

REVISION DE CASOS DE USO MODELO COMERCIAL

Objetivo: Este documento contiene el listado de casos de uso para el proceso del modelo comercial.

Entrevista con: Alejandro Garcia
Sandra Muñiz
Claudia Perez
Nayeli Guevara
Vianey Vidales
Beatriz Alonso
Anna Solís

Fecha: 09-06-20

1. CRM

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	BLOQUE
1	Creación de prospectos a Clientes	Pantalla	<ol style="list-style-type: none">1. Poder generar leads para ser asociados a oportunidades.2. Considerar las siguientes variables para la creación de un lead:<ol style="list-style-type: none">a. Nombre comercialb. Cliente empresarialc. Industria a la que pertenece:<ol style="list-style-type: none">i. agriculturaii. bebidasiii. alimentos y tabacoiv. comerciov. construcciónvi. educaciónvii. gobiernoviii. manufacturaix. hotelería y turismox. químicas,xi. Ingeniería mecánica y eléctricaxii. Triple Mxiii. Medios de comunicación, cultura o gráficosxiv. Petróleo y producción de gasxv. Telecomunicacionesxvi. Servicios públicosxvii. Servicios financieros/ servicios profesionales	Leads

			<ul style="list-style-type: none"> xviii. Agua xix. Healthcare xx. Textiles xxi. Transporte <ul style="list-style-type: none"> d. Tipo de Cliente: <ul style="list-style-type: none"> i. Prospecto e. Sitio web f. A qué persona se le va a asignar (poder asignar a más de una persona) Ya sea en asignación o por equipo g. Unidad de negocio h. Descripción i. Direcciones (facturación o envío) j. Especificaciones Particulares k. Moneda <p>3. Identificar los leads que se han convertido en clientes</p>	
2	Creación de contactos de leads y clientes	Pantalla	<p>1. Dar de alta contactos clave de la organización relacionados con la cuenta (organigrama):</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Nombre 2. Apellido 3. Cargo 4. Departamento 5. Cuenta a la que pertenece 6. Dirección email 7. Teléfono 8. Informa a 	Contactos
3	Jerarquía de agrupación	Pantalla	<p>1. Poder tener una cuenta madre con varias subcuentas (razones sociales) Ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Sigma <ul style="list-style-type: none"> i. Sigma centro S.A. de C.V. i. Sigma Noroeste S.A. de C.V. 	Cuentas madre (clientes empresariales)
4	Generar equipos de trabajo (células)	Pantalla DataView	<p>1. Generar equipos de trabajo (células comerciales)</p> <p>2. Poder identificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. A quien se asignó una cuenta o a que célula pertenece b. A que unidad de negocio c. Tipo de Industria d. Geolocalización 	Equipos de Trabajo

5	Creación y asignación de campañas para oportunidades	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ligar a herramientas de automatización de marketing (marketo, mailchimp, hubspot, Google adword, formularios de página web), cuando el lead entre se ligue al CRM a través de esta integración. 2. Mandar correos electrónicos masivos, adjuntar html 3. Variables: <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre campaña b. Si está en planificación c. Activo d. Completado e. En cola f. En envío g. Fecha inicio y fecha finalización h. Tipo de campaña i. Moneda j. Costo k. Presupuesto l. Objetivo m. Descripción 4. Reporte: estado de la campaña (cuanto se lleva) cuantas oportunidades de han enlazado, cantidad de cuentas generadas, cuantos correos se mandaron, cuantos vieron y cuantos no, ROI (fórmula). 5. Ligar todas las cuentas a una campaña 	Campañas
6	Administrar Oportunidades	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poder generar, editar oportunidades con las siguientes variables: <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre de la oportunidad b. Cuenta a la que pertenece: prospecto, cliente formal o cliente genérico. c. A quien está asignada la cuenta (más de una persona) d. Unidad de negocio e. Equipos de trabajo: establecer más de un equipo de trabajo como CrossSelling (revisar visibilidad) 	Oportunidades

- f. Campañas
- g. Periodo (H1 o H2)
- h. Fecha de cierre
- i. Semana de cierre
- j. Monto y margen total (en número y porcentaje)
- k. Moneda**
- l. Pertenece a un fabricante en particular: marca
- m. Seleccionar NBI
- n. Descripción de la oportunidad
- o. Nombre y descripción del proyecto (cuando aplique)
- p. Id oportunidad fabricante
- q. Incoterm Cliente (para oportunidades de exportación)
- r. Tipo de Transporte
- s. Fecha creación
- t. Quien creó
- u. Fecha modificación
- v. Quien modificó
- w. Log de cambios sobre campos

2. Líneas de ingreso con las siguientes variables:

- x. Etapa de venta: Calificación, propuesta, negociación, compromiso, ganada o perdida
- y. Probabilidad: 10%, 30%, 60%, 90%, 100% o 0%
- z. Producto: Nombre de producto / servicio / producto genérico
- aa. Categoría y agrupación
- bb. Cantidad por línea de producto /servicio
- cc. Fecha prevista de cierre por línea
- dd. Incrementales (para oportunidades de exportación)
- ee. Motivo de por el cual se perdió y competencia, cuando la oportunidad esté en etapa "Perdida"

			<ul style="list-style-type: none"> ff. Fecha creación gg. Quien creó hh. Fecha modificación ii. Quien modificó jj. Log de cambios sobre campos <ul style="list-style-type: none"> 3. Hacer llamada por oportunidad, tareas, contactos, reuniones y/o campañas etc. 4. Asociar estimaciones a oportunidades 5. Asociar proyectos estimados a oportunidades 6. Adjuntar documentos <p>**Nota: actualmente las oportunidades se dan de alta en moneda USD, ¿este se seguirá estableciendo solo en USD en SyteLine?</p>	
7	Notificación de oportunidades importantes	Notificación	<ul style="list-style-type: none"> 1. Notificación de oportunidades importantes en monto a ISM, ESM, para activar acciones con relación a la oportunidad. 	Oportunidades
8	Adjuntar documentos	Pantalla	<ul style="list-style-type: none"> 1. Adjuntar documentos a oportunidades, reuniones, etc dónde se especifique el tipo de documento y la vigencia. 2. Poder adjuntar archivos .zip 	Oportunidades
9	Generación de reuniones	Pantalla	<ul style="list-style-type: none"> 1. Agendar reuniones físicas o virtuales 2. Considerar las siguientes variables en las reuniones: <ul style="list-style-type: none"> a. Relacionar a una oportunidad, cuenta o tarea, llamada, contacto y campaña. b. Poner la dirección de inicio y llegada para calcular la distancia y el kilometraje recorrido. c. Si está relacionada con una oportunidad, cuenta o alguna otra actividad dentro de la herramienta. d. Estado de la reunión: planificado, realizado o cancelado. e. Fecha de inicio, realización con sus respectivas horas. 	Oportunidades - Reuniones

			<ul style="list-style-type: none"> f. Tipo de repetición (Diario, semanal, mensual, anual). g. Hora de recordatorio emergente. h. Descripción. i. Asignado (Ejecutivo, equipo de trabajo, unidad de negocio) que exista la posibilidad de asignar a uno o más usuarios. 	
10	Calendarios	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Visualizar calendarios visuales y gráficos, se muestren las actividades (reunión, llamada y/o tarea) 2. Integración con Outlook 	Oportunidades - Calendarios
11	Generación de llamadas	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Agendar llamadas de cita nueva o seguimientos a cualquier actividad (oportunidad, reunión, llamada anterior, tarea o caso) 2. Considerar las siguientes variables en las llamadas: <ul style="list-style-type: none"> a. Relacionar a una oportunidad, cuenta o tarea, reunión, contacto y campaña. b. Estado de la llamada: planificado, realizado o cancelado. c. Fecha de inicio, realización con sus respectivas horas d. Tipo de repetición e. Hora de recordatorio f. Descripción g. Asignado (Ejecutivo, equipo de trabajo, unidad de negocio) que exista la posibilidad de asignar a uno o más usuarios. 	Oportunidades - Llamadas
12	Generación de tareas	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registrar tareas con fecha de inicio y vencimiento y asignarlos a un usuario. 2. Considerar las siguientes variables en las tareas: <ul style="list-style-type: none"> a. Relacionar a una oportunidad, cuenta, llamada, reunión, contacto y /o campaña. 	Oportunidades - Tareas

			<ul style="list-style-type: none"> b. Asunto c. Prioridad (alta, media, baja) d. Estado (no iniciada, en progreso, completada, pendiente de información, aplazada) e. Fecha inicio y vencimiento f. Descripción g. Asignado (Ejecutivo, equipo de trabajo, unidad de negocio) que exista la posibilidad de asignar a uno o más usuarios. h. Poder generar subtareas de tareas y asignarlas a personas diferentes 	
13	Envío de correos electrónicos	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Enviar correos electrónicos a través del sistema, relacionadas con envíos al cliente y/o campañas. 	Correos electrónicos
14	Notificaciones generales	Notificaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Notificaciones para: <ul style="list-style-type: none"> a. Cuenta o lead asignados b. Oportunidad asignada c. Oportunidad, reunión, llamada o tarea próxima a vencer vencidas. d. Notificación de campaña asignada. 	Oportunidades
15	Reportes generales	Reporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nombrar los reportes a utilizar: <ul style="list-style-type: none"> a. Set de Cuentas (General y por usuario) b. Control de Ingresos c. HTD <ul style="list-style-type: none"> i. HTD Ventas por Categoría ii. HTD Margen por Categoría (incluyendo %) iii. HTD Ventas por Agrupación iv. HTD Margen por Agrupación (incluyendo %) v. HTD Software (Célula especializada) vi. HTD Alineación Energía (Célula especializada) d. Oportunidades Abiertas e. Oportunidades Ganadas 	CRM

			<ul style="list-style-type: none"> f. Oportunidades Nuevas g. Oportunidades Nuevas x Campaña h. Oportunidades Stack a. Oportunidades por moneda: <ul style="list-style-type: none"> b. importe oportunidad, c. moneda oportunidad, d. importe en moneda origen (MXN) e. tipo de cambio i. Nota: el objetivo es visualizar el reporte en la moneda de la oportunidad y poder convertirla a MXN j. Reuniones (visitas) Realizadas k. Reuniones Stack l. Llamadas Realizadas m. Llamadas Stack n. Tareas Stack o. CTB 	
16	Administrar Estimaciones	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear, modificar, eliminar cotizaciones/estimaciones 2. Variables que considerar para la generación de cotizaciones/estimaciones <p>Encabezado:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Cliente: cliente genérico o cliente formal. Para aquellos clientes formales que el sistema alerte si el cliente sobrepasó su límite de crédito. b. Centro de costos c. Moneda d. No de cotización: folio consecutivo e. Fecha documento f. Fecha vigencia g. Fecha de seguimiento (tiempo de vida de la cotización) h. Agente comercial i. Estatus cotización/estimación: abierta, cerrada, selección parcial de productos. <p>Detalle:</p>	Estimaciones /Cotizaciones

			<ul style="list-style-type: none"> j. Producto: producto genérico o producto en forma k. incrementales (cuando aplique): flete importación, importación (flete extranjero, gastos en origen, IGI, derecho tramite aduanal, fletes, gastos complementarios honorarios aduanales, otros gastos importación flete nacional: pueden existir varios fletes, costos de almacenajes, costos de personal de Logística, fletes de exportación, gastos de exportación. Nota: pendiente definir que variables detalladas que se mostraran y capturan para la parte de incrementales. l. costo de financiamiento m. arancel (no obligatorio) 3. Poder generar estimaciones sin ser relacionadas a oportunidades y administrar sus etapas. RunRate 	
17	Impresión de estimación/cotización con diferentes parámetros a mostrar	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener diferentes impresiones de estimaciones ya que varían los campos a mostrar en relación con: <ul style="list-style-type: none"> a. Cambio de condiciones de LAB b. Lugar de entrega c. Cotización que deben ser impresas en inglés. d. Estimaciones de proyecto e. Visualizar en la impresión de la estimación la imagen de los productos 	Estimaciones /Cotizaciones
18	Copiar estimaciones /cotizaciones	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poder copiar o duplicar estimaciones previamente generadas con la posibilidad de modificar ciertos parámetros 	Estimaciones /Cotizaciones
19	Envío por correo electrónico	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Enviar la estimación directamente al cliente por correo electrónico con algún formato. 	Estimaciones /Cotizaciones
20	Reporte de Cotizaciones por moneda	Reporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar reporte en la moneda en la que se encuentra la oportunidad, visualizando: <ul style="list-style-type: none"> a. importe cotización b. moneda 	Estimaciones /Cotizaciones

			<ul style="list-style-type: none"> c. importe en moneda origen (MXN) d. tipo de cambio <p>2. Nota: el objetivo es visualizar el reporte en la moneda de la estimación y poder convertirla a MXN</p>	
21	Validar programación de las OC para identificar cumplimientos	Compras de Importación	<p>2. Una vez ganada la oportunidad y antes de comprar y recibir el contrato firmado, el comprador deberá validar tiempos de entrega (disponibilidad y crédito con proveedores) de las órdenes de compra para saber si se podrá cumplir lo estimado y las condiciones de las cartas de crédito (cuando aplique).</p>	Órdenes de Compra

2. Ventas

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	BLOQUE
1	Cliente Genérico	Pantalla	<ul style="list-style-type: none"> 1. Poder generar clientes genéricos. 2. Definir la información que tendrá el cliente genérico. 	Cientes - Genéricos
2	Convertir prospecto a Cliente	Pantalla	<ul style="list-style-type: none"> 1. Hacer una solicitud al área de facturación para la conversión de prospectos a clientes 2. Considerar las siguientes variables para el alta de clientes: <ul style="list-style-type: none"> i. Nombre (razón social) j. Nombre comercial k. RFC l. Cliente empresarial m. Categoría de cliente: <ul style="list-style-type: none"> i. Nacional ii. Extranjero n. Industrias: <ul style="list-style-type: none"> i. agricultura ii. bebidas iii. alimentos y tabaco comercio iv. construcción v. educación vi. gobierno 	Cientes

			<ul style="list-style-type: none"> vii. manufactura viii. hotelería y turismo ix. químicas, x. Ingeniería mecánica y eléctrica xi. Triple M xii. Medios de comunicación, cultura o gráficos xiii. Petróleo y producción de gas xiv. Telecomunicaciones xv. Servicios públicos xvi. Servicios financieros/ servicios profesionales xvii. Agua xviii. Healthcare xix. Textiles xx. Transporte o. Tipo de Cliente: <ul style="list-style-type: none"> i. Prospecto ii. Cliente iii. Integrador iv. lead (el módulo de leads debe estar por separado) v. Sitio web p. A qué persona se le va a asignar (poder asignarle la cuenta a más de una persona) Ya sea en asignación o por equipo q. Unidad de negocio r. Descripción s. Direcciones (facturación o envío) t. Uso de CFDI u. forma de pago v. métodos de pagos w. Especificaciones Particulares x. Límite de crédito y. Moneda z. Condiciones de Cobranza 	
3	Productos genéricos por categoría	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poder dar de alta, modificar productos genéricos por categoría. 2. Identificar variables que contendrá el producto genérico: <ul style="list-style-type: none"> a. Nombre b. Descripción 	Productos - Genérico

			<p>c. Unidad</p> <p>d. Categoría – Sub categoría</p> <p>Nota: Identificar qué es lo que se está perdiendo al momento de trabajar con productos genéricos: rastreabilidad, reporte, relaciones, etc</p>	
4	Administrar Productos	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poder dar de alta, modificar productos genéricos por categoría. 2. Variables que contendrá el producto: <ol style="list-style-type: none"> a. Código b. Nombre corto producto: cantidad de caracteres a mostrar c. Descripción larga del producto (esta debe poder mostrarse en la factura) d. Categoría-Subcategoría-Subcategoría, etc (tantos niveles como sean necesarios) <p>Nota: Proceso para identificar en que categoría debe estar un producto.</p> <ol style="list-style-type: none"> e. Unidad de medida f. Marca g. Clave SAT h. Imagen del producto i. Costo j. Precio de Venta k. Fracción arancelaria (no es obligatorio en este punto) l. Unidad de medida m. Origen del producto (suponiendo que el sku no tiene diferentes orígenes, (no es obligatorio en este punto) n. Contabilidad del producto o. Costeo del Productos p. Establecer en el producto una dimensión a través de los atributos que se llame Stack. q. Poder ingresar al sistema la quote con la que se compró el producto 3. Poder crear un item en No-Inventory-Part ó que no sea necesario una PO (Rentas mensuales, Servicios JAR) 	Productos
5	Creación de KITS	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de grupos compuestos por más de un producto – KITS. 	Productos - KITS

			<ol style="list-style-type: none"> 2. Descomposición de un producto para convertirlo en múltiples. 3. Reportear por los componentes del KIT y existencias de los componentes 	
6	Validación de creación de Productos	Flujo Autorización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poder a través de un flujo autorizar o validar la creación de productos, productos genéricos y kits. 	Productos
7	Crear órdenes de venta	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear órdenes de venta relacionadas a estimaciones previamente creadas, considerando los campos establecido en el encabezado de la cotización/estimación: <ul style="list-style-type: none"> Encabezado: <ol style="list-style-type: none"> a. Cliente: que el sistema alerte si el cliente sobrepasó su límite de crédito b. Dirección de envío: pueden existir varias direcciones de envío. c. Centro de costos d. Moneda e. No de orden de venta: folio consecutivo f. Fecha documento g. Fecha vigencia h. Condiciones de pago (para tener un plan de facturación pueden ser combinación de condiciones) i. Orden de compra del cliente j. Especificaciones de papelería requerida (debe mostrarse lo establecido en el cliente) k. Modo de envío (transporte de logística) l. Proyecto m. Incoterm del cliente n. Agente comercial o. Estatus orden de venta: cerrada, abierta, preparada por almacén, cerrada parcial Detalle: <ol style="list-style-type: none"> a. Producto: producto genérico o producto en forma. Notificación sobre existencia de ítems en inventario antes de realizar 	Órdenes de Venta

			<p>compras. Identificar desde la SO la existencia actual de los productos.</p> <p>b. Costo del producto: marcar en algún color si el costo sobrepasa el precio de venta.</p> <p>Nota: Revisar si la relación SO-PO el sistema pueda obtener el costo de la PO y mostrarlo en la SO y hacer la comparativa.</p> <p>c. incrementales (cuando aplique): flete importación, importación (flete extranjero, gastos en origen, IGI, derecho tramite aduanal, fletes, gastos complementarios honorarios aduanales, otros gastos importación flete nacional: pueden existir varios fletes, costos de almacenajes, costos de personal de Logística, fletes de exportación, gastos de exportación.</p> <p>Nota: pendiente definir que variables detalladas que se mostraran y capturan para la parte de incrementales.</p> <p>d. Cantidad</p> <p>e. Precio de venta</p> <p>f. Importe</p> <p>g. Costo de financiamiento</p> <p>h. Arancel (no obligatorio)</p> <p>i. Cantidad embarcada por línea de producto (una vez hecha la salida)</p> <p>j. % embarcado por línea de producto (una vez hecha la salida)</p> <p>2. Seleccionar determinados productos de una cotización para generar orden de venta.</p> <p>3. Seleccionar todos los productos de una cotización para generar una orden de venta</p> <p>4. Seleccionar líneas de productos de distintas cotizaciones.</p> <p>5. Qué pasará cuando de una solo SO se va a enviar a diferentes direcciones. Revisar el caso en Talleres</p> <p>6. Poder hacer operaciones matemáticas dentro del campo de precios (operaciones básicas en un campo).</p>	
--	--	--	--	--

8	Adjuntar documentos	Pantalla	1. Adjuntar documentos a la orden de venta, tales como: a. Orden de compra del cliente	Órdenes de Venta
9	Solicitud de empaque de mercancía	Solicitud	1. Generar una solicitud para empaque de mercancía al área de almacén sobre una SO o líneas de SO	Órdenes de Venta
10	Cerrar órdenes de venta de manera manual	Pantalla	1. Cerrar manualmente las líneas de una SO, esto por consolidación de facturas para ciertos clientes.	Órdenes de Venta
11	Indicadores de Ventas	Indicadores	1. Identificar cumplimiento de objetivos de venta por usuario de acuerdo con cuotas x categoría	Indicadores
12	Indicadores Operativos	Indicadores	1. Visualizar órdenes y cantidad de dinero que aún no se factura a cliente 1. Posibilidad de revisar estatus de orden de venta, cerrada, abierta, cerrada parcial.	Indicadores
13	Mapa de Calor	Órdenes de Venta	1. Poder consultar por cliente las categorías que se han vendido y cuales no se han vendido	Órdenes de Venta
14	Reportes de Seguimiento y control de SO en sistema	Reportes	1. Poder consultar los siguientes reportes: a. Ordenes abiertas, b. Ordenes listas para entrega, c. Órdenes vencidas d. Órdenes por vencer e. Remisiones abiertas (sin factura asociada) f. Visualizar historial de una SO (Facturas relacionadas a una SO) g. Órdenes de venta abiertas por cliente. h. Inventario actual, inventario disponible, inventario faltante i. Identificación de Items rezagados y detalle sobre movimientos. j. Ventas por categoría, en un rango de fechas k. Ventas por agente o equipo de trabajo en un rango de fechas. l. Ventas por ítem en un rango de fechas. m. Reporte: cliente, suma de montos de facturas pendientes de cobro vs límite de crédito	Reportes
15	Instrucciones especiales a facturación	Indicación	1. A través de alguna alerta-solicitud, darle la instrucción al área de Facturación para complementar adenda al momento de generar la facturación para los clientes que lo solicitan.	Facturación

3. Punto de Venta (Plaza Alemán)

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	BLOQUE
1	Ventas a través de Punto de Venta	Pantalla	1. Generar ventas desde el punto de venta, con entrega de comprobante de venta generada	Punto de Venta

4. Compras

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	Bloque
1	Administración de Proveedores	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar de alta, modificar proveedores. 2. Considerar las siguientes variables a establecer en el alta de proveedor: <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre b. Razón Social c. RFC d. Moneda e. Categoría proveedor: Extranjero /Nacional f. Dirección g. Contacto h. Método de pago i. Condiciones de pago j. Impuesto aplicable <p>Flujo de alta de proveedores con notificación de aceptación o rechazo</p>	Proveedores
2	Validación de creación de Proveedores	Flujo	1. Flujo de validación de alta de proveedores con notificación de aceptación o rechazo	Proveedores
3	Requisición de Orden de compra	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar cómo se estará usando la opción de requisición de orden de compra, si lo hará el comprador o cualquier solicitante dentro de la compañía. 2. Validar comportamiento de Req de OC a proveedor 	Órdenes de Compra

4	Crear orden de compra a partir de una SO	Pantalla	3. Crear una orden de compra a partir de una orden de venta, quedando la relación entre estas.	Órdenes de Compra
5	Variables de una Orden de Compra	Pantalla	<p>1. Crear orden de compra con las siguientes variables:</p> <p>Encabezado:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. No Orden de Compra: folio consecutivo creado por el sistema b. Fecha creación de documento c. Fecha estimada entrega del proveedor d. Proveedor e. Centro de Costos f. Método de pago g. Condiciones de pago h. Proyecto (en caso de que aplique) i. Orden de servicio (en caso de que aplique) j. Comprador k. Incoterm l. Almacén y dirección m. Observaciones para Almacén n. Dirección de entrega final (dirección del cliente). o. Fecha fin de logística (fecha entrega almacén) ** lo captura logística importación p. Contactos logística del proveedor relacionada a la OC q. ¿Se requiere recolección de mercancía? Si/No r. No. De orden de venta (en caso de que sea una OC consolidada de varios SO identificar de qué manera iría este campo) s. Porcentaje de surtimiento (Calculado por el sistema y relacionado al de las líneas de la OC) t. Estatus: seguimiento a estatus de OC <p>Detalle:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Producto b. Descripción c. Cantidad 	Órdenes de Compra

			<ul style="list-style-type: none"> d. Origen e. peso y volumen de productos f. Precio g. Importe h. Agente o equipo de trabajo de las líneas de SO relacionadas i. ¿Es entrega parcial? Si/No j. Cantidad surtida (calculado por el sistema) k. % de surtimiento (calculado por el sistema) 	
6	Órdenes de Compra abiertas	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar órdenes de compra abiertas y poder darles seguimiento. 2. Generar subórdenes de compra relacionada a una orden de compra abierta 	Órdenes de Compra
7	Adjuntar documentos a Orden de compra	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adjuntar documentos a orden de compra 	Órdenes de Compra
8	Flujo de autorización para aprobación de OC	Flujo	<ol style="list-style-type: none"> 2. Aunque esté relacionado a una SO (validar montos, condiciones de pago, etc.) ISM, Gerente UN 	Órdenes de Compra
9	Enviar orden de compra a proveedor	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 3. Enviar desde el sistema ERP el correo electrónico al proveedor con el preview de la orden de compra. 	Órdenes de Compra
10	Solicitud de importación a través de sistema	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. A través de Reporte de OC identificar cuáles órdenes de compra llevan logística y cuáles no, las que llevan incoterm serán las que tendrá que identificar para iniciar la importación. <ul style="list-style-type: none"> a. Fecha de entrega de mercancía b. Incoterm c. Contactos logística del proveedor relacionada a la OC 2. Identificar cuales no están autorizadas para recolección a través de algún campo. <p>Nota: revisar el estatus de pago de las OC, programación de pagos.</p>	Órdenes de Compra - Importación
11	Análisis de Costos de productos	Pantalla /Reporte	Análisis de costos de productos en específico a través de históricos.	Órdenes de Compra

12	Notificación de surtimientos de OC	Notificación	Notificación de porcentaje de surtimiento de OC y fechas de vencimiento mediante correos	Órdenes de Compra
13	Notificación de recepción de mercancía	Notificación	Que el sistema notifique cuando se le da entrada a una OC (stock, equipo demo) sin tener una SO ligada	Órdenes de Compra
14	Saldos por Orden de compra	Pantalla	Poder visualizar a través de la OC la programación de pagos y si la OC relacionada a la factura de proveedor ya ha tenido pagos relacionados. Saldos de AA por pagos de anticipo sin factura	Órdenes de Compra
15	Seguimiento a órdenes de compra	Reportes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Órdenes de compra abiertas 2. Órdenes de compra abiertas por agente o equipo de trabajo 3. Órdenes de compra abiertas por proveedor 	Órdenes de Compra

5. Entrada y Salida de mercancía (entrega directa)

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	BLOQUE
1	Identificación de almacenes	Pantalla	Unificar siglas de los almacenes con los que se estará trabajando	Almacén
2	Almacén virtual de entregas directas	Pantalla	Asignación de almacén (virtual) para compras de entregas directas con cliente para la generación de la entrada y la salida.	Almacén
3	Entradas Virtuales	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de entradas o ítems virtuales para poder facturar con líneas de producto sin que se haya recibido la mercancía realmente. 2. Que Almacén pueda modificar la entrada ficticia para agregar los números de serie 	Almacén
4	Uso de almacenes virtuales en compras de importación	Compras de Importación	<ol style="list-style-type: none"> 3. Una vez que la mercancía esté en aduana, capturar la entrada en el "almacén aduana". Por definir que rol realiza la entrada. Definir con Alejandro. 	Almacén
5	Movimiento de ITEMS entre almacenes	Pantalla	<ol style="list-style-type: none"> 4. Identificar el proceso como se harán lo movimientos entre cada almacén 5. Flujo para administración de materiales a entregar (etapas) 	Almacén

6	Remisiones para entrega de mercancía	Pantalla	Creación de remisiones para entrega de materiales cuando aplica proceso del cliente. Generar Remisiones: solo con cantidades, con cantidades y costo	Almacén
7	Reporte movimientos de un producto	Pantalla /Reporte	Seguir visualizando la cantidad de material en Almacén por producto. Consultar los movimientos de entradas y salidas que ha tenido dicho producto.	Almacén
8	Misceláneos	Pantalla	Flujo para administración de materiales a entregar (etapas)	Almacén

6. Facturación y Cobranza

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS	
1	Facturación de anticipos	Pantalla	Generar factura de Anticipos relaciona a una SO.	Facturación
2	Remisión de salida a Factura	Pantalla	Convertir una remisión de salida (embarque) en factura de venta.	Facturación
3	Conversión de SO a Factura	Pantalla	Al momento de cambiar la SO a factura que aparezca una pantalla de cuantos ítems están pendiente de facturar. Asignación de números de Serie por cantidad de productos y partidas. Poder añadir servicios con retención del 6%	Facturación
4	Facturar partidas específicas	Pantalla	Revisar Proceso de Facturar de varias SO o partidas específicas de una SO, como va a saber Facturación si a través de solicitud en sistema	Facturación
5	Facturación clientes extranjeros	Facturación	Posibilidad de facturación a clientes extranjeros sin IVA	Facturación
6	Facturación de Proyectos	Pantalla	Facturación de proyectos, desglose de items en factura	Facturación
7	Generar pre-view de factura sin timbrar	Pantalla	Factura sin timbrar imprimir el pdf de la factura y enviársela al cliente para VoBo para posteriormente timbrar.	Facturación
8	Adjuntar pruebas de entrega	Pantalla	Lugar o destino digital donde se pueda cargar PDF de los comprobantes de entrega remisión/factura sellada	Facturación
9	Ventas de Contado	Pantalla	Nota: revisar bien el proceso de cobranza sobre facturas de contado, quien lo estará realizando.	Cobranza

10	Proceso		Revisar con Elda los gastos que se identifican después de terminado un proceso (compra-venta) para ser añadidos	
----	---------	--	---	--

7. Indicadores

ID	CASO	TIPO	ESCENARIOS
1	Entrega de Ordenes en tiempo	Indicador	1. Reporte de entregas o cierre de Ordenes <ul style="list-style-type: none"> a. Fecha compromiso b. Fecha real de entrega c. Usuario d. Cliente
2	Indicadores de Ventas	Indicador	1. Cumplimiento de objetivos de venta por usuario en un periodo determinado, considerando: <ul style="list-style-type: none"> a. cumplimiento del objetivo en b. oportunidades, c. sales order d. facturación.

Revisiones al documento

Revisiones			
Fecha	Revisión	Descripción	Autor
09-Jun-20	0.0	Descripción de casos de uso para Comercial	Alejandro Garcia M
23-Jun-20	1.1	Se crea tabla estándar con información de los casos de uso.	Angel Garcia Hdz.
29-Jun-20	1.2	Se actualiza tabla agrupando por actividad y simplificando líneas de caso de uso en escenarios	Angel Garcia Hdz.
2-Jul-20	1.2	Revisión al documento	Nayeli Guevara
2-Jul-20	1.2	Revisión al documento	Anna Solís
2-Jul-20	1.2	Revisión al documento	Vianey Vidales
2-Jul-20	1.2	Revisión al documento	Claudia Pérez M
2-Jul-20	1.2	Revisión al documento	Beatriz Alonso
2-Jul-20	1.2	Revisión al documento	Sandra Muñíz

FIRMAS DE CONFORMIDAD

Líder de Proceso Alejandro García Medina	Firma	
ISM – JAR Auto Sandra Muñíz	Firma	
ASR – JAR TI Nayeli Guevara	Firma	
ASR - Seguridad Claudia Pérez	Firma	
ASR - Innova Vianey Vidales	Firma	
ASR – Makro Anna Solís	Firma	
ASR -JAR TI Beatriz Alonso	Firma	
Analista de Procesos Angel García	Firma	
Líder Proyecto Iliana Morales	Firma	