESPO	0994654813	042651743	CCRESPOS@YAHOO.COM	ANDEC	0926930504	editar desactivar

Ilustración 53: Diseño Prospectos

Elaborado por: Autores

En la ilustración 54 se puede observar el proceso de agregar nuevos prospectos.

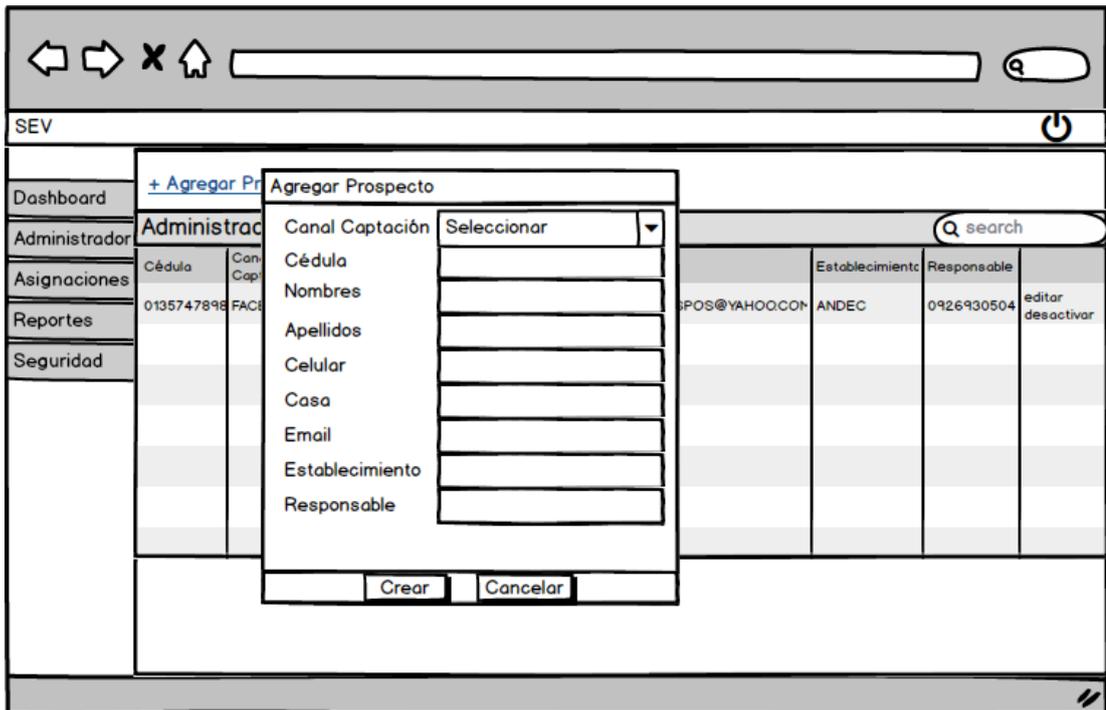


Ilustración 54: Diseño Agregar Prospectos

Elaborado por: Autores

En la ilustración 55 se puede observar el proceso de editar un prospecto.

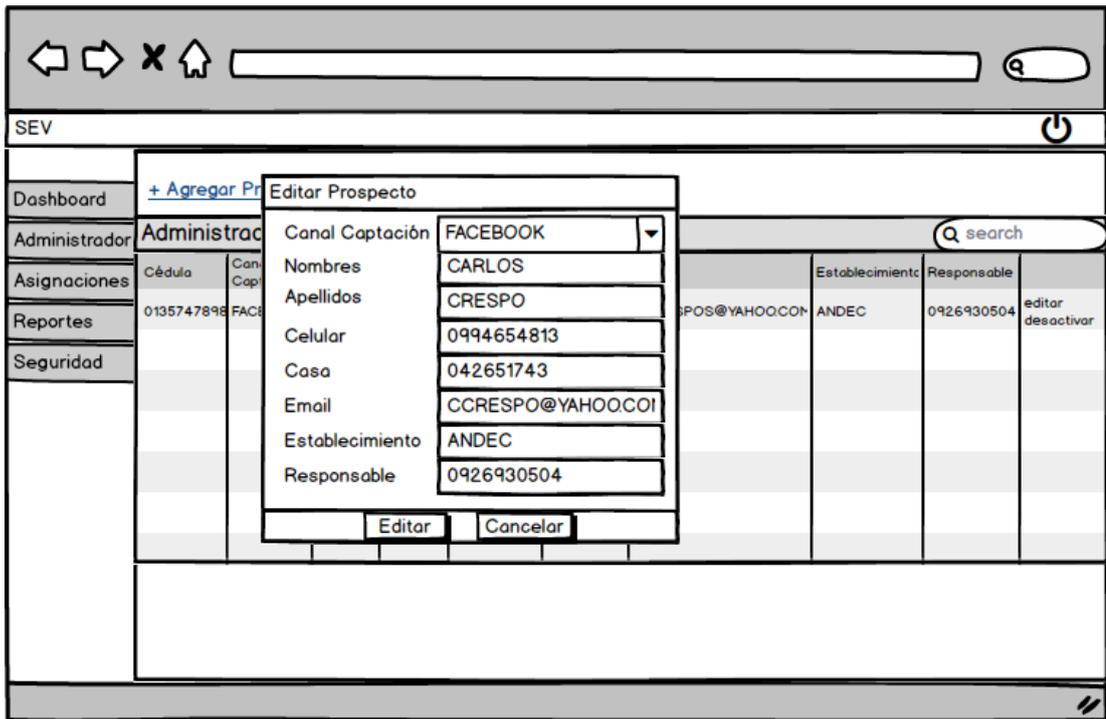


Ilustración 55: Diseño Editar Prospecto

Elaborado por: Autores

En la ilustración 56 se puede observar el proceso de eliminar un prospecto.

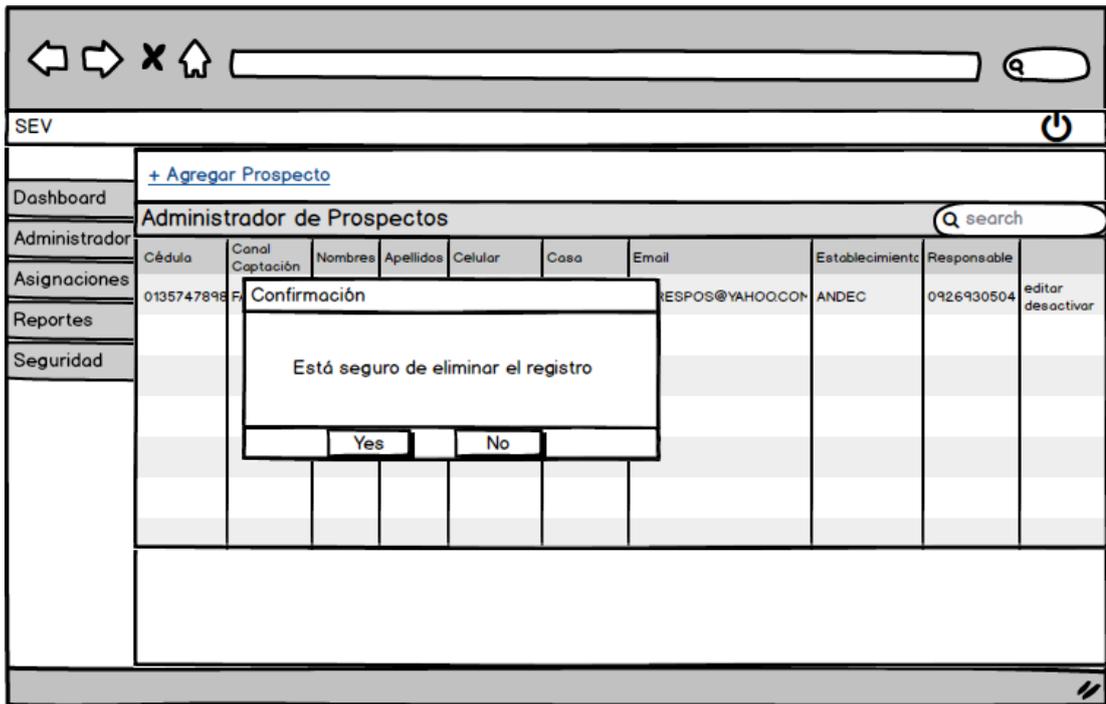


Ilustración 56: Diseño Eliminar Prospecto

Elaborado por: Autores

Carga Masiva de Prospectos

En la ilustración 57 se puede observar el proceso de carga masiva de prospectos.

The screenshot shows a web application interface for managing prospects. At the top, there is a navigation bar with 'SEV' and a power icon. Below this is a sidebar menu with the following items: Dashboard, Administrador, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main content area is titled 'Administrador de Prospectos' and includes a search bar with a magnifying glass icon and the text 'search'. Below the search bar is a table with the following columns: Cédula, Canal, Nombres, Apellidos, Celular, Casa, Email, Establecimiento, Captador, and Indicador. Above the table, there are three buttons: '+ Choose', 'Upload', and 'x Cancel'. Below the table, there is a link labeled 'Eliminar Seleccionados' and a 'Guardar' button.

Ilustración 57: Diseño Carga Masiva de Prospectos

Elaborado por: Autores

Agenda

En la ilustración 58 se puede observar el proceso de la separación de citas a través de una agenda virtual.

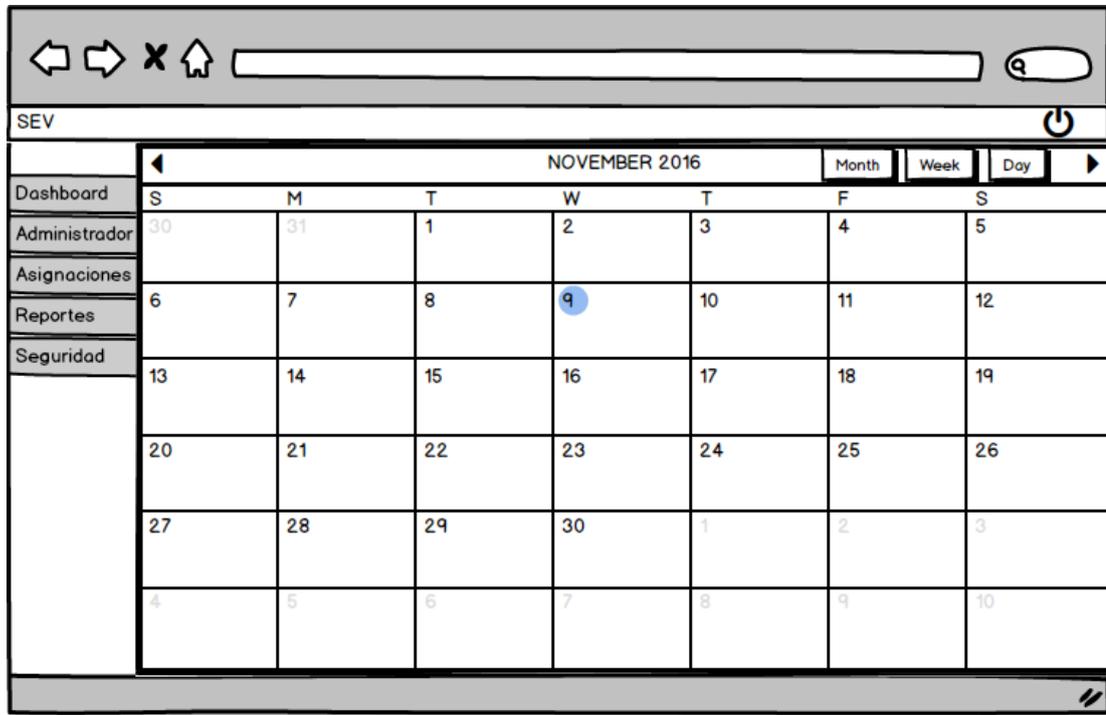


Ilustración 58: Diseño Agenda

Elaborado por: Autores

En la ilustración 59 se puede observar el proceso de establecer una cita con un prospecto.

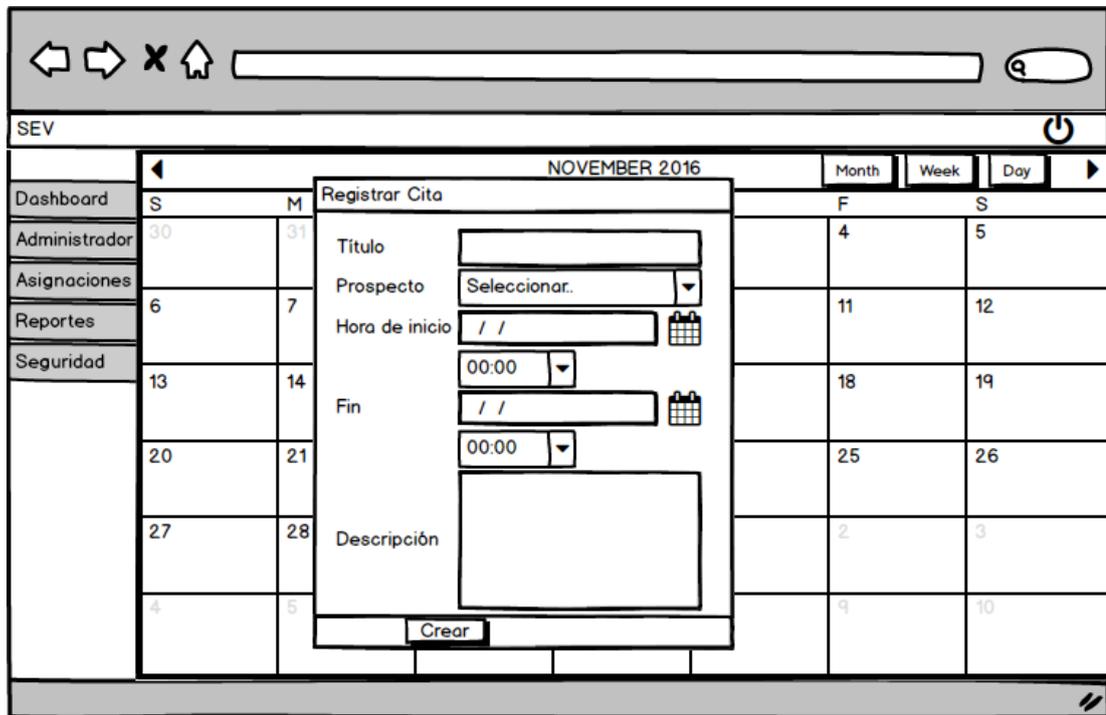


Ilustración 59: Diseño Establecer Cita

Elaborado por: Autores

En la ilustración 60 se puede observar el proceso de completar o cancelar una cita.

The screenshot shows a web browser window with a navigation bar at the top containing back, forward, and home icons, a search bar, and a power icon. Below the browser is a header with 'SEV' and a power icon. The main content area is titled 'NOVEMBER 2016' and features a calendar grid on the left and a 'Modificar Cita' form on the right. The calendar grid shows dates from 30 to 5. The form includes fields for 'Titulo' (Cita), 'Hora de inicio' (//), 'Hora de fin' (//), and 'Descripción'. There are also checkboxes for 'Completar' and 'Cancelar Cita', and a 'Modificar' button at the bottom.

Month	Week	Day
4		5
11		12
18		19
25		26
2		3
9		10

Modificar Cita

Titulo:

Hora de inicio:

Hora de fin:

00:00

00:00

Descripción:

Completar

Cancelar Cita

Ilustración 60: Diseño Completar o Cancelar Cita

Elaborado por: Autores

Reporte cita de ventas por ejecutivos

En la ilustración 61 se puede observar el proceso de reporte de las citas de ventas tanto por concretar como concretadas del usuario autenticado.

The screenshot shows a web application interface for reporting sales appointments. At the top, there is a search bar with navigation icons (back, forward, close, home) and a search icon. Below the search bar is a header with 'SEV' and a power icon. The main content area is divided into a left sidebar and a main panel. The sidebar contains menu items: Dashboard, Administrador, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main panel has a 'Filtrar por' section with input fields for 'Usuario', 'Producto', 'Citas Desde', and 'Citas Hasta', and a checkbox for 'Citas Completadas'. Below the filters is a table with columns for 'Ejecutivo', 'Prospecto', and 'Información'. The 'Ejecutivo' and 'Prospecto' columns are further divided into 'Apellidos' and 'Nombres'. The 'Información' column is divided into 'Título Cita', 'Fecha Cita', 'Fecha Contacto', 'Precio', and 'Observación'. At the bottom of the table, there are three buttons: 'Consultar', 'Exportar', and 'Limpiar'.

Ejecutivo		Prospecto		Información				
Apellidos	Nombres	Apellidos	Nombres	Título Cita	Fecha Cita	Fecha Contacto	Precio	Observación

[Consultar](#) | [Exportar](#) | [Limpiar](#)

Ilustración 61: Diseño Reporte Citas de Ventas vista – Ejecutivo

Elaborado por: Autores

5.6 Desarrollo e implementación

En la siguiente sección se detallará el procedimiento llevado a cabo para la realización de la aplicación, se dará una breve explicación de cada paso realizado, además se listarán las herramientas informáticas y se detallará en un gráfico el funcionamiento de la aplicación, para tener una mejor comprensión de la misma.

5.6.1 Procedimiento empleado

En la ilustración 57 representa el procedimiento empleado para el desarrollo de la aplicación SEV.

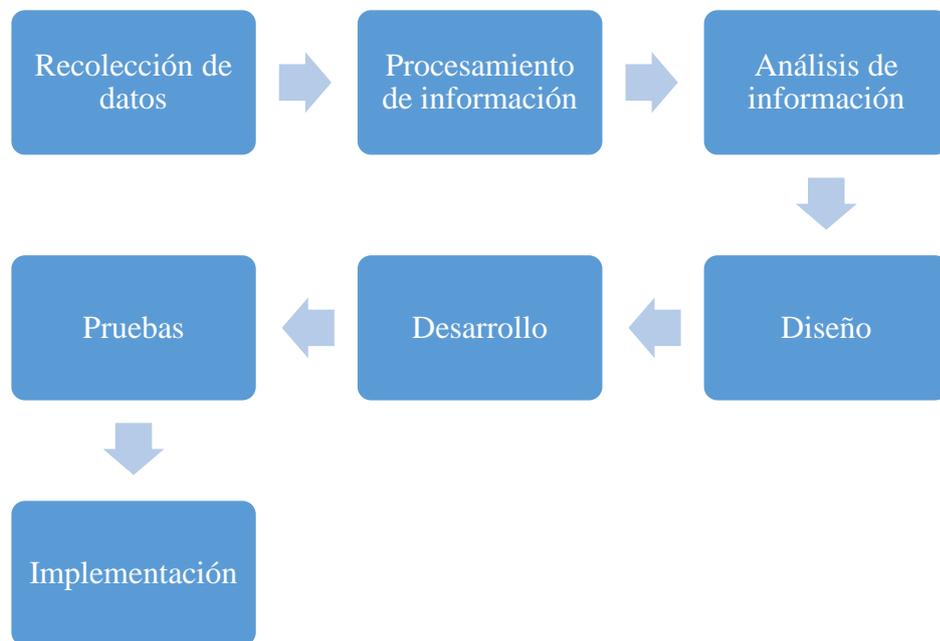


Ilustración 62: Diagrama procedimiento de implementación

Elaborado por: Autores

Recolección de datos: Se toma los requisitos y funciones que se deben desarrollar de la aplicación.

Procedimientos de información: En esta fase se valida y clasifica los datos obtenidos en la fase anterior.

Análisis de información: Estudio de la información procesada para verificar si cumple con lo que la aplicación necesita.

Diseño: En esta fase es donde se modela la estructura y apariencia de la aplicación web.

Desarrollo: Se tomó todo lo analizado en la fase de investigación y se lo plasmó de acuerdo al diseño.

Pruebas: En esta fase se puso en funcionamiento la aplicación y se analizaron los errores encontrados en cada proceso para su corrección.

Implementación: Se puso la aplicación en funcionamiento en el mundo real, dentro del establecimiento, para el departamento comercial para lo que fue desarrollado.

5.6.2 Esquema de funcionamiento

La ilustración 58 representa el esquema de funcionamiento de la aplicación web de seguimiento de ejecutivo de ventas.

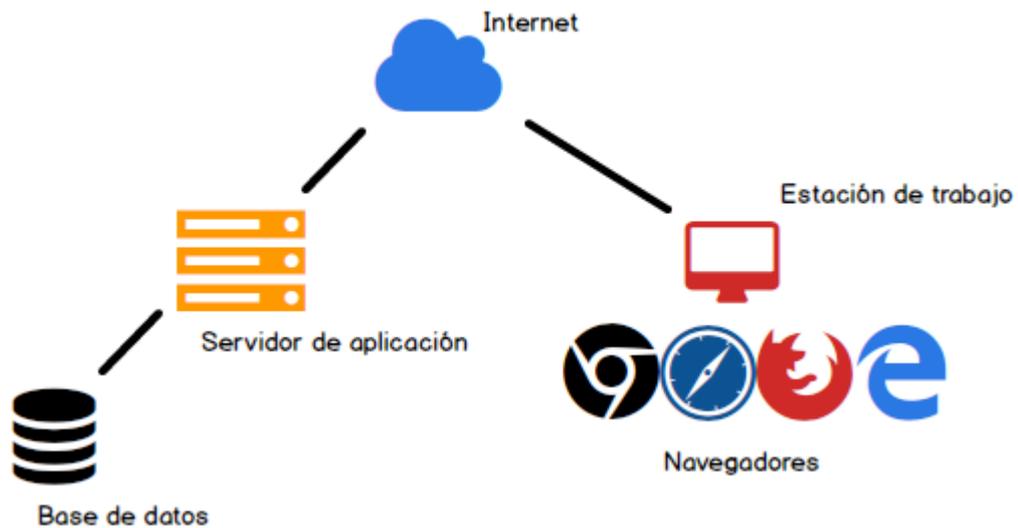


Ilustración 63: Diagrama de implantación

Elaborado por: Autores

Base de datos: Almacena los datos que son utilizados para el funcionamiento de la aplicación.

Servidor de aplicación: Gestiona las funciones de la aplicación SEV.

Internet: Medio de conexión entre el servidor y el usuario.

Estación de trabajo: Equipo donde se ingresa desde los navegadores web a la aplicación.

Navegadores: Software que permite el acceso a la web.

5.6.3 Herramientas informáticas

Para llevar a cabo el proyecto de seguimiento de ejecutivo de ventas, se utilizaron las siguientes herramientas:

Tabla 46: Herramientas informáticas



Base de datos: Sql Server 2012



Framework: Java Server Faces



Lenguaje: Java



IDE: Netbeans

Elaborado por: Autores

5.6.4 Proceso de implementación

En la ilustración 59 representa el diagrama de implementación de la aplicación web de seguimiento de ejecutivos de ventas.



Ilustración 64: Diagrama de implementación

Elaborado por: Autores

Investigación: Se realiza el estudio de los requerimientos que debe tener la aplicación.

Planeación: Se realiza un cronograma de actividades que se llevarán a cabo en el proceso de implementación.

Diseño: Se realiza el modelo y estructura de la aplicación.

Operación del sistema: La aplicación se pone en marcha para revisar su comportamiento si cumple con todo lo indicado.

Evaluación y ajuste: Se evalúan las respuestas obtenidas y se hacen correcciones a los errores encontrados.

Prueba en marcha: La aplicación es implementada en las oficinas para el uso de los usuarios reales.

Capacitación: Se explica a los usuarios que tendrán acceso a la aplicación el funcionamiento correcto para llevar a cabo los procesos.

5.7 Pruebas Unitarias

Rol Súper Administrador y Supervisor

Tabla 47: Prueba Unitaria-Consulta Dashboard

Caso de Uso: Consulta Dashboard		N°: 001		
Escenario: Consulta Dashboard				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Dashboard”			
Resultado Esperado	Consulta de Dashboard	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 48: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Consulta

Caso de Uso: Mantenimiento Canal de Captación		N°: 002	
Escenario: Consulta canales de captación			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Canal de Captación”		
Resultado Esperado	Consulta de Canal de Captación	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 49: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Agregar

Caso de Uso: Mantenimiento Canal de Captación		N°: 003	
Escenario: Agregar canales de captación			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Canal de Captación”. Dar click en “Agregar Canal”		
Resultado Esperado	Agregar Canal de Captación	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 50: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Editar

Caso de Uso: Mantenimiento Canal de Captación		N°: 004		
Escenario: Editar canales de captación				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Canal de Captación”.</p> <p>Seleccionar la opción “editar” de los canales de captación listados.</p>			
Resultado Esperado	Editar Canal de Captación	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 51: Prueba Unitaria-Mantenimiento Canal de Captación-Eliminar

Caso de Uso: Mantenimiento Canal de Captación		N°: 005					
Escenario: Eliminar canales de captación							
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016					
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor						
Datos de Entrada:							
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Canal de Captación”.</p> <p>Seleccionar la opción “desactivar” de los canales de captación listados.</p>						
Resultado Esperado	Consulta de Canal de Captación	Cumplimiento	<table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td></td> </tr> <tr> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>	SI		NO	
SI							
NO							
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:					

Elaborado por: Autores

Tabla 52: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Consulta

Caso de Uso: Mantenimiento Vía de Comunicación		N°: 006					
Escenario: Consultar vía de comunicación							
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016					
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor						
Datos de Entrada:							
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Vía de Comunicación”.						
Resultado Esperado	Consulta de Vía de Comunicación	Cumplimiento	<table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td></td> </tr> <tr> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>	SI		NO	
SI							
NO							
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:					

Elaborado por: Autores

Tabla 53: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Agregar

Caso de Uso: Mantenimiento Vía de Comunicación		N°: 007	
Escenario: Agregar vía de comunicación			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Vía de Comunicación”. Seleccionar la opción “Agregar Vía Comunicación”.		
Resultado Esperado	Agregar Vía de Comunicación	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 54: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Editar

Caso de Uso: Mantenimiento Vía de Comunicación		N°: 008		
Escenario: Editar vía de comunicación				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Vía de Comunicación”.</p> <p>Seleccionar la opción “editar” de las vías de comunicación listadas.</p>			
Resultado Esperado	Editar Vía de Comunicación	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 55: Prueba Unitaria-Mantenimiento Vía de Comunicación-Eliminar

Caso de Uso: Mantenimiento Vía de Comunicación		N°: 009		
Escenario: Eliminar vía de comunicación				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Vía de Comunicación”.</p> <p>Seleccionar la opción “desactivar” de las vías de comunicación listadas.</p>			
Resultado Esperado	Eliminar Vía de Comunicación	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 56: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Consulta

Caso de Uso: Mantenimiento Interés del Prospecto		N°: 010		
Escenario: Consultar Interés del Prospecto				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Interés del Prospecto”.			
Resultado Esperado	Consulta de Interés del Prospecto	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 57: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Agregar

Caso de Uso: Mantenimiento Interés del Prospecto		N°: 011		
Escenario: Agregar Interés del Prospecto				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Interés del Prospecto”. Seleccionar la opción “Agregar Interés Prospecto”.			
Resultado Esperado	Agregar Interés del Prospecto	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 58: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Editar

Caso de Uso: Mantenimiento Interés del Prospecto		N°: 012		
Escenario: Editar Interés del Prospecto				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Interés del Prospecto”.</p> <p>Seleccionar la opción “editar” de los intereses del prospecto listados.</p>			
Resultado Esperado	Editar Interés del Prospecto	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 59: Prueba Unitaria-Mantenimiento Interés del Prospecto-Eliminar

Caso de Uso: Mantenimiento Interés del Prospecto		N°: 013		
Escenario: Eliminar Interés del Prospecto				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Interés del Prospecto”.</p> <p>Seleccionar la opción “desactivar” de los intereses del prospecto listados.</p>			
Resultado Esperado	Eliminar Interés del Prospecto	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 60: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Consulta

Caso de Uso: Mantenimiento Producto		N°: 014		
Escenario: Consultar Producto				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Producto”.			
Resultado Esperado	Consulta de Productos	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 61: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Agregar

Caso de Uso: Mantenimiento Producto		N°: 015	
Escenario: Agregar Producto			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Producto”. Seleccionar la opción “Agregar Producto”.		
Resultado Esperado	Agregar Productos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 62: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Editar

Caso de Uso: Mantenimiento Producto		N°: 016	
Escenario: Editar Producto			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Producto”. Seleccionar la opción “editar” de los productos listados.		
Resultado Esperado	Editar Productos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 63: Prueba Unitaria-Mantenimiento Producto-Eliminar

Caso de Uso: Mantenimiento Producto		N°: 017	
Escenario: Eliminar Producto			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Producto”. Seleccionar la opción “desactivar” de los productos listados.		
Resultado Esperado	Eliminar Productos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 64: Prueba Unitaria-Consulta de Reportes Citas

Caso de Uso: Consulta de Reportes Citas		N°: 018		
Escenario: Consulta de reportes de citas de ventas realizadas o por realizar.				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Consulta citas de Ventas”. Dar click en consultar o exportar.			
Resultado Esperado	Reporte de citas de ventas realizadas o por realizar	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 65: Prueba Unitaria-Consulta historial Contactos

Caso de Uso: Consulta historial Contactos		N°: 019		
Escenario: Consulta de reportes de contactos del ejecutivo hacia el prospecto				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador o Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Consulta historial Contactos”. Dar click en consultar o exportar.			
Resultado Esperado	Reporte de historial de contactos	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Rol Super Administrador

Tabla 66: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Consulta

Caso de Uso: Mantenimiento Usuarios		N°: 020		
Escenario: Consultar Usuarios				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Usuarios”.			
Resultado Esperado	Consulta de Usuarios	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 67: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Agregar

Caso de Uso: Mantenimiento Usuarios		N°: 021	
Escenario: Agregar Usuarios			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Usuarios”. Seleccionar la opción “Agregar usuario”.		
Resultado Esperado	Agregar Usuarios	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 68: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Editar

Caso de Uso: Mantenimiento Usuarios		N°: 022	
Escenario: Editar Usuarios			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Usuarios”. Seleccionar la opción “editar” de los usuarios listados.		
Resultado Esperado	Editar Usuarios	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 69: Prueba Unitaria-Mantenimiento Usuarios-Eliminar

Caso de Uso: Mantenimiento Usuarios		N°: 023	
Escenario: Eliminar Usuarios			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Usuarios”. Seleccionar la opción “desactivar” de los usuarios listados.		
Resultado Esperado	Eliminar Usuarios	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 70: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Consulta

Caso de Uso: Mantenimiento Roles		N°: 024		
Escenario: Consultar Roles				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Roles”.			
Resultado Esperado	Consulta de Roles	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 71: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Agregar

Caso de Uso: Mantenimiento Roles		N°: 025	
Escenario: Agregar Roles			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Roles”. Seleccionar la opción “Agregar Rol”.		
Resultado Esperado	Agregar Roles	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 72: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Editar

Caso de Uso: Mantenimiento Roles		N°: 026	
Escenario: Editar Roles			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Roles”. Seleccionar la opción “editar” de los roles listados.		
Resultado Esperado	Editar Roles	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 73: Prueba Unitaria-Mantenimiento Roles-Eliminar

Caso de Uso: Mantenimiento Roles		N°: 027	
Escenario: Eliminar Roles			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Roles”. Seleccionar la opción “desactivar” de los roles listados.		
Resultado Esperado	Eliminar Roles	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 74: Prueba Unitaria-Restablecer Contraseña

Caso de Uso: Restablecer Contraseña		N°: 028		
Escenario: Restablecer Contraseña				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Restablecer Contraseña”. Seleccionar la opción “restablecer” de los usuarios listados.			
Resultado Esperado	Restablecer la contraseña de los usuarios listados	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 75: Prueba Unitaria-Cambiar Contraseña

Caso de Uso: Cambiar Contraseña		N°: 029	
Escenario: Eliminar Roles			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Súper Administrador		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Cambiar Contraseña”.		
Resultado Esperado	Cambiar Contraseña	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Rol Supervisor

Tabla 76: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Consulta

Caso de Uso: Mantenimiento Prospectos		N°: 030	
Escenario: Consultar Prospectos			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Prospectos”.		
Resultado Esperado	Consulta de Prospectos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 77: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Agregar

Caso de Uso: Mantenimiento Prospectos		N°: 031	
Escenario: Agregar Prospectos			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Prospectos”. Seleccionar la opción “Agregar Prospecto”.		
Resultado Esperado	Agregar de Prospectos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 78: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Editar

Caso de Uso: Mantenimiento Prospectos		N°: 032	
Escenario: Editar Prospectos			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Prospectos”. Seleccionar la opción “editar” de los prospectos listados.		
Resultado Esperado	Editar Prospectos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 79: Prueba Unitaria-Mantenimiento Prospectos-Eliminar

Caso de Uso: Mantenimiento Prospectos		N°: 033	
Escenario: Eliminar Prospectos			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con rol de Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Prospectos”. Seleccionar la opción “desactivar” de los prospectos listados		
Resultado Esperado	Eliminar Prospectos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 80: Prueba Unitaria-Carga de Prospectos

Caso de Uso: Carga de Prospectos		N°: 034	
Escenario: Carga Masiva de Prospectos			
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Supervisor		
Datos de Entrada:			
Descripción de Pasos:	Seleccionar del menú principal la opción “Cargar Prospectos”. Seleccionar la opción “Choose”. Elegir el archivo .xls de prospectos Seleccionar la opción “Upload”. Seleccionar la opción “Guardar”		
Resultado Esperado	Carga masiva de prospectos	Cumplimiento	SI
			NO
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:	

Elaborado por: Autores

Tabla 81: Prueba Unitaria-Asignación de Prospectos a Ejecutivos

Caso de Uso: Asignación de Prospectos a Ejecutivos		N°: 035		
Escenario: Asignación masiva o individual de prospectos a ejecutivos				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Prospecto a Ejecutivos”.</p> <p>Seleccionar el ejecutivo de la lista desplegable.</p> <p>Seleccionar los prospectos a asignar.</p> <p>Seleccionar la opción “Guardar”.</p>			
Resultado Esperado	Asignación masiva o individual de prospectos	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 82: Prueba Unitaria-Supresión de Prospectos a Ejecutivos

Caso de Uso: Supresión de Prospectos a Ejecutivos		N°: 036		
Escenario: Supresión masiva o individual de prospectos a ejecutivos				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016		
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Supervisor			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	<p>Seleccionar del menú principal la opción “Prospecto a Ejecutivos”.</p> <p>Seleccionar el ejecutivo de la lista desplegable.</p> <p>Seleccionar los prospectos a suprimir.</p> <p>Seleccionar la opción “Guardar”.</p>			
Resultado Esperado	Supresión masiva o individual de prospectos	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 83: Prueba Unitaria-Lista de Trabajo-Listar

Caso de Uso: Lista de Trabajo		N°: 037					
Escenario: Listar los prospectos a contactar							
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016					
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Ejecutivo						
Datos de Entrada:							
Descripción de Pasos:	Seleccionar la opción “Lista de Trabajo”						
Resultado Esperado	Lista de prospectos a contactar	Cumplimiento	<table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td></td> </tr> <tr> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>	SI		NO	
SI							
NO							
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:					

Elaborado por: Autores

Tabla 84: Prueba Unitaria-Lista de Trabajo-Contactar

Caso de Uso: Lista de Trabajo		N°: 038					
Escenario: Contactar a un prospecto de la lista de trabajo							
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda		Fecha: 26/10/2016					
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Ejecutivo						
Datos de Entrada:							
Descripción de Pasos:	Seleccionar la opción “Lista de Trabajo”. Seleccionar la opción “Contactar”. Llenar los campos requeridos. Seleccionar la opción “Guardar”.						
Resultado Esperado	Lista de prospectos a contactar	Cumplimiento	<table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td></td> </tr> <tr> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>	SI		NO	
SI							
NO							
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:					

Elaborado por: Autores

Tabla 85: Prueba Unitaria-Proceso Citas-Establecer

Caso de Uso: Proceso Citas		N°: 039		
Escenario: Establecer una cita				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Ejecutivo			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar la opción “Agenda”. Seleccionar el día. Llenar los campos requeridos. Seleccionar la opción “Crear”.			
Resultado Esperado	Establecer una cita	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 86: Prueba Unitaria-Proceso Citas-Completar

Caso de Uso: Proceso Citas		N°: 040		
Escenario: Completar una cita				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Ejecutivo			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar la opción “Agenda”. Seleccionar la cita. Seleccionar en la opción “completar”. Llenar los campos requeridos. Seleccionar la opción “Modificar”.			
Resultado Esperado	Completar una cita.	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 87: Prueba Unitaria-Proceso Citas-Cancelar

Caso de Uso: Proceso Citas		N°: 040		
Escenario: Cancelar una cita				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Ejecutivo			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar la opción “Agenda”. Seleccionar la cita. Seleccionar en la opción “cancelar cita”. Seleccionar la opción “Modificar”.			
Resultado Esperado	Cancelar una cita	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

Tabla 88: Prueba Unitaria-Consulta de reportes personales

Caso de Uso: Consulta de reportes personales		N°: 041		
Escenario: Consulta de reportes del ejecutivo en sesión				
Responsable: Axel Latorre y Jorge Castañeda			Fecha: 26/10/2016	
Precondiciones:	Deberá ser ejecutado por un usuario con el rol de Ejecutivo			
Datos de Entrada:				
Descripción de Pasos:	Seleccionar la opción “Consulta de reportes personales”. Llenar los campos requeridos. Seleccionar la opción “consultar” o “exportar”.			
Resultado Esperado	Generar reporte de las citas del ejecutivo en sesión	Cumplimiento	SI	
			NO	
Resultado Obtenido	Errores:	Fallas Provocadas:		

Elaborado por: Autores

6. RESULTADOS

Realizadas las pruebas unitarias, se muestra en la tabla 89 el resultado de dichas pruebas con su respectiva observación.

Tabla 89: Resultado de pruebas unitarias

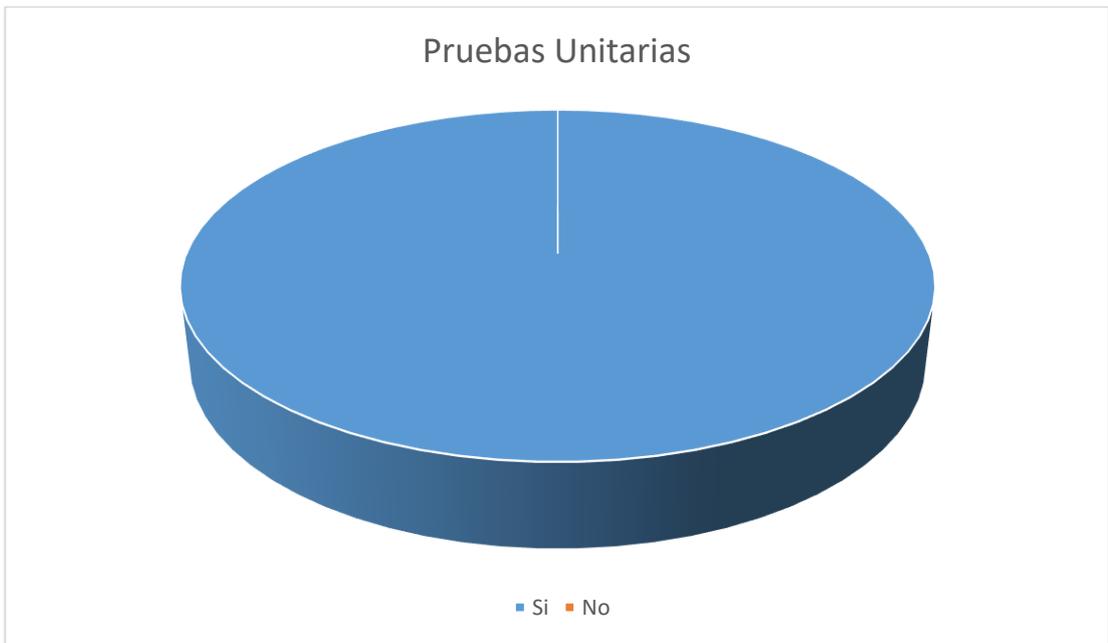
Prueba Unitaria	Si	No	Observación
001	X		Ninguna
002	X		Ninguna
003	X		Ninguna
004	X		Ninguna
005	X		Ninguna
006	X		Ninguna
007	X		Ninguna
008	X		Ninguna
009	X		Ninguna
010	X		Ninguna
011	X		Ninguna
012	X		Ninguna
013	X		Ninguna
014	X		Ninguna
015	X		Ninguna
016	X		Ninguna
017	X		Ninguna
018	X		Ninguna
019	X		Ninguna
020	X		Ninguna
021	X		Ninguna
022	X		Ninguna
023	X		Ninguna
024	X		Ninguna

025	X		Ninguna
026	X		Ninguna
027	X		Ninguna
028	X		Ninguna
029	X		Ninguna
030	X		Ninguna
031	X		Ninguna
032	X		Ninguna
033	X		Ninguna
034	X		Ninguna
035	X		Ninguna
036	X		Ninguna
037	X		Ninguna
038	X		Ninguna
039	X		Ninguna
040	X		Ninguna
041	X		Ninguna

Elaborado por: Autores

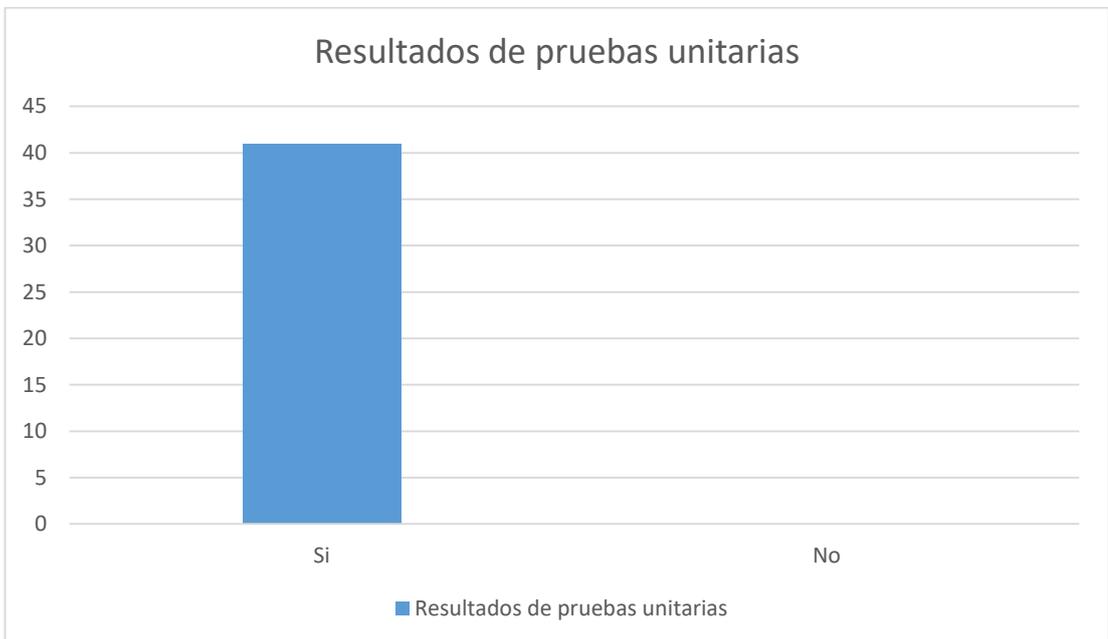
De los 41 casos de pruebas realizadas, ninguno presentó errores como se puede observar en la ilustración 60.

Ilustración 65: Pastel de resultados obtenidos



Elaborado por: Autores

Ilustración 66: Histograma de resultados obtenidos



Elaborado por: Autores

7. CONCLUSIONES

Se aplicó el modelo vista controlador para desarrollar los módulos de control y gestión para un mantenimiento más sencillo y organizado.

Para implementar la aplicación SEV se llevó a cabo varias pruebas y métricas en los diferentes módulos, que sirvieron para detectar posibles falencias como tiempo de respuesta, errores en procedimiento o errores funcionales.

Se desarrolló un modelo conceptual y lógico de base de datos. La aplicación permite dar mantenimiento de canales de captación, vías de comunicación, interés del prospecto, roles, usuarios, productos, también cuenta con los procesos de lista de trabajo y agenda para establecer citas. Además consultar los reportes de los ejecutivos de ventas en lo referente a citas completadas o por completar, o también en su caso los contactos que han tenido con cada prospecto.

El proceso de seguimiento a los ejecutivos de ventas por parte de los supervisores proporciona un dashboard que provee información del mes en curso.

La aplicación se caracteriza por el proceso de establecer citas y el seguimiento de cada prospecto, que permite mantener un orden para cada ejecutivo de venta.

La implementación de SEV contribuye una mejora para el establecimiento, se está automatizando un proceso que anteriormente se llevaba de manera manual.

8. RECOMENDACIONES

Se recomienda leer detenidamente y con atención el manual de usuario antes de empezar la utilización de la aplicación.

Capacitar debidamente al personal que tendrá acceso a SEV, especialmente al personal a cargo de la administración de la aplicación, quienes tendrán la facultad de gestionar las diferentes herramientas ofrecidas y al supervisor para realizar el respectivo seguimiento a cada ejecutivo de venta.

Es importante tener equipos actualizados; utilizar un sistema operativo Windows Server para mayor seguridad. Se deberá tener servidores que estén aptos para manejar y almacenar la información que la aplicación SEV genera, el cual deberá tener instalado SQL Server 2012 para base de datos, Tomcat 7.0 para el servidor de aplicaciones, Java en la versión más reciente, necesario para el manejo de paquetes y librerías.

Brindar soporte al sistema, ya que a medida que avanza la tecnología pueden requerir ciertos cambios, esto evita que la aplicación se vuelva obsoleta.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bahit, E. (2011). *Aplicaciones MVC Modulares en PHP*. Creative Commons.

Burns, E., & Schalk. (2010). *The Complete Reference: JavaServer Faces 2.0*. McGraw-Hill.

Burns, E., & Schalk, C. (2010). *The Complete Reference: JavaServer Faces 2.0*. McGraw-Hill.

Groussard, T. (2010). *Java Enterprise Edition: Desarrollo de aplicaciones web con JEE 6*. Ediciones ENI.

Insuaste, Y. (2010). Obtenido de Tecnológico y Colegio Particular David Ausubel:
<http://www.davidausubel.edu.ec/moodle/file.php/1/moddata/forum/110/868/MERCADOTECNIA.doc>

Juneau, J. (2014). *Primefaces*.

Rousse, M. (9 de Febrero de 2016). *TechTarget*. Obtenido de TechTarget Web site:
<http://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/SQL-Server>

Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2004). *Fundamentos de Marketing 13a Edición*. McGraw Hill.

10. ANEXOS

Manual de Usuario

A continuación, se muestra la guía que tendrá que usar el super administrador, supervisor y ejecutivo para realizar sus respectivos procesos, dichos procesos estarán divididos según el rol.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL

CARRERA: INGENIERÍA DE SISTEMAS

Proyecto Técnico previo a la obtención del título de:
INGENIERO DE SISTEMAS

TEMA

“Desarrollo e implementación de Sistema de Administración de Ventas para Humane Escuela de Negocios para optimizar los procesos de gestión de ventas de servicios académicos”

MANUAL DE USUARIO

AUTORES:

Axel Adrián Latorre Villalobos
Jorge Luiggi Castañeda Cassinelli

TUTOR:

MSC. VANESSA JURADO

GUAYAQUIL, OCTUBRE 2016

I. INDICE DE CONTENIDO

I. INDICE DE CONTENIDO.....	1
II. INDICE DE GRÁFICOS	3
III. ANTECEDENTES.....	1
IV. INTRODUCCIÓN	1
V. OBJETIVO.....	1
VI. CONTENIDO DEL INFORME	1
1. Tipos de usuarios.....	1
2. Ingreso a la aplicación.....	2
3. Iniciar el sistema.....	2
4. Módulo de Súper Administrador y Supervisor.	3
4.1. Dashboard	3
4.2. Canal de Captación	4
4.3. Vía de Comunicación.....	8
4.4. Interés del Prospecto	12
4.5. Producto	16
4.6. Consulta de Reportes Citas	20
4.7. Consulta historial de Contactos	21
5. Módulo Súper Administrador	22
5.1. Usuarios	22
5.2. Roles	27
5.3. Restablecer Contraseña.....	32
6. Módulo Supervisor.....	33
6.1. Roles	33
6.2. Carga de Prospectos.....	37

6.3. Asignaciones de Prospectos a Ejecutivos	41
7. Módulo Ejecutivo de Ventas	45
7.1. Lista de Trabajo	45
7.2. Agenda	52
7.3. Consulta de reportes personales.....	55
8. Cambiar contraseña.....	56
9. Salir del sistema	57
VII. FIRMA DE RESPONSABILIDAD	58

II. INDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1: Ingreso al sistema.....	2
Ilustración 2: Dashboard	3
Ilustración 3: Canal de Captación	4
Ilustración 4: Agregar Canal de Captación	5
Ilustración 5: Editar Canal de Captación.....	6
Ilustración 6: Eliminar Canal de Captación	7
Ilustración 7: Vía de Comunicación.....	8
Ilustración 8: Agregar Vía de Comunicación.....	9
Ilustración 9: Editar Vía de Comunicación	10
Ilustración 10: Eliminar Vía de Comunicación.....	11
Ilustración 11: Interés del Prospecto	12
Ilustración 12: Agregar Interés del Prospecto	13
Ilustración 13: Editar Interés del Prospecto	14
Ilustración 14: Eliminar Interés del Prospecto	15
Ilustración 15: Producto	16
Ilustración 16: Agregar Producto	17
Ilustración 17: Editar Producto	18
Ilustración 18: Eliminar Producto	19
Ilustración 19: Reporte citas de ventas.....	20
Ilustración 20: Reporte de historial de contactos	21
Ilustración 21: Usuarios	22
Ilustración 22: Agregar Usuario	23
Ilustración 23: Editar Usuario	24
Ilustración 24: Eliminar Usuario	25
Ilustración 25: Asignar roles al usuario.....	26
Ilustración 26: Roles.....	27
Ilustración 27: Agregar Rol.....	28
Ilustración 28: Editar Rol	29
Ilustración 29: Eliminar Rol.....	30
Ilustración 30: Asignar permisos a un rol	31
Ilustración 31: Restablecer Contraseña	32

Ilustración 32: Prospectos	33
Ilustración 33: Agregar Prospecto.....	34
Ilustración 34: Editar Prospecto	35
Ilustración 35: Eliminar Prospecto	36
Ilustración 36: Cargar Prospectos	37
Ilustración 37: Eligiendo la matriz de prospectos	38
Ilustración 38: Matriz de prospectos mostrada en la tabla	39
Ilustración 39: Informe de prospectos repetidos	40
Ilustración 40: Asignaciones de prospectos	41
Ilustración 41: Seleccionando los prospectos a asignar	42
Ilustración 42: Suprimir Asignación	43
Ilustración 43: Seleccionando los prospectos a suprimir la asignación	44
Ilustración 44: Lista de trabajo.....	45
Ilustración 45: Contactar a prospecto.....	46
Ilustración 46: Registrar Cita	47
Ilustración 47: Día seleccionado para la cita.....	48
Ilustración 48: Cita registrada y marcada en el calendario	49
Ilustración 49: Completando o Cancelando Citas	50
Ilustración 50: Completando la cita con producto vendido.....	51
Ilustración 50: Creando una cita a un prospecto	52
Ilustración 51: Completando o Cancelando cita	53
Ilustración 52: Completando la Cita.....	54
Ilustración 53: Reportes personales de los ejecutivos.....	55
Ilustración 54: Cambiar Contraseña.....	56
Ilustración 55: Saliendo del Sistema	57

III. ANTECEDENTES

La institución Humane Escuela de Negocios, para poder realizar el seguimiento de las ventas de los ejecutivos hacia los prospectos de cualquiera de sus cursos o seminarios, no contaban con una herramienta propia sino que se hacía el uso de software ofimático.

Por ende, se complicaba la veracidad de la información que los ejecutivos señalaban en dicho software, por lo tanto, es imprescindible la presencia de una aplicación que ayude a controlar y gestionar el proceso de seguimiento de ventas.

IV. INTRODUCCIÓN

En este documento se describe el objetivo del manual de usuario, esto hace posible el uso correcto de la herramienta SEV.

En la sección de contenido del documento se detalla los pasos a seguir desde el inicio de la sesión con su respectivo rol, cambio de contraseña, hasta la finalización del uso de la aplicación.

V. OBJETIVO

El presente documento pretende mostrar al usuario el funcionamiento de la aplicación SEV (Seguimiento de Ejecutivo de Ventas), mediante imágenes capturadas hacia el uso correcto de la aplicación.

VI. CONTENIDO DEL INFORME

1. Tipos de usuarios

- Super Administrador
- Supervisor
- Ejecutivo

2. Ingreso a la aplicación

Desde el explorador de preferencia deberán acceder a la aplicación

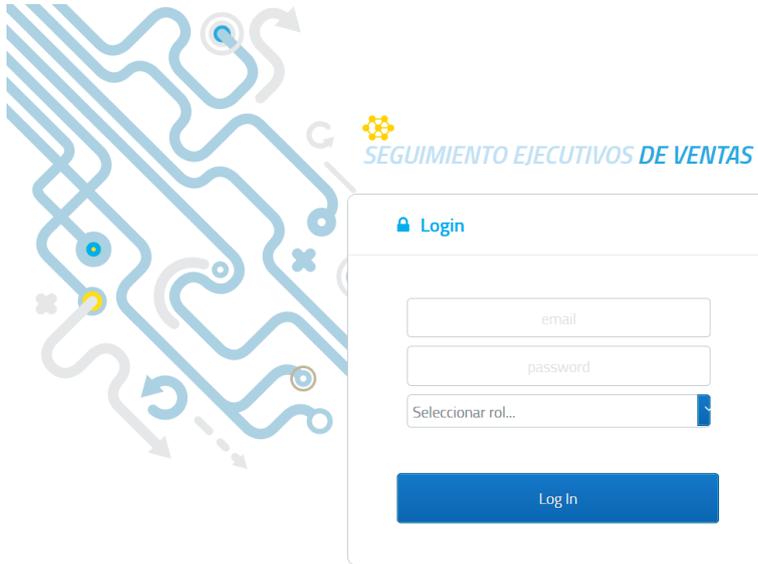


Ilustración 1: Ingreso al sistema

3. Iniciar el sistema

Al ingresar a la página de la aplicación SEV, se muestra la pantalla de inicio de sesión donde deberán colocar su usuario (correo del instituto) y clave (número de cédula en primera ocasión).

En caso de que el usuario tenga asignado más de un rol o perfil deberá escoger el perfil con el que desea ingresar a la aplicación.

4. Módulo de Súper Administrador y Supervisor.

Una vez que el usuario ingrese con su rol de Súper Administrador o Supervisor tendrá acceso a las siguientes opciones:

- Dashboard
- Canal de Captación
- Vía de Comunicación
- Interés del prospecto
- Producto
- Consulta de Reportes citas
- Consulta historial Contactos

4.1. Dashboard

En esta opción el usuario podrá ver una serie de gráficos de cómo van las ventas y captación de clientes.



Ilustración 22: Dashboard

Elaborado por: Autores

4.2. Canal de Captación

Escoger en el menú lateral la opción “Administrador” seguido de “Canal de Captación”.

El usuario tendrá la opción de visualizar todos los canales de captación de la aplicación SEV.

The screenshot shows the SEV application interface. On the left is a dark sidebar menu with options: Dashboard, Administrador (selected), Canal de Captación, Via de Comunicación, Interés del prospecto, Producto, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main content area is titled 'Agregar Canal' and contains a sub-section 'Administrador Canales de Captación' with a search bar. Below the search bar is a table with the following data:

Id	Descripción	
1	FACEBOOK	editar desactivar
2	TWITTER	editar desactivar
3	ENCUESTAS	editar desactivar
4	FERIAS	editar desactivar
5	WEB	editar desactivar

Below the table are pagination controls showing '10' items per page, navigation arrows, and '(1 of 1)' pages.

At the bottom of the page, the footer reads: SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016.

Ilustración 33: Canal de Captación

Elaborado por: Autores

4.2.1. Agregar Canal de Captación

Para agregar un nuevo canal de captación, se da clic a la opción en la parte superior donde indica “Agregar Canal”, aparecerá una ventana donde escribimos el título del canal de captación y luego le damos “Crear”.

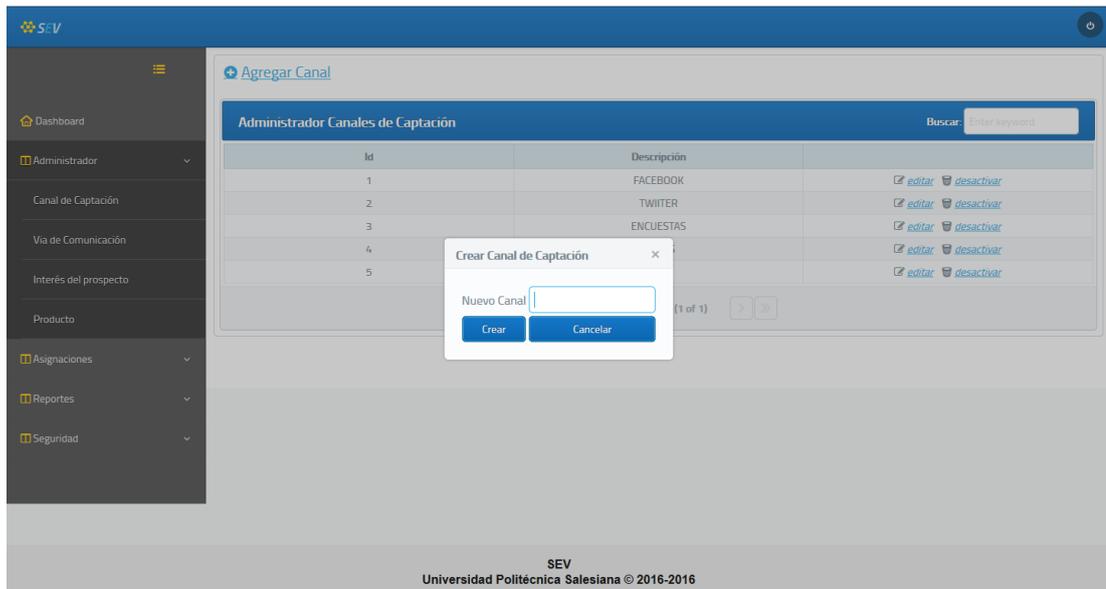


Ilustración 44: Agregar Canal de Captación

Elaborado por: Autores

4.2.2. Editar Canal de Captación

Para editar un canal de captación, se da clic en la opción “editar” en el lado derecho, aparecerá una ventana donde mostrará el canal de captación que se puede editar, posteriormente le damos clic al botón “Editar”.

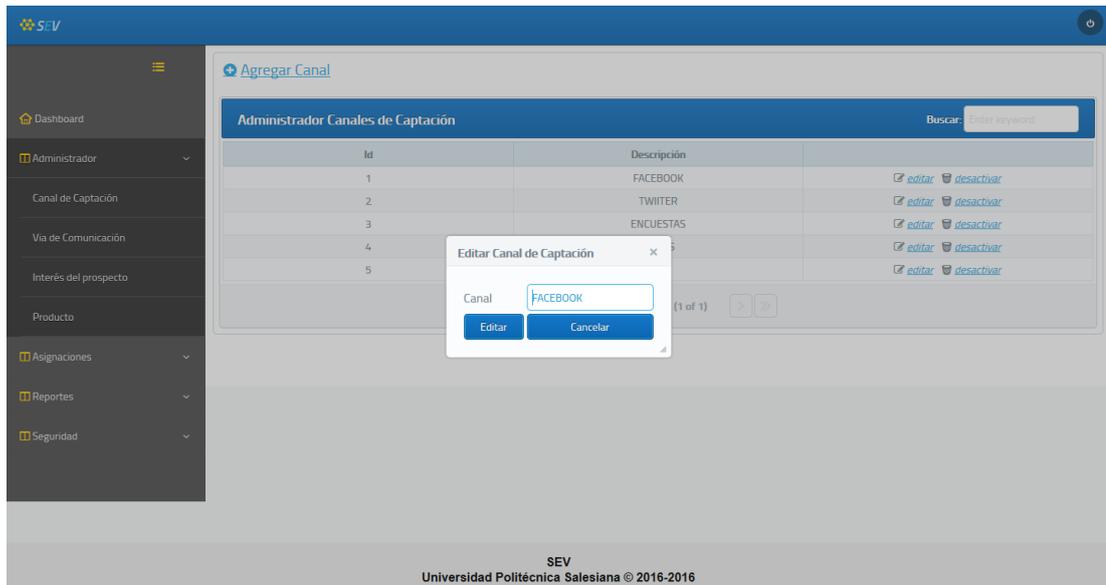


Ilustración 55: Editar Canal de Captación

Elaborado por: Autores

4.2.3. Eliminar Canal de Captación

Para poder eliminar un canal de captación, se da clic a la opción “desactivar” en el lado derecho, posteriormente aparecerá una ventana que preguntará si se quiere confirmar la eliminación del canal.

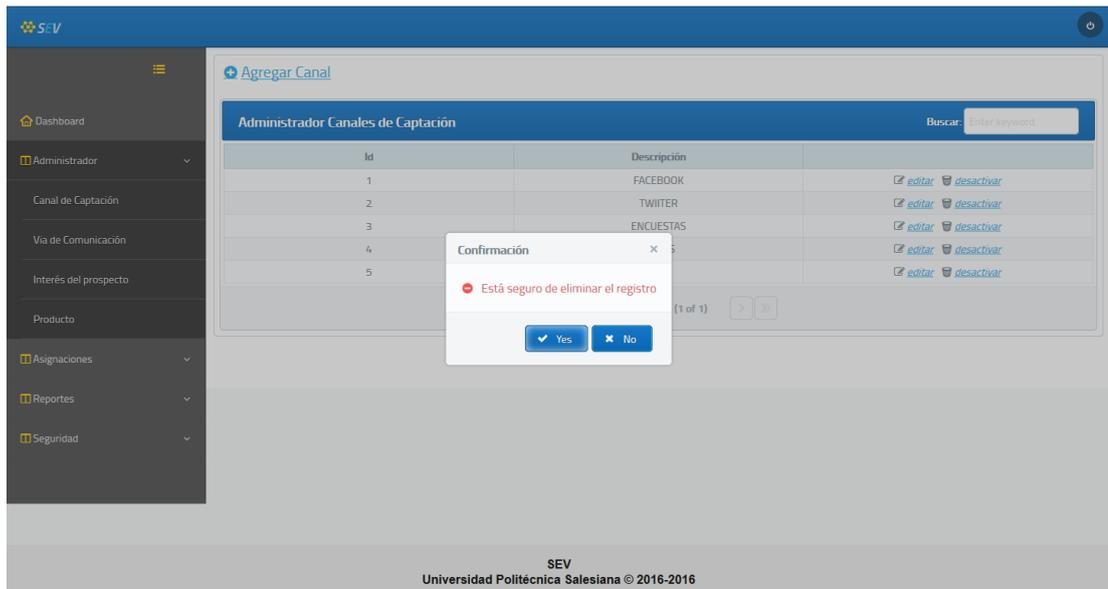


Ilustración 66: Eliminar Canal de Captación

Elaborado por: Autores

4.3. Vía de Comunicación

Escoger en el menú lateral la opción “Administrador” seguido de “Vía de Comunicación”.

El usuario tendrá la opción de visualizar todas las vías de comunicación de la aplicación SEV.

The screenshot shows the SEV application interface. On the left is a dark sidebar menu with options: Dashboard, Administrador, Canal de Captación, Vía de Comunicación, Interés del prospecto, Producto, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main content area is titled 'Agregar Vía Comunicación' and 'Administrador Canales de Captación'. It features a search bar with the placeholder 'Buscar: Enter keyword'. Below the search bar is a table with the following data:

Id	Vía	
1	FACEBOOK	editar desactivar
2	TELEFONO	editar desactivar
3	MENSAJES	editar desactivar

Below the table are pagination controls showing '10' items per page, navigation arrows, and '(1 of 1)' total items. At the bottom of the page, it says 'SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016'.

Ilustración 77: Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

4.3.1. Agregar Vía de Comunicación

Para agregar una nueva vía de comunicación, se da clic a la opción en la parte superior donde indica “Agregar Vía”, aparecerá una ventana donde escribimos el título de la vía de comunicación y luego le damos “Crear”.

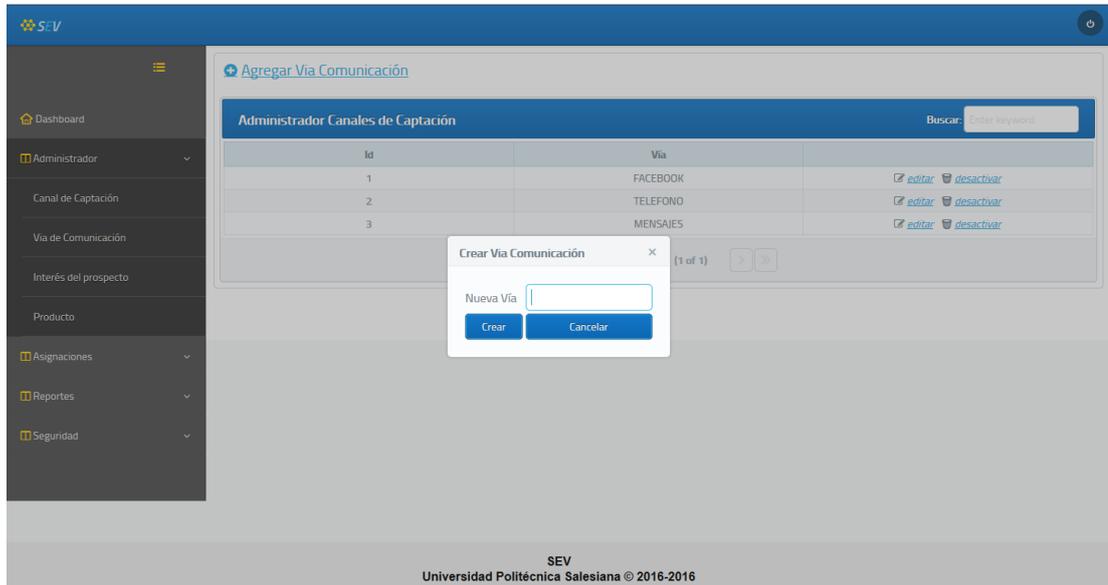


Ilustración 88: Agregar Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

4.3.2. Editar Vía de Comunicación

Para editar una vía de comunicación, se da clic en la opción “editar” en el lado derecho, aparecerá una ventana donde mostrará la vía de comunicación que se puede editar, posteriormente se da clic al botón “Editar”.

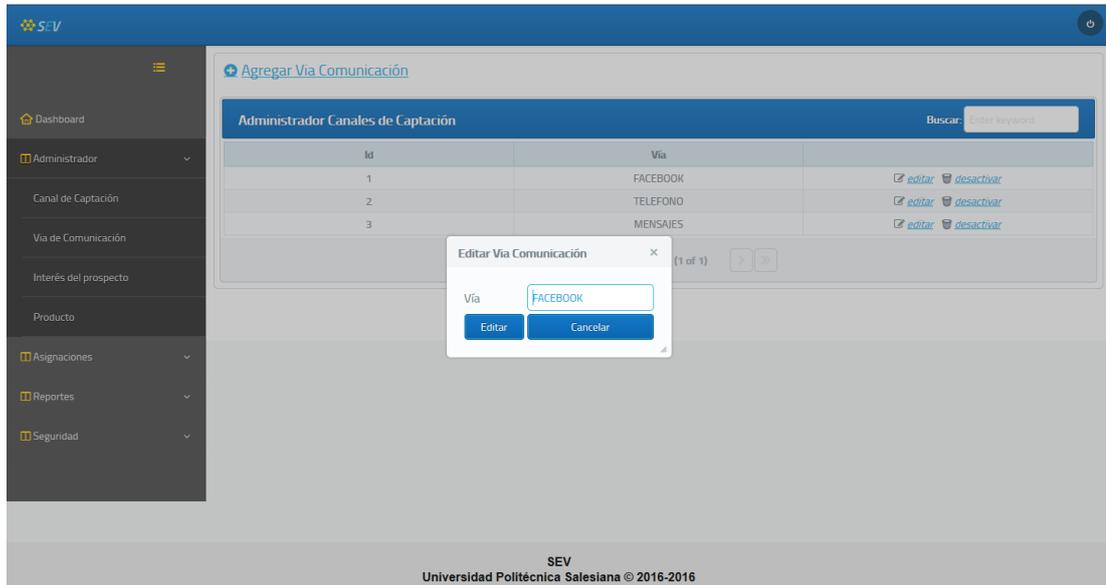


Ilustración 99: Editar Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

4.3.3. Eliminar Vía de Comunicación

Para poder eliminar una vía de comunicación, se da clic a la opción “desactivar” en el lado derecho, posteriormente aparecerá una ventana que preguntará si se quiere confirmar la eliminación de la vía.

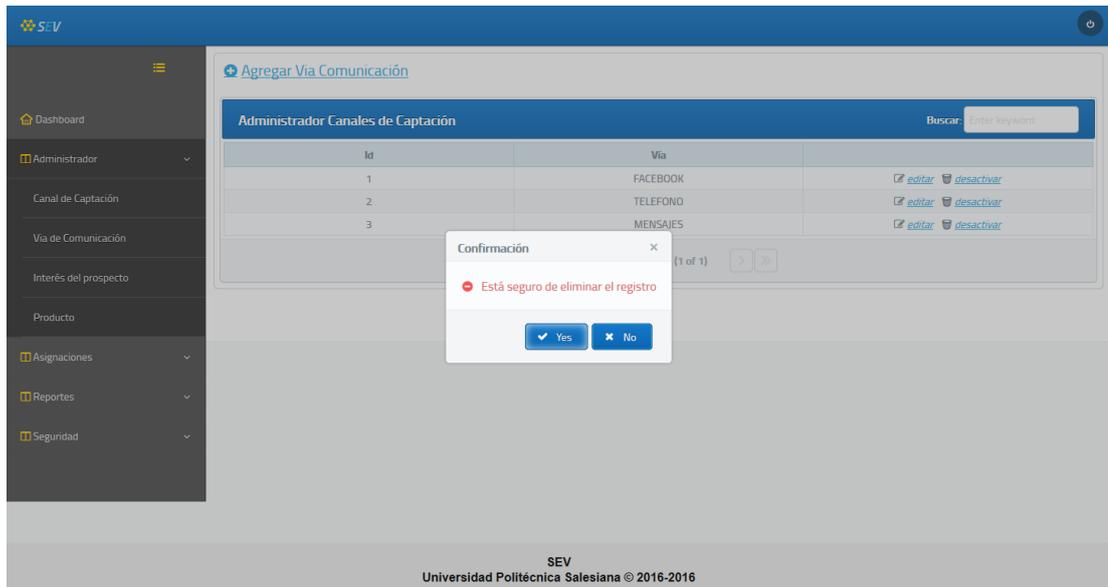


Ilustración 1010: Eliminar Vía de Comunicación

Elaborado por: Autores

4.4. Interés del Prospecto

Escoger en el menú lateral la opción “Administrador” seguido de “Interés del Prospecto”.

El usuario tendrá la opción de visualizar todos los intereses del prospecto de la aplicación SEV.

The screenshot shows the SEV application interface. On the left is a dark sidebar menu with the following items: Dashboard, Administrador (selected), Canal de Captación, Via de Comunicación, Interés del prospecto, Producto, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main content area is titled 'Agregar Interés Prospecto' and contains a sub-section 'Administrador Interes de Prospectos'. This section has a search bar labeled 'Buscar: Enter keyword'. Below the search bar is a table with the following data:

Id	Interés	
1	CREADO	editar desactivar
2	INTERESADO	editar desactivar
3	NO INTERESADO	editar desactivar
4	INDECISO	editar desactivar

Below the table, there are pagination controls showing '10' items per page, navigation arrows, and '(1 of 1)' pages. At the bottom of the page, the text 'SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016' is displayed.

Ilustración 1111: Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

4.4.1. Agregar Interés del Prospecto

Para agregar un nuevo interés del prospecto, se da clic a la opción en la parte superior donde indica “Agregar Interés Prospecto”, aparecerá una ventana donde escribimos el título del interés del prospecto y luego le damos “Crear”.

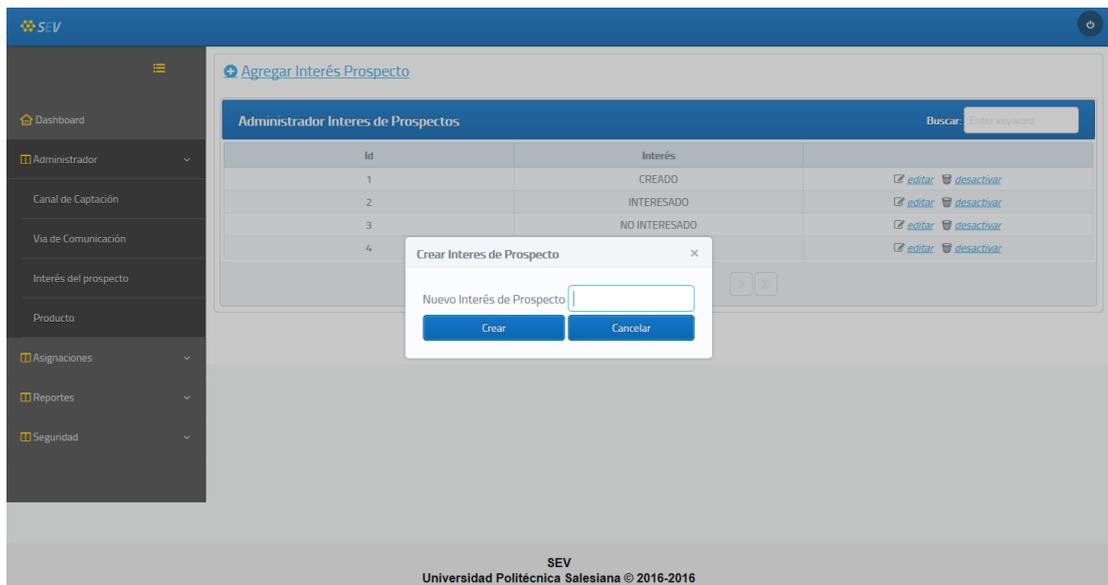


Ilustración 1212: Agregar Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

4.4.2. Editar Interés del Prospecto

Para editar un interés del prospecto, se da clic en la opción “editar” en el lado derecho, aparecerá una ventana donde mostrará el interés del prospecto que se puede editar, posteriormente se da clic al botón “Editar”.

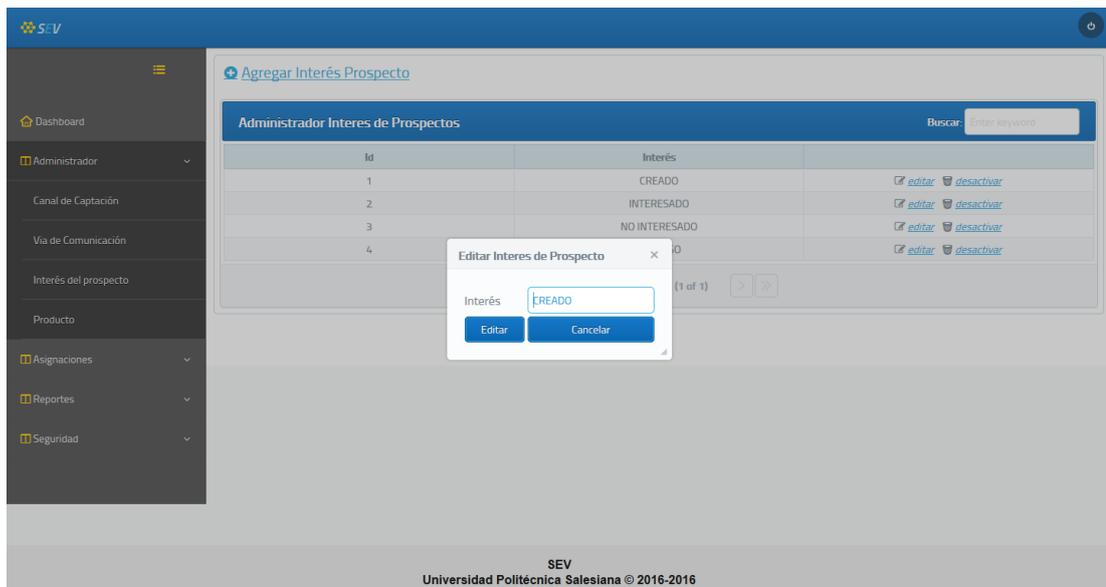


Ilustración 1313: Editar Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

4.4.3. Eliminar Interés del Prospecto

Para poder eliminar un interés del prospecto, se da clic a la opción “desactivar” en el lado derecho, posteriormente aparecerá una ventana que preguntará si se quiere confirmar la eliminación del interés.

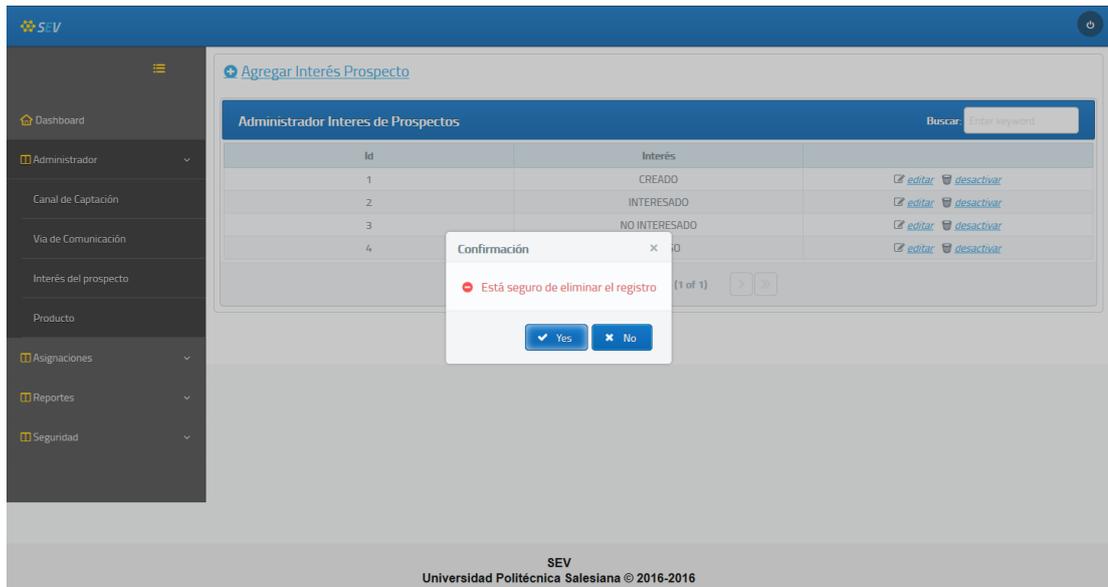


Ilustración 1414: Eliminar Interés del Prospecto

Elaborado por: Autores

4.5. Producto

Escoger en el menú lateral la opción “Administrador” seguido de “Producto”.

El usuario tendrá la opción de visualizar todos los productos de la aplicación SEV.

The screenshot shows the SEV application interface. On the left is a dark sidebar menu with the following items: Dashboard, Administrador (expanded), Canal de Captación, Via de Comunicación, Interés del prospecto, Producto, Asignaciones, Reportes, and Seguridad. The main content area is titled 'Agregar Producto' and 'Administrador de Productos'. It features a search bar labeled 'Buscar: Enter keyword'. Below the search bar is a table with the following data:

Id	Producto	Precio	Válido desde	Válido hasta	
1	PRODUCTO A	192.5	01-10-2016	31-12-2016	Editar Desactivar
2	PRODUCTO B	150.0	01-10-2016	31-12-2016	Editar Desactivar
3	PRODUCTO C	250.0	01-10-2016	31-12-2016	Editar Desactivar
4	PRODUCTO D	175.0	01-10-2016	31-12-2016	Editar Desactivar

Below the table is a pagination control showing '10' items per page and '(1 of 1)' total pages. The footer of the application includes the SEV logo and the text 'Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016'.

Ilustración 1515: Producto

Elaborado por: Autores

4.5.1. Agregar Producto

Para agregar un nuevo producto, se da clic a la opción en la parte superior donde indica “Agregar Producto”, aparecerá una ventana donde escribimos el título del producto, su precio, su fecha de vigencia y luego le damos “Crear”.

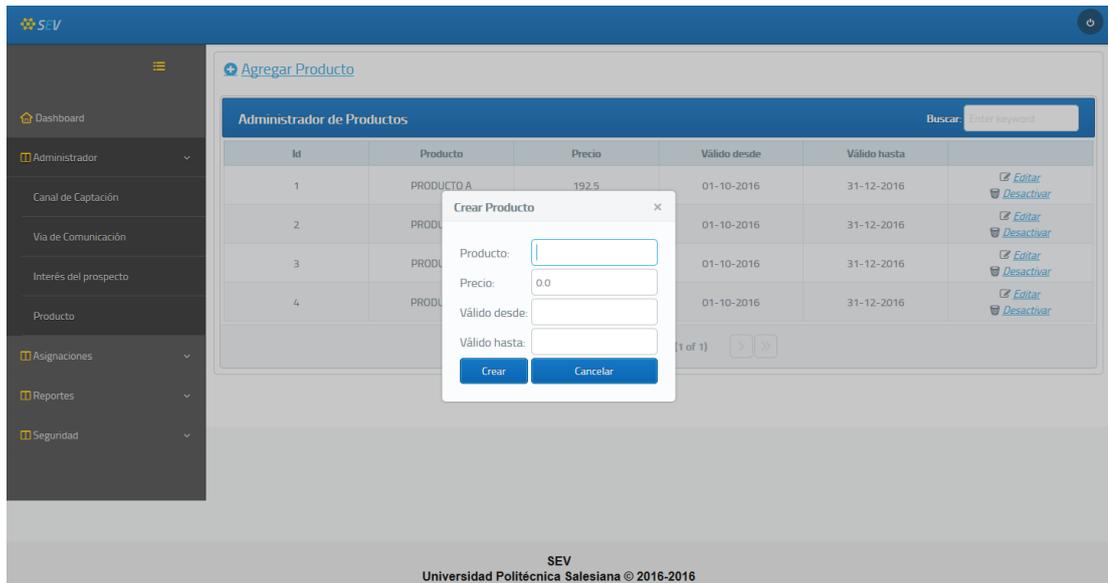


Ilustración 1616: Agregar Producto

Elaborado por: Autores

4.5.2. Editar Producto

Para editar un producto, se da clic en la opción “editar” en el lado derecho, aparecerá una ventana donde mostrará el producto que se puede editar, posteriormente se da clic al botón “Editar”.

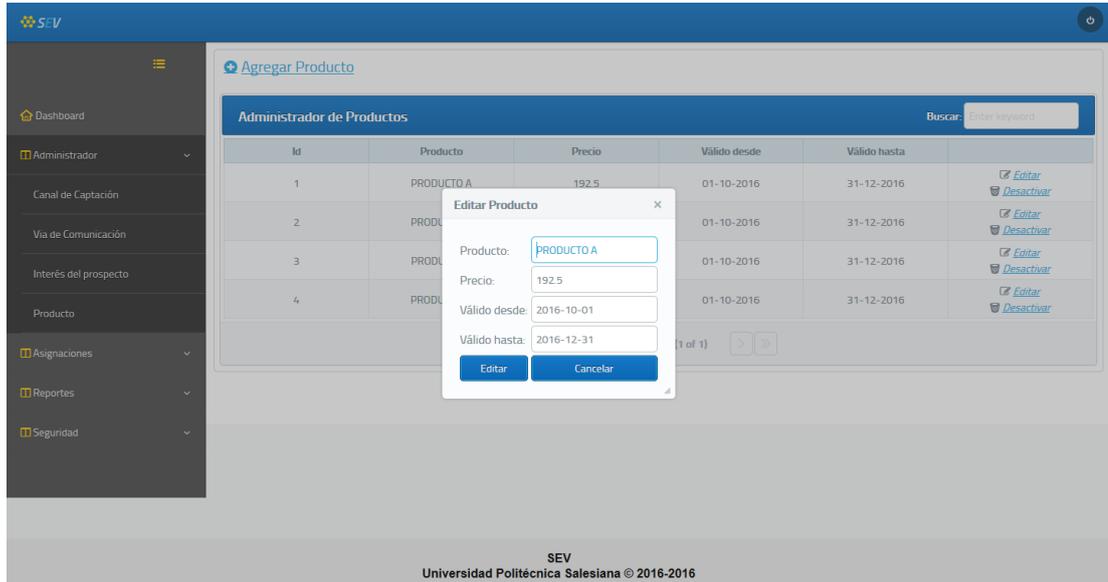


Ilustración 1717: Editar Producto

Elaborado por: Autores

4.5.3. Eliminar Producto

Para poder eliminar un producto, le damos clic a la opción “desactivar” en el lado derecho, posteriormente aparecerá una ventana que nos preguntará si queremos confirmar la eliminación del producto.

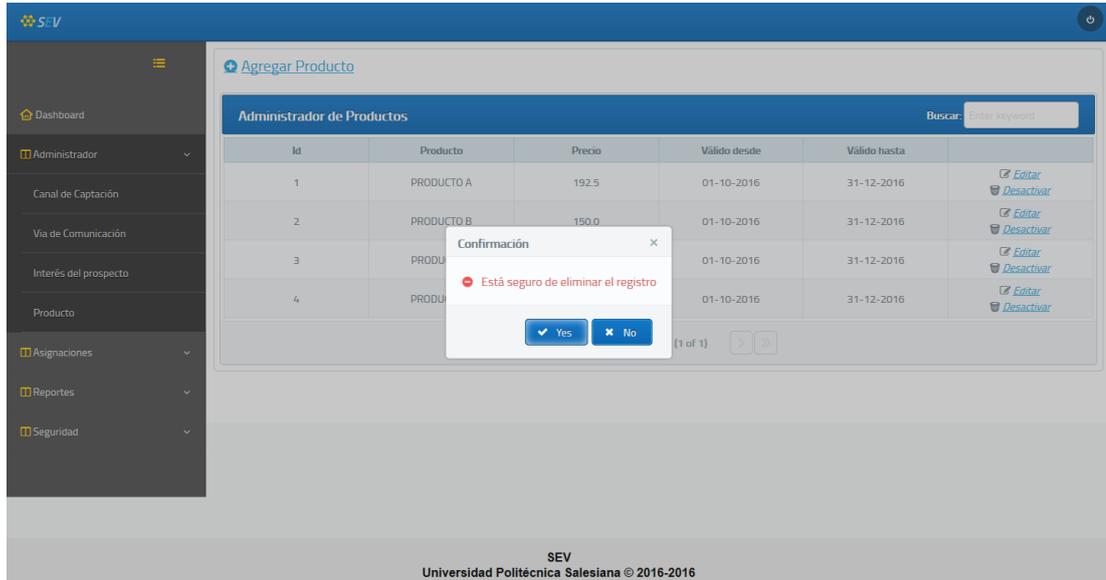


Ilustración 1818: Eliminar Producto

Elaborado por: Autores

4.6. Consulta de Reportes Citas

Escoger en el menú lateral la opción “Reportes” y luego a la opción “Consulta citas de Ventas”.

El usuario podrá consultar reportes bajo varios parámetros:

- Usuario: Se ingresa el nombre de usuario del ejecutivo.
- Prospecto: Se ingresará el nombre y apellido del prospecto
- Producto: Se ingresará el nombre del producto.
- Cita Desde: Se ingresará el rango de donde se quiere ver las citas.
- Cita Hasta: Se ingresará el rango de donde se quiere ver las citas.
- Citas Completadas. Se marcará si se desea ver las citas realizadas.

En el caso que se requiera descargar como archivo PDF, se da clic en el botón “Exportar”.

Ejecutivo		Prospecto		Información				
Apellidos	Nombres	Apellidos	Nombres	Título Cita	Fecha Cita	Fecha Contacto	Precio	Observación
latorre	axel	CASCANTE	PAULA	prueba	14/10/2016 00:00:00		0.0	12345
latorre	axel	JIMENEZ	JOSE	asdf	17/11/2016 00:00:00		0.0	asdf

Consultar Exportar Limpiar

SEV
Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016

Ilustración 1919: Reporte citas de ventas

Elaborado por: Autores

4.7. Consulta historial de Contactos

Escoger en el menú lateral la opción “Reportes” y luego la opción “Consulta historial Contactos”.

El usuario podrá consultar reportes bajo los siguientes parámetros:

- Usuario: Se ingresará el nombre de usuario.
- Prospecto: Se ingresará el nombre y apellido del prospecto.
- Vía Comunicación: Se elegirá la vía de comunicación.
- Interés Prospecto: Se elegirá el interés del prospecto.
- Fecha Desde: Se elegirá el rango de donde se quiere ver los contactos.
- Fecha Hasta: Se elegirá el rango de donde se quiere ver los contactos.

En el caso que se requiera descargar como archivo PDF, se da clic en la opción “Exportar”.

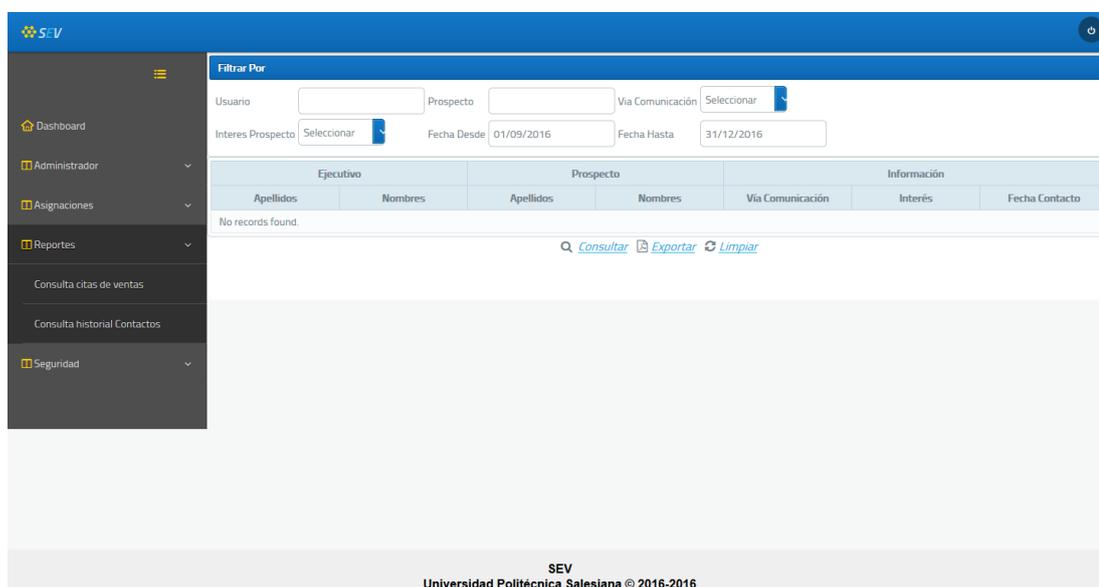


Ilustración 2020: Reporte de historial de contactos

Elaborado por: Autores

5. Módulo Súper Administrador

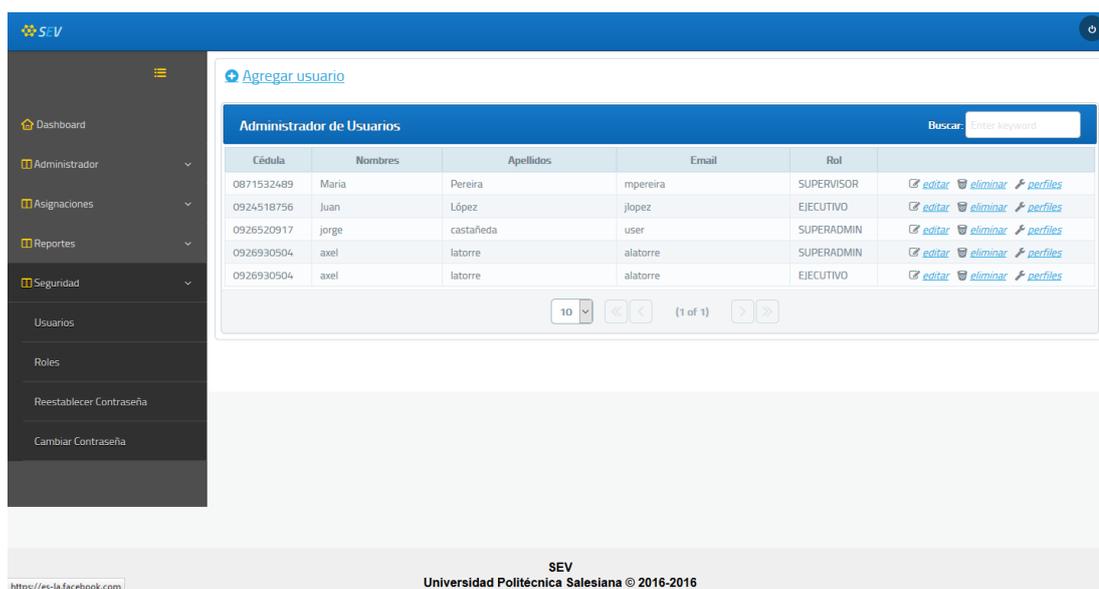
Una vez que el usuario ingrese con su rol de Súper Administrador tendrá acceso a las siguientes opciones:

- Usuarios
- Roles
- Restablecer Contraseña

5.1. Usuarios

Escoger en el menú lateral la opción “Seguridad” seguido de “Usuarios”.

El usuario tendrá la opción de visualizar todos los usuarios de la aplicación SEV.



The screenshot displays the 'Administrador de Usuarios' interface. On the left is a dark sidebar menu with options: Dashboard, Administrador, Asignaciones, Reportes, Seguridad (expanded), Usuarios, Roles, Reestablecer Contraseña, and Cambiar Contraseña. The main content area shows a table of users with columns: Cédula, Nombres, Apellidos, Email, Rol, and actions (editar, eliminar, perfiles). A search bar is located at the top right of the table area. The table contains five rows of user data.

Cédula	Nombres	Apellidos	Email	Rol	
0871532489	Maria	Pereira	mpereira	SUPERVISOR	editar eliminar perfiles
0924518756	Juan	López	jlopez	EIECUTIVO	editar eliminar perfiles
0926520917	jorge	castañeda	user	SUPERADMIN	editar eliminar perfiles
0926930504	axel	latorre	alatorre	SUPERADMIN	editar eliminar perfiles
0926930504	axel	latorre	alatorre	EIECUTIVO	editar eliminar perfiles

Ilustración 2121: Usuarios

Elaborado por: Autores

5.1.1. Agregar Usuario

Para agregar un nuevo usuario, se da clic a la opción en la parte superior donde indica “Agregar Usuario”, aparecerá una ventana donde escribimos la cédula, nombres, apellidos y el email (Que será el id para entrar al sistema) y luego le damos “Crear”.

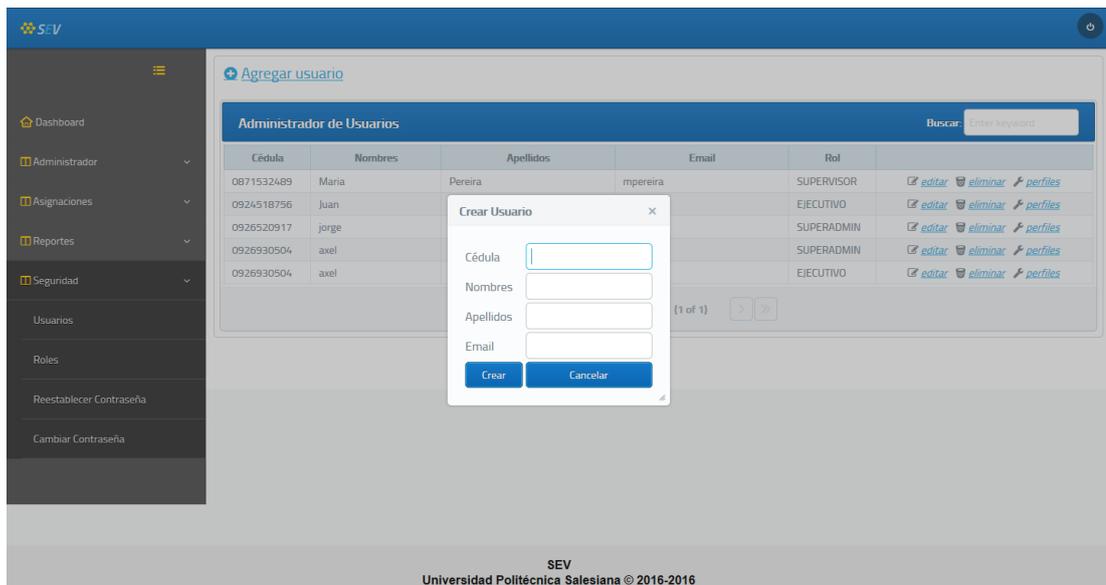


Ilustración 2222: Agregar Usuario

Elaborado por: Autores

5.1.2. Editar Usuario

Para editar un usuario, se da clic en la opción “editar” en el lado derecho, nos aparecerá una ventana donde nos mostrará el usuario que podemos editar, posteriormente le damos clic al botón “Editar”.

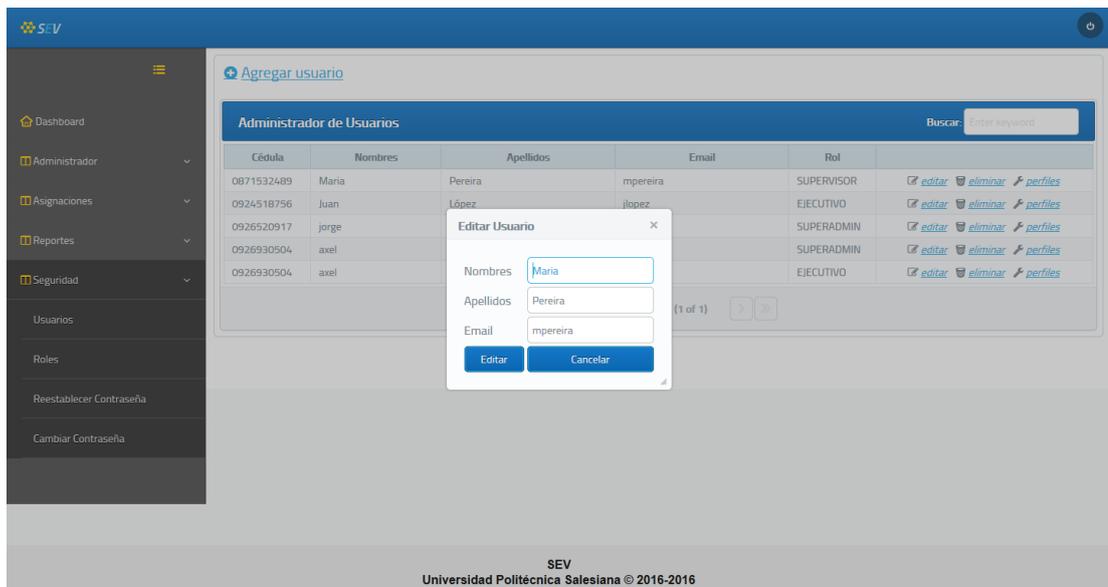


Ilustración 2323: Editar Usuario

Elaborado por: Autores

5.1.3. Eliminar Usuario

Para poder eliminar un usuario, le damos clic a la opción “eliminar” en el lado derecho, posteriormente aparecerá una ventana que nos preguntará si queremos confirmar la eliminación del producto.

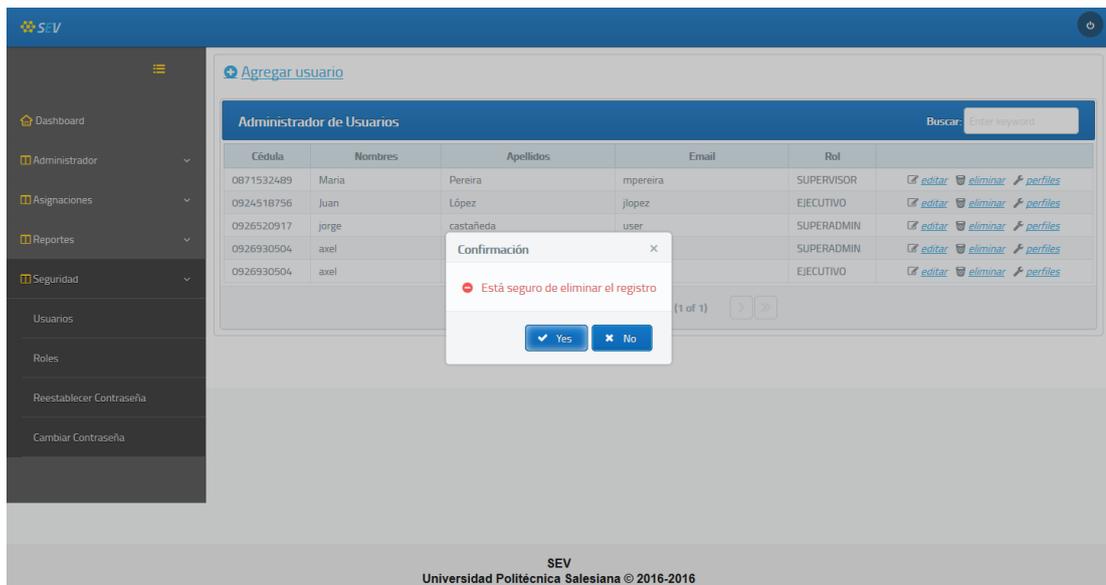


Ilustración 2424: Eliminar Usuario

Elaborado por: Autores

5.1.4. Asignar rol al usuario

Para poder asignar un rol a un usuario, le damos clic en la opción “perfiles”, nos aparecerá una ventana donde podremos seleccionar el rol o roles para dicho usuario.

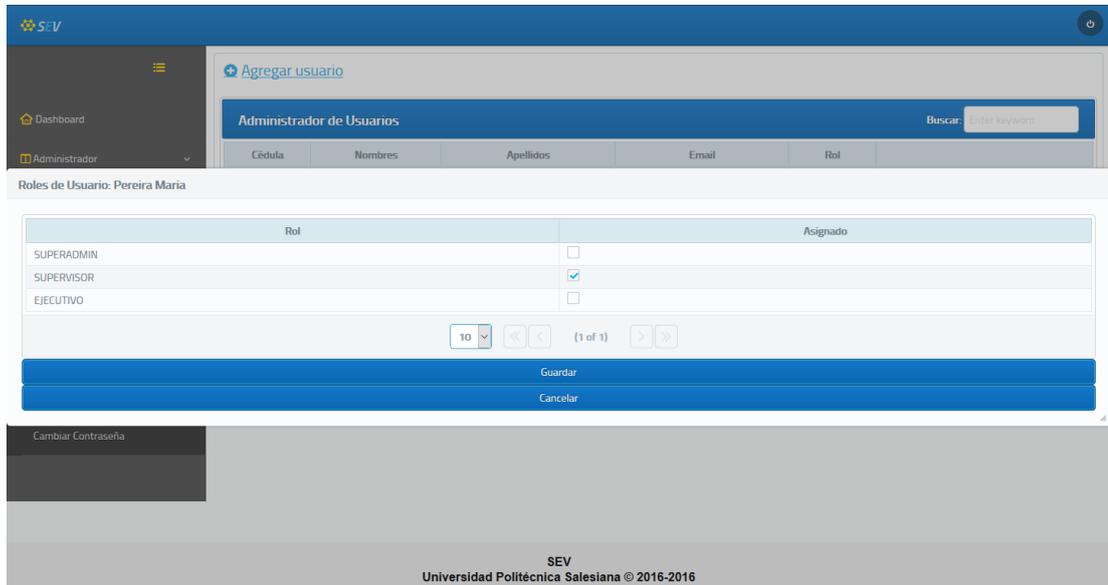


Ilustración 2525: Asignar roles al usuario

Elaborado por: Autores

5.2. Roles

Escoger en el menú lateral la opción “Seguridad” seguido de “Roles”.

El usuario tendrá la opción de visualizar todos los roles de la aplicación SEV.

The screenshot shows the 'Administrador de Roles' interface. The table contains the following data:

Id	Rol	acciones
1	SUPERADMIN	editar desactivar permisos
2	SUPERVISOR	editar desactivar permisos
3	EJECUTIVO	editar desactivar permisos

At the bottom of the page, the text reads: SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016

Ilustración 2626: Roles

Elaborado por: Autores

5.2.1. Agregar Roles

Para agregar un nuevo rol, se da clic a la opción en la parte superior donde indica “Agregar Rol”, aparecerá una ventana donde escribimos el nombre del rol y luego le damos “Crear”.

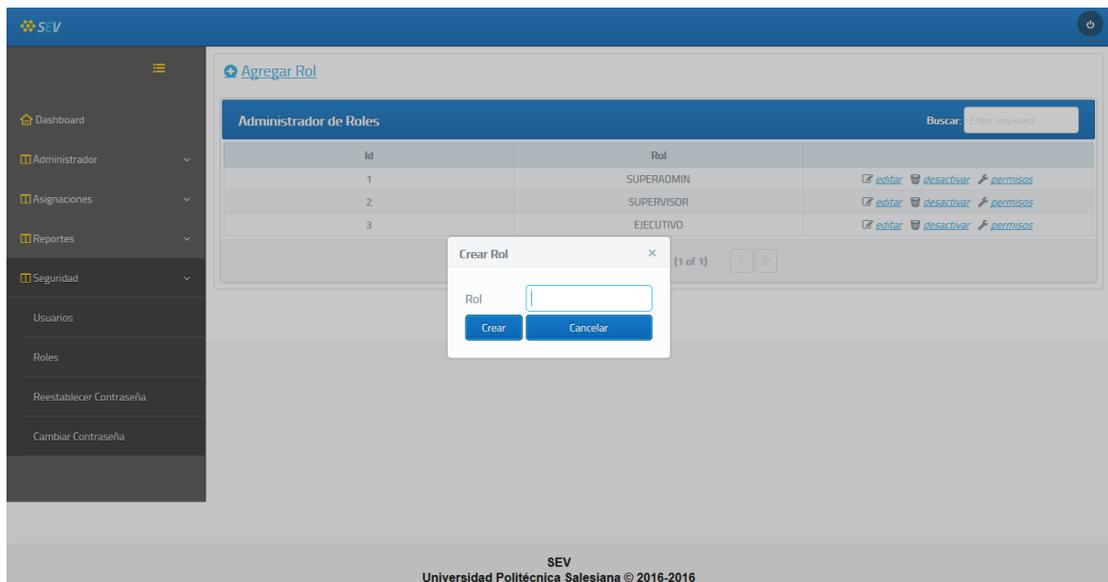


Ilustración 2727: Agregar Rol

Elaborado por: Autores

5.2.2. Editar Rol

Para editar un rol, se da clic en la opción “editar” en el lado derecho, nos aparecerá una ventana donde nos mostrará el rol que podemos editar, posteriormente le damos clic al botón “Editar”.

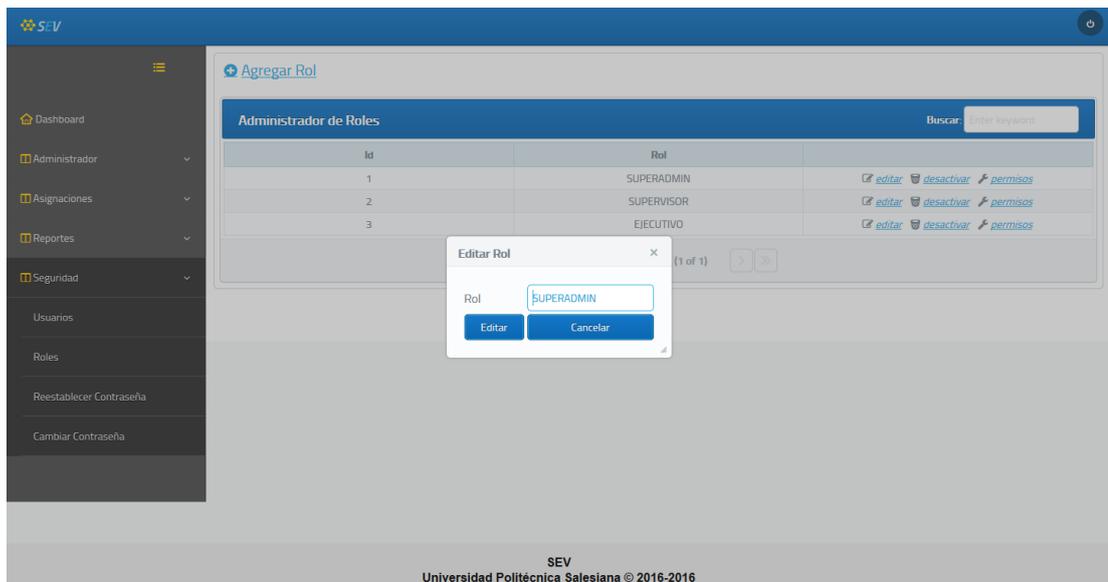


Ilustración 2828: Editar Rol

Elaborado por: Autores

5.2.3. Eliminar Rol

Para poder eliminar un rol, le damos clic a la opción “desactivar” en el lado derecho, posteriormente aparecerá una ventana que nos preguntará si queremos confirmar la eliminación del producto.

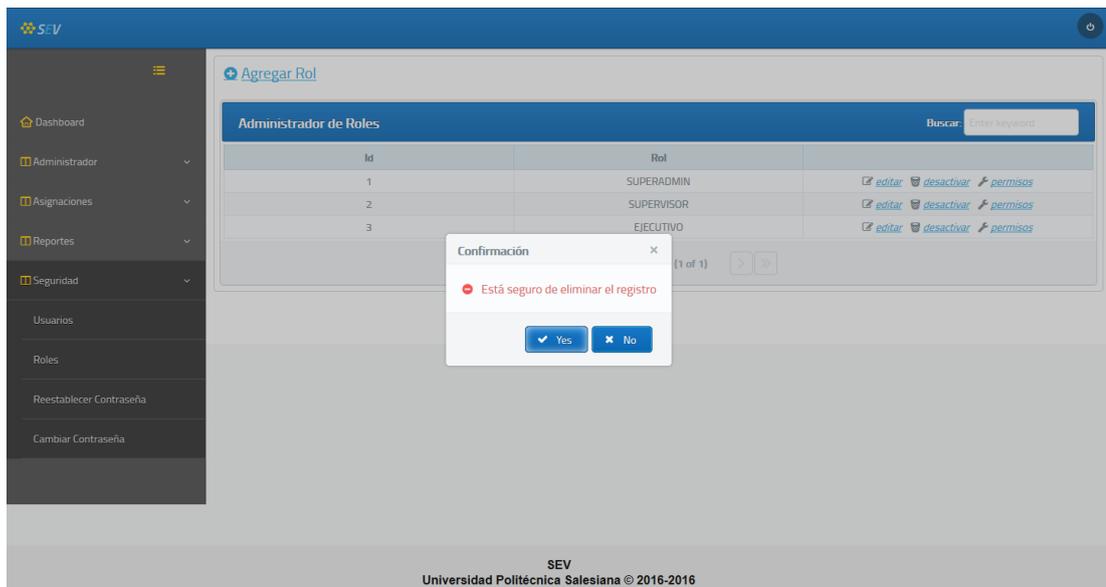


Ilustración 2929: Eliminar Rol

Elaborado por: Autores

5.2.4. Asignar permisos a un rol

Para poder asignar permisos a un rol, le damos clic en la opción “permisos”, nos aparecerá una ventana donde podremos seleccionar la opción u opciones que queremos que ese rol puede acceder.

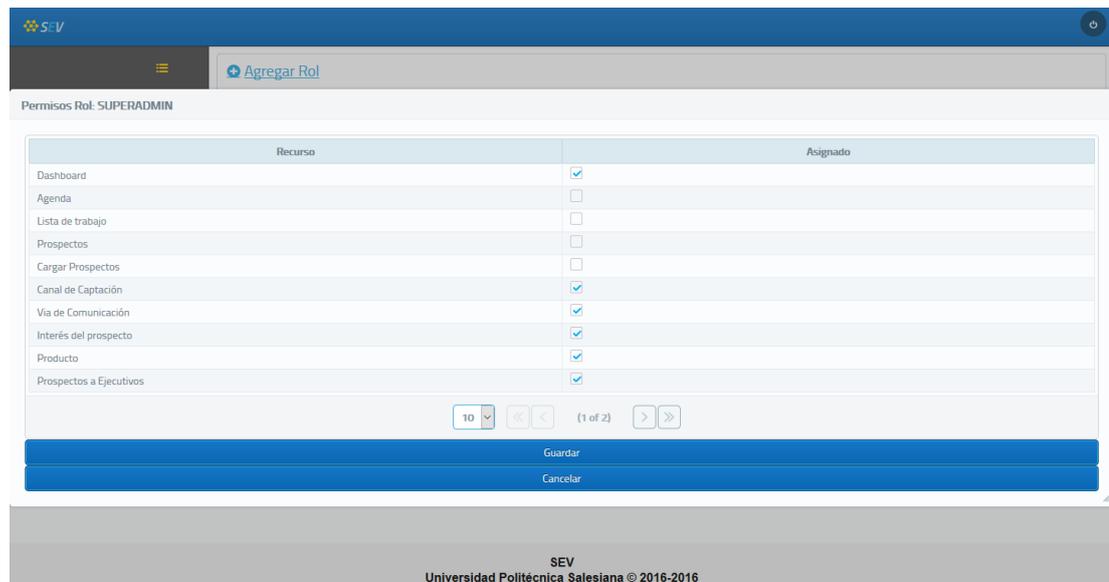


Ilustración 3030: Asignar permisos a un rol

Elaborado por: Autores

5.3. Restablecer Contraseña

Escoger en el menú lateral “Seguridad” y seguido de “Restablecer Contraseña”.

El usuario podrá restablecer la contraseña de los usuarios del sistema, es decir, darle una nueva contraseña dichas cuentas. Para realizar esto, elegimos la opción en el lado derecho “Restablecer”, nos aparecerá una ventana donde ingresamos la nueva contraseña, seguido le damos “Editar” para confirmar el cambio.

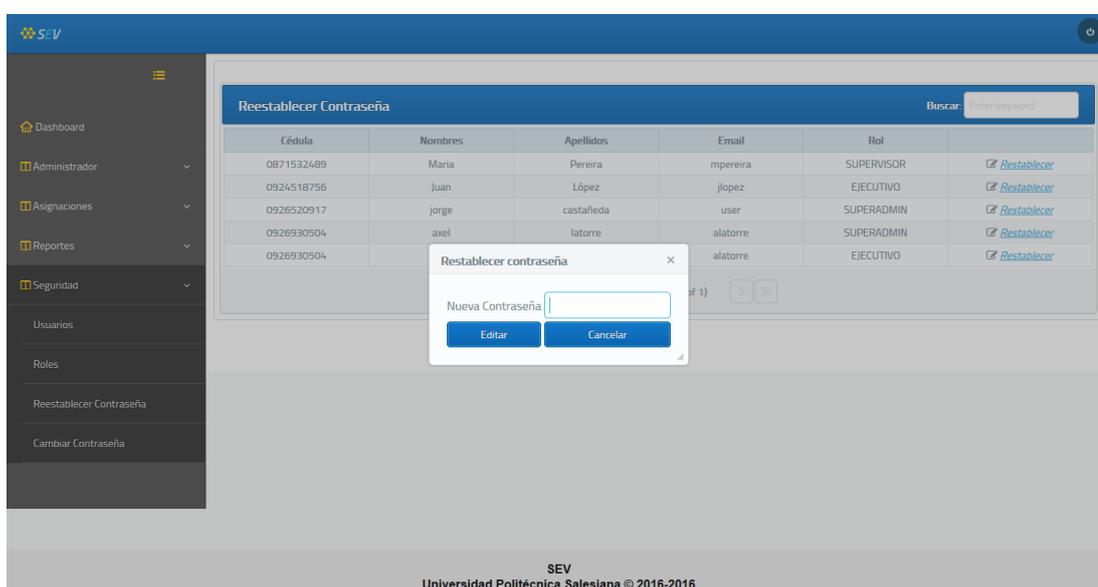


Ilustración 3131: Restablecer Contraseña

Elaborado por: Autores

6. Módulo Supervisor

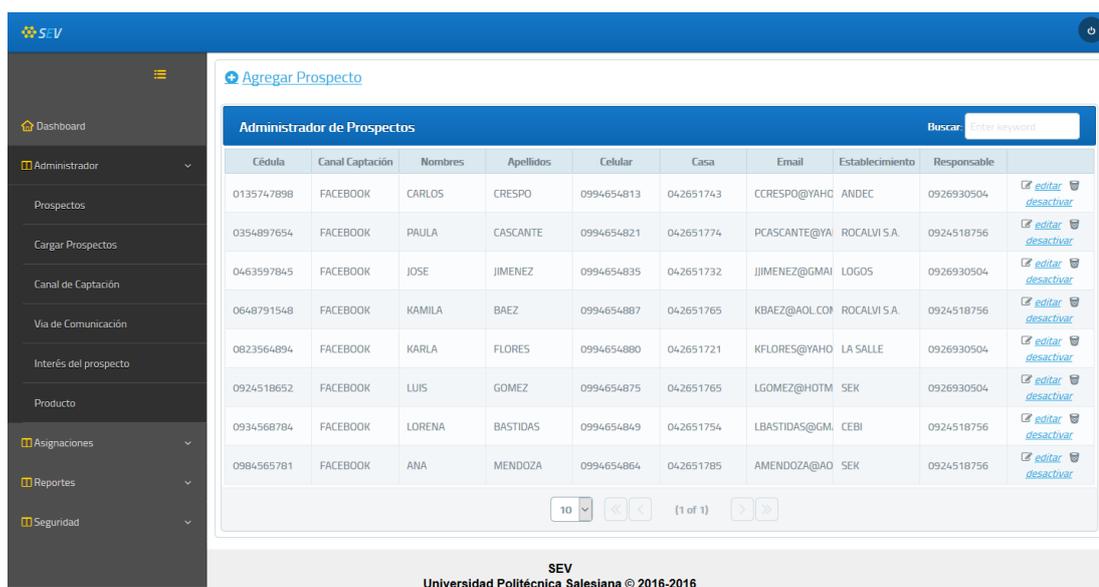
Una vez que el usuario ingrese con su rol de Súper Administrador tendrá acceso a las siguientes opciones:

- Prospectos.
- Carga de prospectos.
- Asignaciones de Prospectos a Ejecutivos.

6.1. Roles

Escoger en el menú lateral la opción “Administrador” seguido de “Prospectos”.

El usuario tendrá la opción de visualizar todos los prospectos de la aplicación SEV.



Administrador de Prospectos

Cédula	Canal Captación	Nombres	Apellidos	Celular	Casa	Email	Establecimiento	Responsable	
0135747898	FACEBOOK	CARLOS	CRESPO	0994654813	042651743	CCRESPO@YAH	ANDEC	0926930504	editar desactivar
0354897654	FACEBOOK	PAULA	CASCANTE	0994654821	042651774	PCASCANTE@YA	ROCALVI S.A	0924518756	editar desactivar
0463597845	FACEBOOK	JOSE	JIMENEZ	0994654835	042651732	JJIMENEZ@GMAI	LOGOS	0926930504	editar desactivar
0648791548	FACEBOOK	KAMILA	BAEZ	0994654887	042651765	KBAEZ@AOL.COM	ROCALVI S.A	0924518756	editar desactivar
0823564894	FACEBOOK	KARLA	FLORES	0994654880	042651721	KFLORES@YAH	LA SALLE	0926930504	editar desactivar
0924518652	FACEBOOK	LUIS	GOMEZ	0994654875	042651765	LGOMEZ@HOTM	SEK	0926930504	editar desactivar
0934568784	FACEBOOK	LORENA	BASTIDAS	0994654849	042651754	LBASTIDAS@GM	CEBI	0924518756	editar desactivar
0984565781	FACEBOOK	ANA	MENDOZA	0994654864	042651785	AMENDOZA@AO	SEK	0924518756	editar desactivar

Ilustración 3232: Prospectos

Elaborado por: Autores

6.1.1. Agregar Prospectos

Para agregar un nuevo prospecto, se da clic a la opción en la parte superior donde indica “Agregar Prospecto”, aparecerá una ventana donde elegimos el canal de captación, escribimos cédula, nombres, apellidos, celular, casa, email, establecimiento, responsable (Cédula del usuario que lo captó) y luego le damos “Crear”.

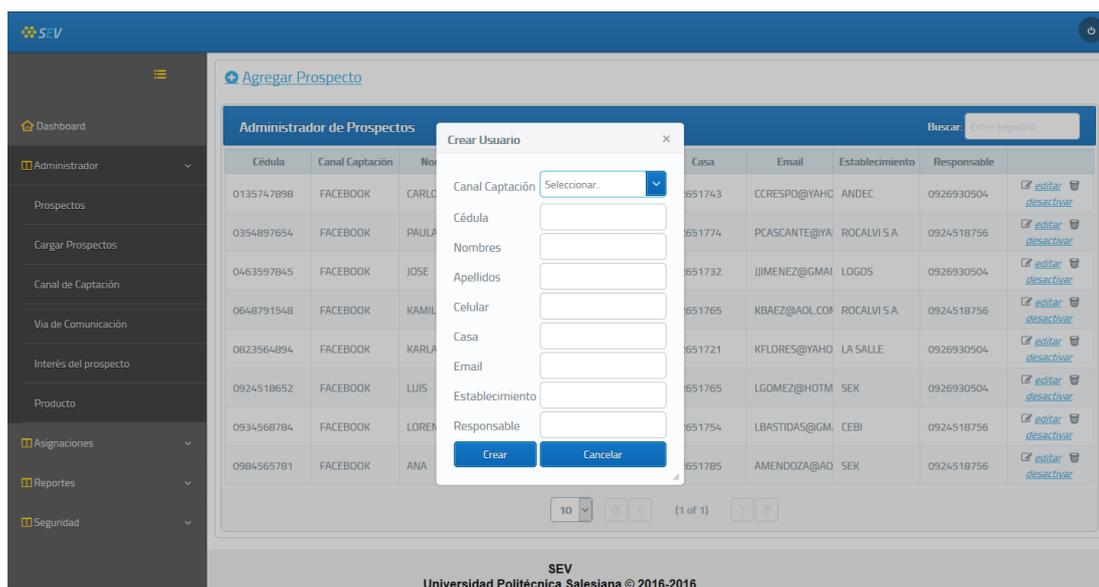


Ilustración 3333: Agregar Prospecto

Elaborado por: Autores

6.1.2. Editar Prospecto

Para editar un prospecto, se da clic en la opción “editar” en el lado derecho, nos aparecerá una ventana donde nos mostrará el prospecto que podemos editar, posteriormente le damos clic al botón “Editar”.

The screenshot displays the 'Administrador de Prospectos' interface. A modal window titled 'Editar Prospecto' is open, allowing the user to edit a prospect's details. The modal contains the following fields:

- Canal Captación: FACEBOOK (dropdown menu)
- Nombres: CARLOS (text input)
- Apellidos: CRESPO (text input)
- Celular: 0994654813 (text input)
- Casa: 042651743 (text input)
- Email: CCRESPO@YAHOO.COM (text input)
- Establecimiento: ANDEC (dropdown menu)
- Responsable: 0926930504 (text input)

Buttons for 'Editar' and 'Cancelar' are located at the bottom of the modal. The background shows a table of prospects with columns: Cédula, Canal Captación, Nombre, Casa, Email, Establecimiento, Responsable, and actions (edit/delete). The footer includes 'SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016'.

Ilustración 3434: Editar Prospecto

Elaborado por: Autores

6.1.3. Eliminar Prospecto

Para poder eliminar un prospecto, le damos clic a la opción “desactivar” en el lado derecho, posteriormente aparecerá una ventana que nos preguntará si queremos confirmar la eliminación del prospecto.

The screenshot displays a web application interface for managing prospects. On the left is a dark sidebar with a menu containing items like 'Dashboard', 'Administrador', 'Prospectos', 'Cargar Prospectos', 'Canal de Captación', 'Via de Comunicación', 'Interés del prospecto', 'Producto', 'Asignaciones', 'Reportes', and 'Seguridad'. The main content area is titled 'Agregar Prospecto' and contains a table titled 'Administrador de Prospectos'. The table has columns for 'Cédula', 'Canal Captación', 'Nombres', 'Apellidos', 'Celular', 'Casa', 'Email', 'Establecimiento', and 'Responsable'. Each row represents a prospect and includes 'editar' and 'desactivar' icons. A modal dialog box titled 'Confirmación' is overlaid on the table, with the message 'Está seguro de eliminar el registro' and two buttons: 'Yes' and 'No'. The footer of the application shows 'SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016'.

Cédula	Canal Captación	Nombres	Apellidos	Celular	Casa	Email	Establecimiento	Responsable	
0135747898	FACEBOOK	CARLOS	CRESPO	0994654813	042651743	CCRESPO@YAH	ANDEC	0926930504	editar desactivar
0334897654	FACEBOOK	PAULA	CASCANTE	0994654821	042651774	PCASCANTE@YA	ROCALVI S.A.	0924518756	editar desactivar
0463597845	FACEBOOK	JOSE			42651732	JJIMENEZ@GMAI	LOGOS	0926930504	editar desactivar
0648791548	FACEBOOK	KAMILA			42651765	KBAEZ@AOL.CO	ROCALVI S.A.	0924518756	editar desactivar
0823564894	FACEBOOK	KARLA			42651721	KFLORES@YAH	LA SALLE	0926930504	editar desactivar
0924518652	FACEBOOK	LUIS	GOMEZ	0994654875	042651765	LGOMEZ@HOTM	SEK	0926930504	editar desactivar
0934568784	FACEBOOK	LORENA	BASTIDAS	0994654849	042651754	LBASTIDAS@GM	CEBI	0924518756	editar desactivar
0984565781	FACEBOOK	ANA	MENDOZA	0994654864	042651785	AMENDOZA@AO	SEK	0924518756	editar desactivar

Ilustración 3535: Eliminar Prospecto

Elaborado por: Autores

6.2. Carga de Prospectos

Escoger en el menú lateral la opción “Administrador” seguido de “Cargar Prospectos”.

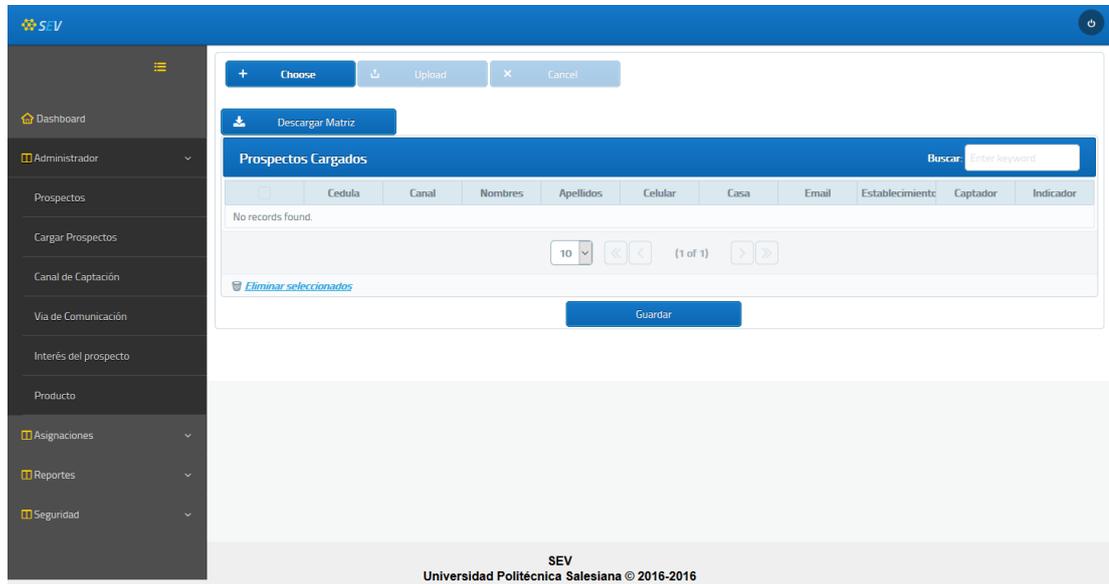


Ilustración 3636: Cargar Prospectos

Elaborado por: Autores

Para poder realizar la carga masiva, primero seleccionamos la opción “Choose” en la parte superior, nos aparecerá una ventana donde seleccionaremos el archivo de la matriz de prospectos.

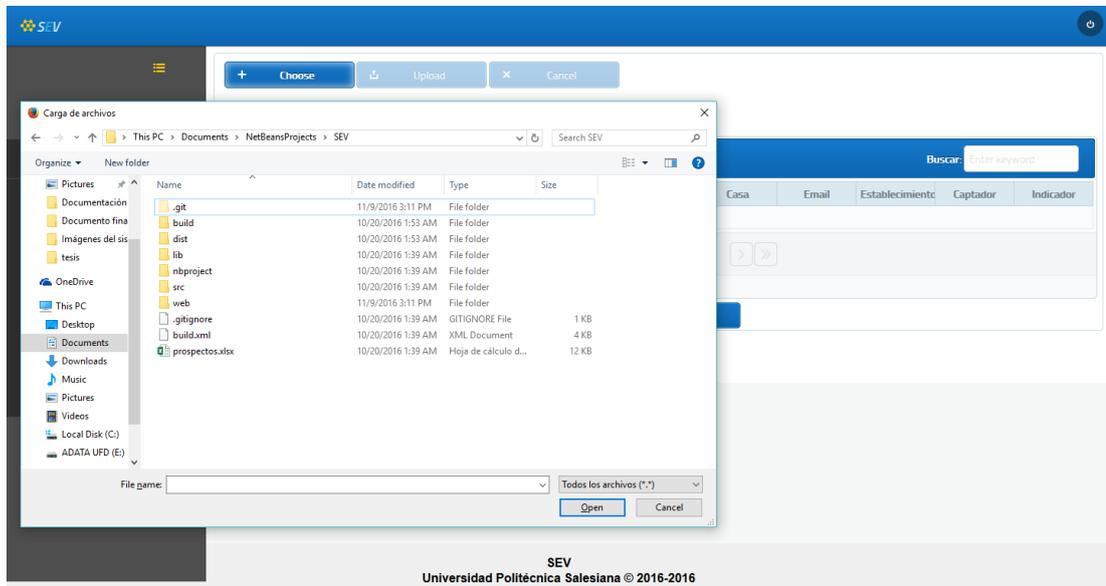


Ilustración 3737: Eliendo la matriz de prospectos

Elaborado por: Autores

Una vez elegido la matriz, se habilitarán las opciones “Upload” y “Cancel”. En este caso, para cargar los prospectos, seleccionamos la opción “Upload” que agregará los datos a la tabla.

The screenshot displays a web application interface for managing prospects. On the left is a dark sidebar menu with options like Dashboard, Administrador, Prospectos, and Asignaciones. The main content area features a top navigation bar with 'Choose', 'Upload', and 'Cancel' buttons. Below this is a 'Descargar Matriz' button and a search bar. The central part of the interface is a table titled 'Prospectos Cargados' containing three rows of prospect data. At the bottom of the table area, there are pagination controls showing '10' items per page and '(1 of 1)' total pages, along with a 'Eliminar seleccionados' link and a 'Guardar' button.

	Cedula	Canal	Nombres	Apellidos	Celular	Casa	Email	Establecimiento	Captador	Indicador
<input type="checkbox"/>	0916478957	FERIAS	CARLOS	SANCHEZ	09976123487	04-2461928	csanchez@hotr	SEK	0926520917	único
<input type="checkbox"/>	0926930504	FERIAS	AXEL	LATORRE	0939379562	04-2568796	alasdast@gmail	SEK	0926520918	único
<input type="checkbox"/>	0642575948	FERIAS	JUAN	COBOS	0994135784	115465477	jcbos@gmail.c	COPOL	0926520917	único

Ilustración 3838: Matriz de prospectos mostrada en la tabla

Elaborado por: Autores

Para finalizar la carga masiva, se hace clic en la opción “Guardar”, que nos mostrará una ventana con un informe de fallos, en el caso que muestre datos, significa que esos prospectos mostrados ya existen, caso contrario, se hace clic en “ok” y procedemos a eliminar los prospectos repetidos seleccionándolos y eligiendo la opción “Eliminar Seleccionados”.

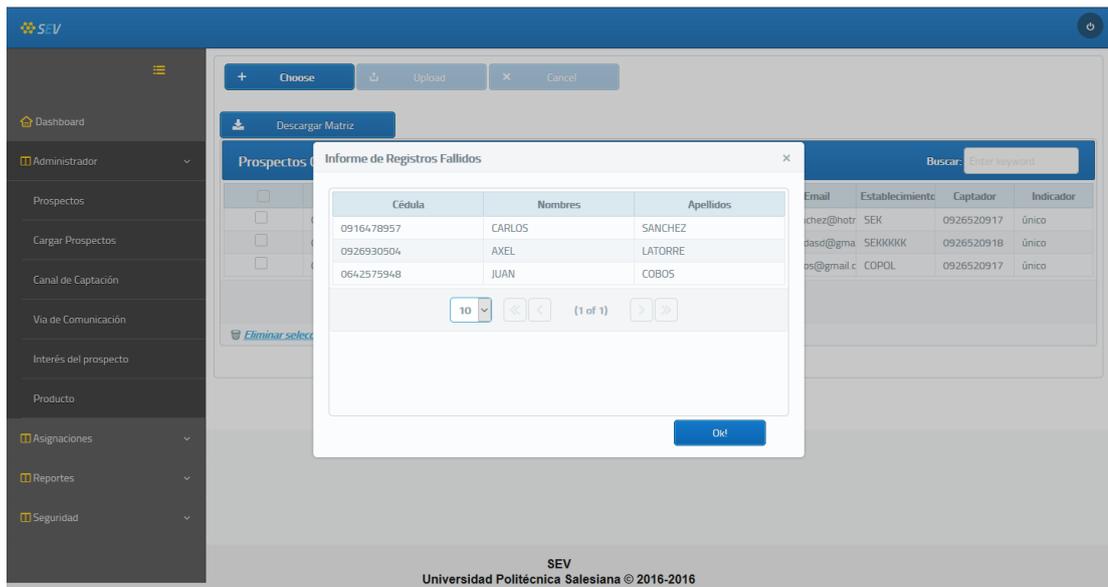


Ilustración 3939: Informe de prospectos repetidos

Elaborado por: Autores

6.3. Asignaciones de Prospectos a Ejecutivos

Elegimos en el menú lateral la opción “Asignaciones” seguido de “Prospectos a Ejecutivos”.

6.3.1. Asignar prospectos a ejecutivos

Elegimos la opción en la parte superior “Por Asignar”, luego elegimos de la barra desplegable el usuario (ejecutivo) que se requiera asignarle prospectos.

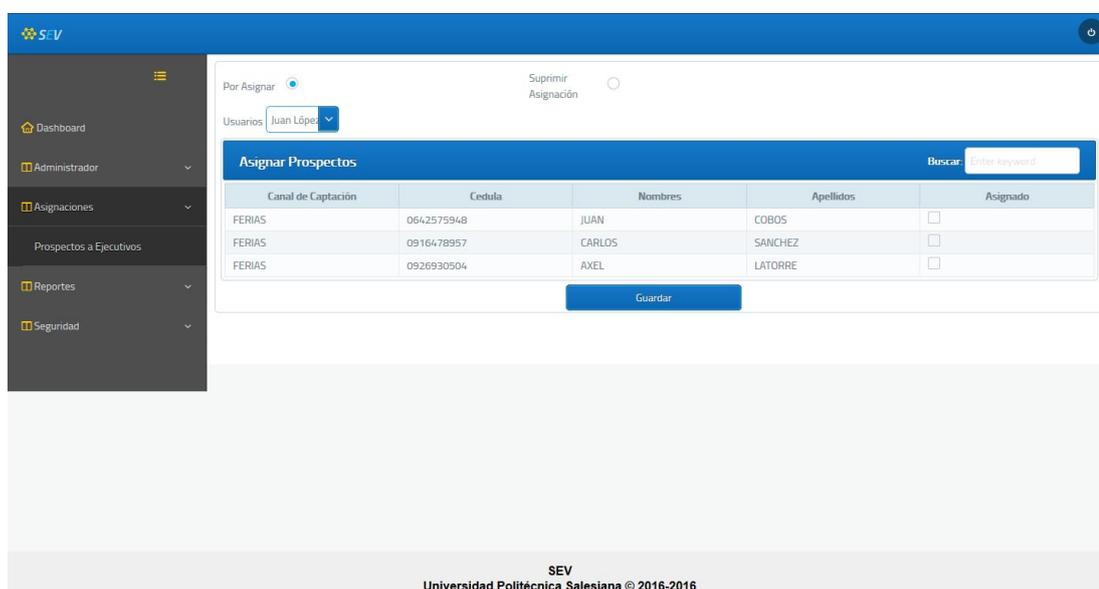


Ilustración 4040: Asignaciones de prospectos

Elaborado por: Autores

Nos mostrará una lista de prospectos que no tienen un ejecutivo asignado.

Inmediatamente, seleccionamos los prospectos que queremos asignarle y se hace clic en la opción “Guardar”. Nos preguntará si deseamos realizar dicha acción.

SEV

Por Asignar Suprimir Asignación

Usuarios | Juan López

Asignar Prospectos

Canal de Captación	Cedula	Nombres	Apellidos	Asignado
FERIAS	0642575948	JUAN	COBOS	<input checked="" type="checkbox"/>
FERIAS	0916478957	CARLOS	SANCHEZ	<input type="checkbox"/>
FERIAS	0926930504	AXEL	LATORRE	<input checked="" type="checkbox"/>

Guardar

SEV
Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016

Ilustración 4141: Seleccionando los prospectos a asignar

Elaborado por: Autores

6.3.2. Suprimir asignación de prospectos a ejecutivos

Elegimos la opción en la parte superior “Suprimir Asignación”, luego elegimos de la barra desplegable el usuario (ejecutivo) que se requiera suprimir la asignación de prospectos.

Canal de Captación	Cedula	Nombres	Apellidos	Asignado
FACEBOOK	0135747898	CARLOS	CRESCO	<input type="checkbox"/>
FACEBOOK	0648791548	KAMILA	BAEZ	<input type="checkbox"/>
FACEBOOK	0934568784	LORENA	BASTIDAS	<input type="checkbox"/>

Ilustración 4242: Suprimir Asignación

Elaborado por: Autores

Nos mostrará la lista de prospectos que tiene asignado el usuario (ejecutivo).

Inmediatamente, seleccionamos los prospectos que queremos suprimirle la asignación y se hace clic en la opción “Guardar”. Nos preguntará si deseamos realizar esta acción.

SEV

Por Asignar Suprimir Asignación

Usuarios | Juan López

Asignar Prospectos

Canal de Captación	Cedula	Nombres	Apellidos	Asignado
FACEBOOK	0135747898	CARLOS	CRESPO	<input checked="" type="checkbox"/>
FACEBOOK	0648791548	KAMILA	BAEZ	<input type="checkbox"/>
FACEBOOK	0934568784	LORENA	BASTIDAS	<input checked="" type="checkbox"/>

Guardar

SEV
Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016

Ilustración 4343: Seleccionando los prospectos a suprimir la asignación

Elaborado por: Autores

7. Módulo Ejecutivo de Ventas

Una vez que el usuario ingrese con su rol de Ejecutivo tendrá acceso a las siguientes opciones:

- Lista de trabajo.
- Proceso Citas.
- Consulta de reportes personales.

7.1. Lista de Trabajo

Elegimos en el menú lateral la opción “Lista de trabajo”. Mostrará los prospectos que tiene asignado el ejecutivo.

Cédula	Canal Captación	Nombres	Apellidos	Celular	Casa	Email	Establecimiento	Responsable	
0135747898	FACEBOOK	CARLOS	CRESPO	0994654813	04-2651743	CCRESPO@YAH	ANDEC		ver contactar
0463597845	FACEBOOK	JOSE	JIMENEZ	0994654835	04-2651732	JIMENEZ@GMA	LOGOS		ver contactar
0823564894	FACEBOOK	KARLA	FLORES	0994654880	04-2651721	KFLORES@YAH	LA SALLE		ver contactar

SEV
Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016

Ilustración 4444: Lista de trabajo

Elaborado por: Autores

Para realizar un registro de contacto de un prospecto, seleccionamos la opción del lado derecho “contactar”. Nos redirigirá a una página donde nos mostrará la información del usuario que nos permitirá modificar el nombre, apellido, teléfono celular, teléfono de domicilio, correo.

Seguido, podemos establecer el estado del prospecto (interés), la vía de comunicación la cual fue contactada y la observación del contacto.

Del lado derecho nos mostrará el historial de observaciones de dicho contacto.

SEV

Dashboard
Agenda
Lista de trabajo
Reportes

Datos del Prospecto

Cédula	0135747898	Nombres	CARLOSd	Apellidos	CRESPOd
Telef. Celular	0994654813	Telef. Domicilio	042651743d	Correo	CCRESPO@YAHOO.COM
Entidad Proveniente	ANDEC	Canal Captación	FACEBOOK		

Intereses Prospecto

Estado: CREADO

Vía de Comunicación: Seleccionar...

Observación

300 characters remaining

Guardar

Actividad Reciente

SEV
Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016

Ilustración 4545: Contactar a prospecto

Elaborado por: Autores

Una vez realizado el contacto, nos preguntará si queremos guardar los cambios, seguido nos preguntará también si deseamos registrar una cita con el prospecto.

The screenshot displays a web application interface for managing prospect data. On the left is a dark sidebar with navigation options: Dashboard, Agenda, Lista de trabajo, and Reportes. The main content area is titled 'SEV' and contains a form for 'Datos del Prospecto' with fields for Cédula, Nombres, Apellidos, Telef. Celular, Telef. Domicilio, Correo, Entidad Proveniente, and Canal Captación. Below this is the 'Intereses Prospecto' section, which includes a dropdown for 'Estado' (set to INTERESADO), a text field for 'Vía de Comunicación' (set to TELEFONO), a checkbox for 'Interesado en inscribirse en sem', and an 'Observación' text area. A 'Guardar' button is located at the bottom of this section. A modal dialog box titled 'Registrar Cita' is overlaid on the form, asking '¿Desea Registrar una cita?' with 'Yes' and 'No' buttons. The footer of the page reads 'SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016'.

Ilustración 4646: Registrar Cita

Elaborado por: Autores

Si accedemos a realizar la cita, nos redirigirá a la opción de “Agenda”. Nos mostrará un calendario el cual seleccionando el día, saldrá una ventana con los detalles de la cita tales como título de la cita, hora de inicio de la cita, día y hora de finalización de la cita y una descripción de la cita.

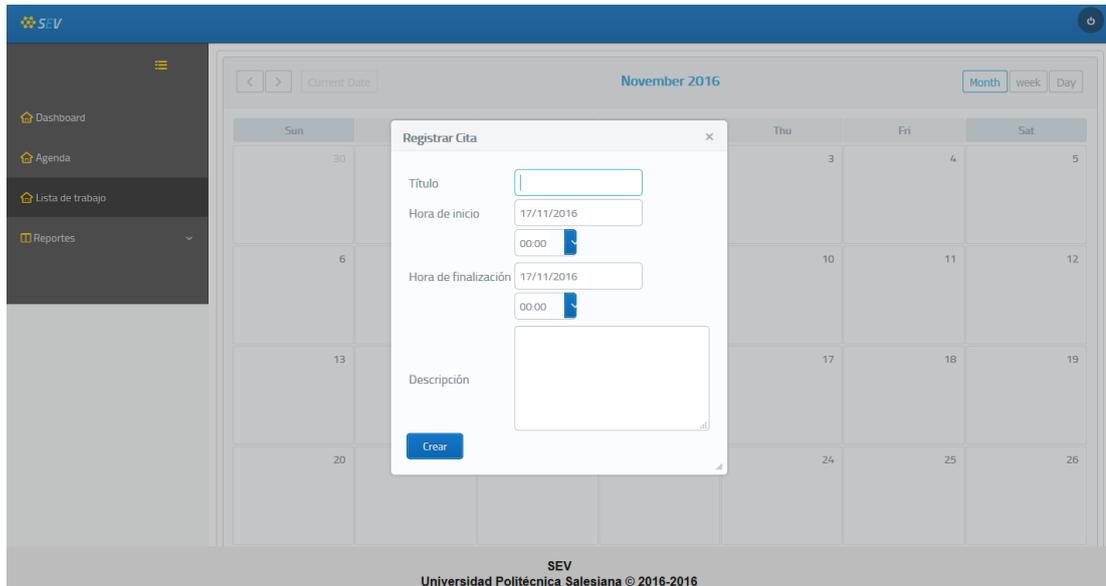


Ilustración 4747: Día seleccionado para la cita

Elaborado por: Autores

Una vez la cita es realizada, nos mostrará el calendario con la marca de la cita ya establecida.

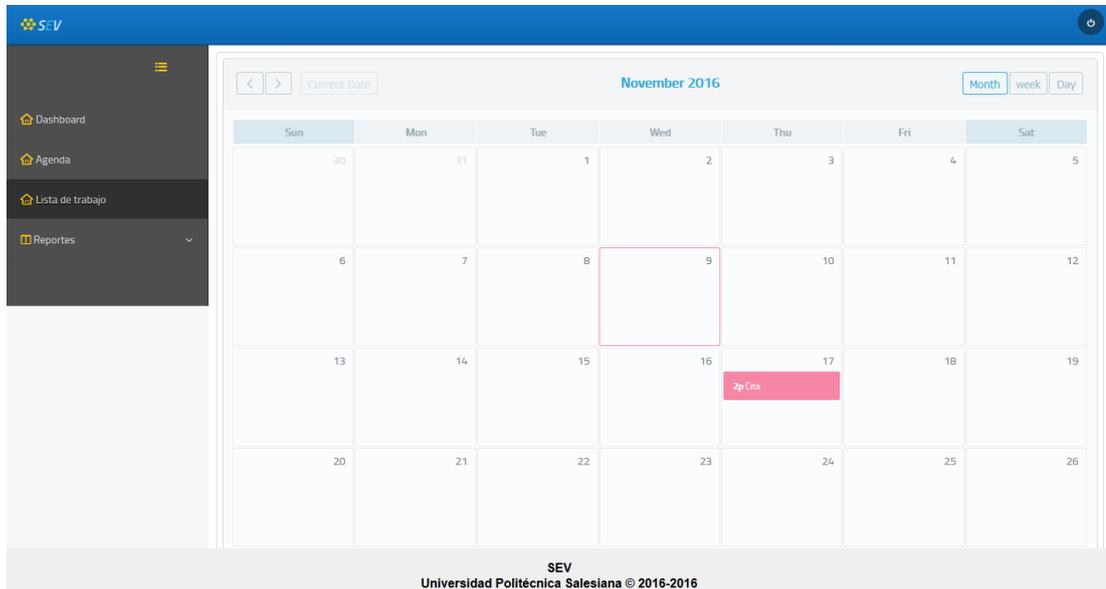


Ilustración 4848: Cita registrada y marcada en el calendario

Elaborado por: Autores

Para completar la cita, se selecciona la cita desde la agenda, y se marca la casilla “Completar” o si la cita es cancelada, se marca la casilla “Cancelar Cita” y se da clic en Modificar.

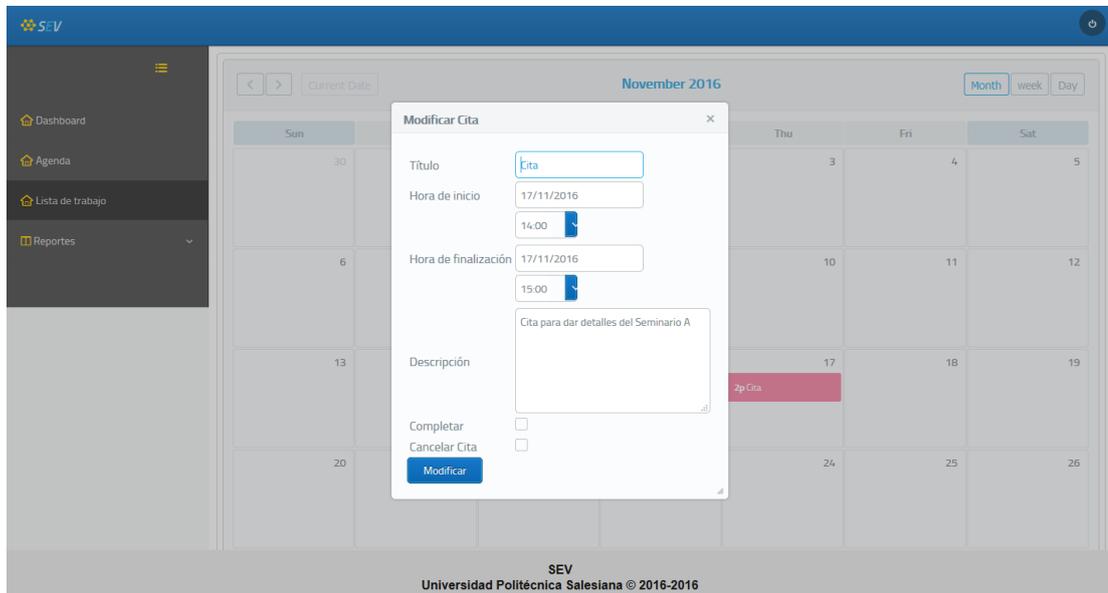


Ilustración 4949: Completando o Cancelando Citas

Elaborado por: Autores

En el caso que la casilla “Completar” fuera marcada, nos mostrará un campo más que es el de producto, en el cual seleccionamos el producto que ha sido vendido y posteriormente se da a “Modificar”.

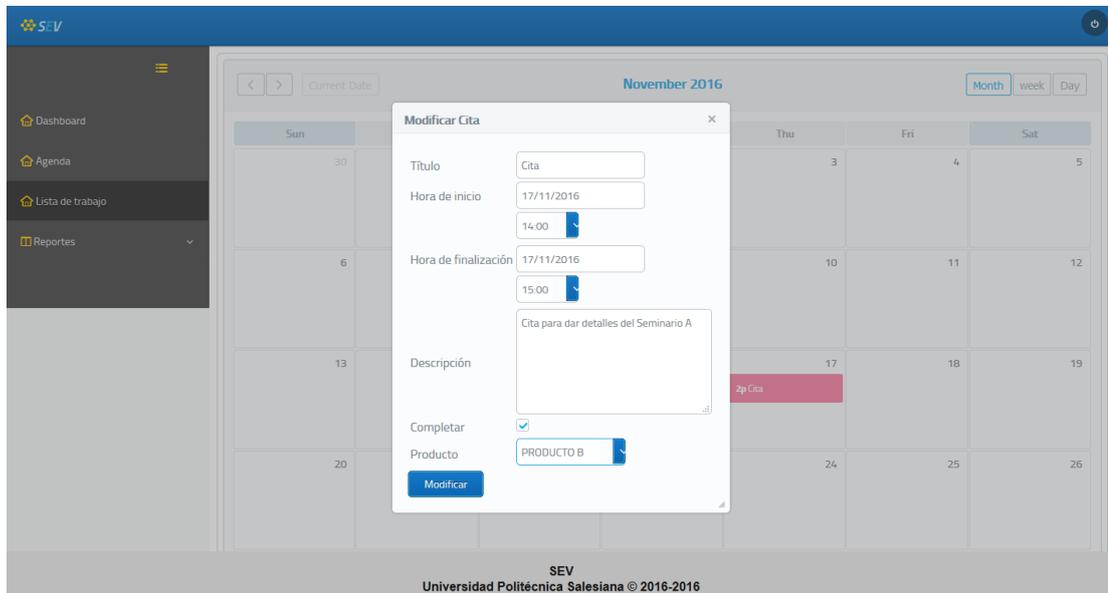


Ilustración 5050: Completando la cita con producto vendido

Elaborado por: Autores

7.2. Agenda

Elegimos en el menú lateral la opción “Agenda”.

Nos mostrará un calendario en el cual seleccionando un día, nos mostrará una ventana donde podemos ingresar el título de la cita, seleccionar al prospecto, la hora de inicio, la hora de finalización y una respectiva descripción; llenos estos campos, se da clic en la opción “Crear”.

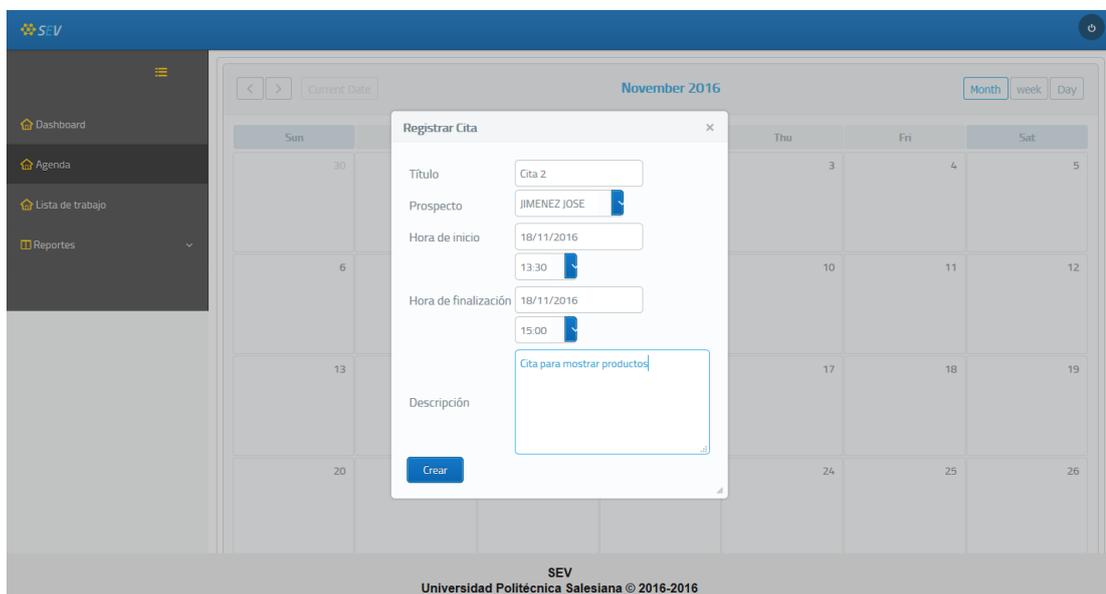


Ilustración 5051: Creando una cita a un prospecto

Elaborado por: Autores

Una vez creada, nos mostrará la cita realizada en la agenda, para completarla o cancelarla, seleccionamos la cita y elegimos en la opción “Completar” si deseamos completar la cita satisfactoriamente o “Cancelar Cita” si deseamos cancelar dicha cita.

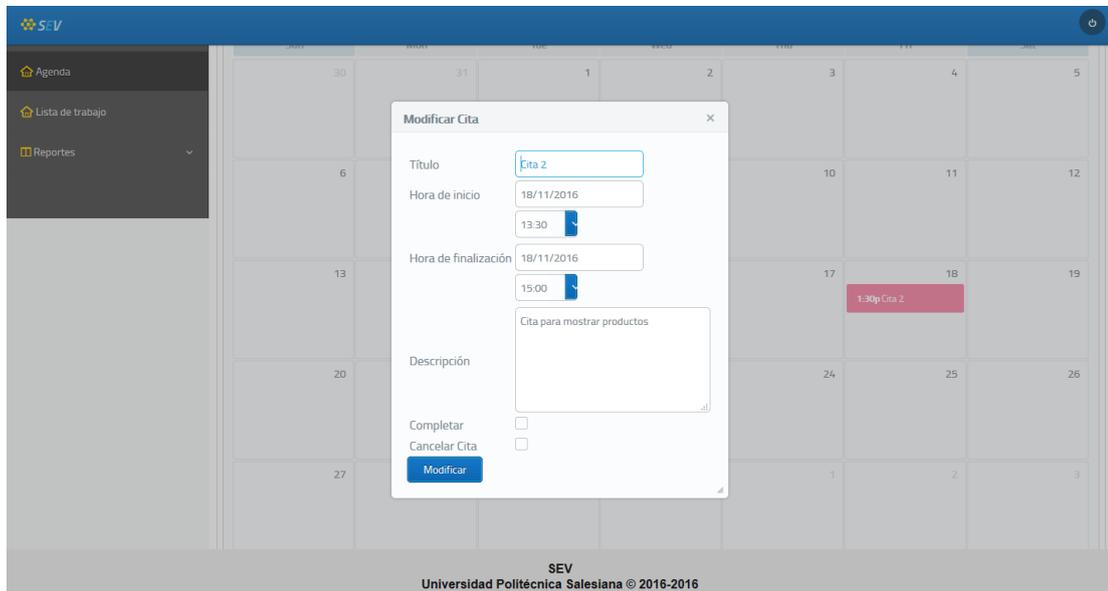


Ilustración 5152: Completando o Cancelando cita

Elaborado por: Autores

En el caso que se haya elegido completar la cita, nos mostrará un campo más que es el de producto, donde elegimos el producto que ha sido vendido, le damos clic a “Modificar” para completar la cita.

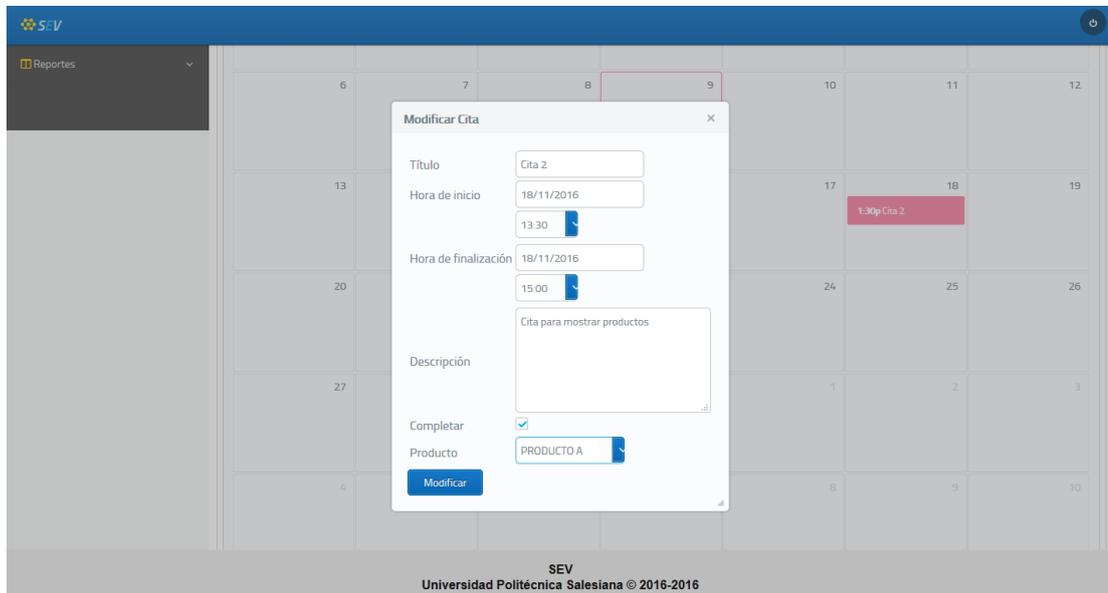


Ilustración 5253: Completando la Cita

Elaborado por: Autores

7.3. Consulta de reportes personales

Elegimos del menú lateral la opción “Mis citas de ventas”, nos permitirá realizar las consultas de citas tanto realizadas como completadas.

El usuario podrá consultar los reportes bajo varios parámetros:

- Prospecto: Se ingresará nombre y apellido del prospecto.
- Producto: Se ingresará el nombre del producto.
- Citas desde: Se ingresará el rango de donde se quiere ver las citas.
- Citas hasta: Se ingresará el rango de donde se quiere ver las citas.
- Citas Completadas: Se marca si se desea ver sólo las citas completadas.

Ejecutivo		Prospecto		Información				
Apellidos	Nombres	Apellidos	Nombres	Título Cita	Fecha Cita	Fecha Contacto	Precio	Observación
No records found.								

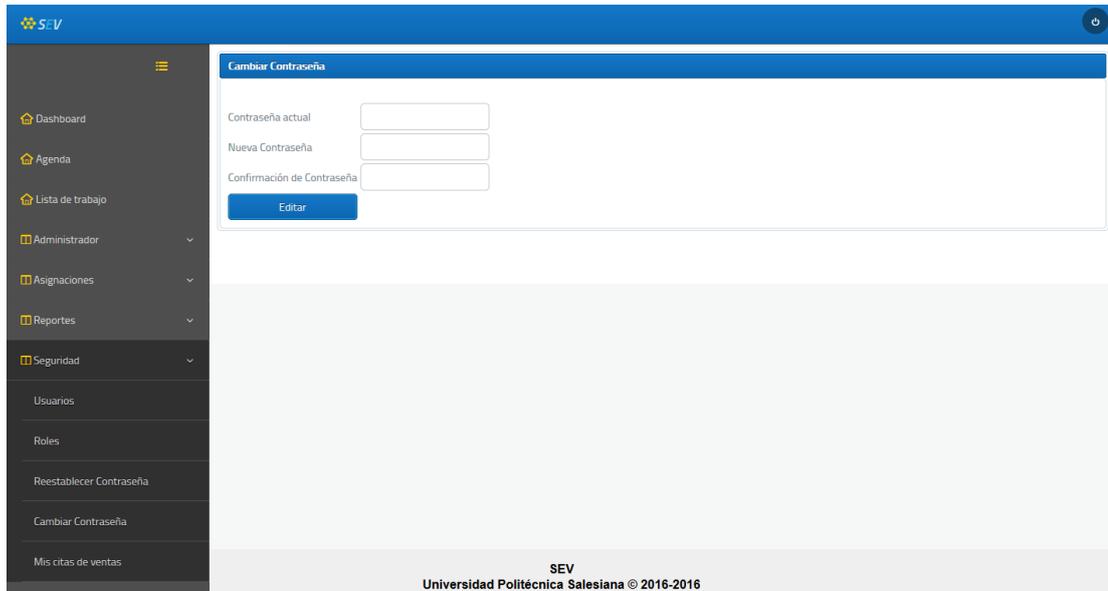
Ilustración 5354: Reportes personales de los ejecutivos

Elaborado por: Autores

En el caso que se requiera descargar el reporte como PDF, se da clic en la opción “Exportar”.

8. Cambiar contraseña

Para cambiar la contraseña, elegimos la opción “Seguridad” seguido de “Cambiar Contraseña”. Nos mostrará los campos donde se ingresa la contraseña actual y la nueva contraseña.



The screenshot shows a web application interface for changing a password. On the left is a dark sidebar menu with the following items: Dashboard, Agenda, Lista de trabajo, Administrador, Asignaciones, Reportes, Seguridad (expanded), Usuarios, Roles, Reestablecer Contraseña, Cambiar Contraseña, and Mis citas de ventas. The 'Seguridad' menu is expanded, and 'Cambiar Contraseña' is selected. The main content area has a blue header with the text 'Cambiar Contraseña'. Below the header are three input fields: 'Contraseña actual', 'Nueva Contraseña', and 'Confirmación de Contraseña'. A blue 'Editar' button is located below the input fields. At the bottom of the page, there is a footer with the text 'SEV Universidad Politécnica Salesiana © 2016-2016'.

Ilustración 5455: Cambiar Contraseña

Elaborado por: Autores

9. Salir del sistema

Para salir del sistema, nos dirigimos a la parte superior derecha y poniendo el puntero encima del ícono de apagar, nos mostrará la opción de “Cerrar Sesión”.

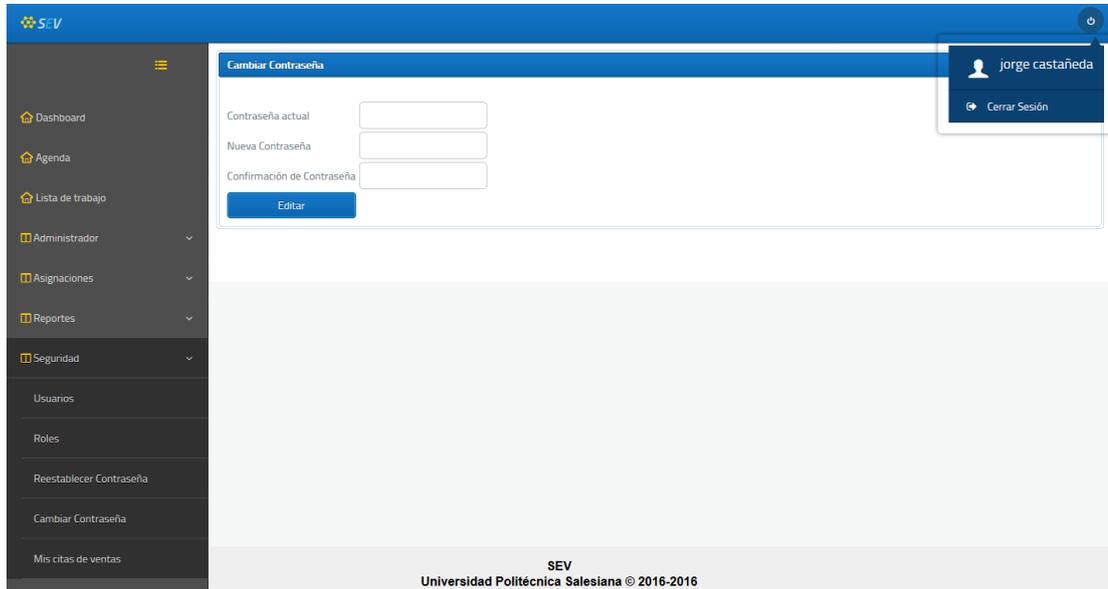


Ilustración 5556: Saliendo del Sistema

Elaborado por: Autores

VII. FIRMA DE RESPONSABILIDAD

Elaborado por

Elaborado por

Nombre: Axel Adrián Latorre
Villalobos

Cédula: 0926930504

Nombre: Jorge Luiggi Castañeda
Cassinelli

Cédula: 0926520917

Revisado por

Aprobado por

Msc. Vanessa Jurado

Tutora

Ingeniería de Sistemas

Msc. Shirley Coque

Directora de Tesis

Ingeniería de Sistema