

El presente ejercicio trata de una empresa que vende productos de Hardware, Productos Golden Mountain.

Para modelar el ejercicio, se utilizaron dos software de modelamiento ([Bizagi Process Modeler](#) y [AuraPortal BPMModeler Java](#))

El Ejercicio cuenta con 10 Escenarios, en el presente documento se muestran cuatro escenarios, con su respectivo Diagrama, más un quinto ejercicio que queda para ser desarrollado por el lector.

Los cinco escenarios restantes los pueden encontrar en:

<http://bpmn-bayard.blogspot.cl/2013/06/webinar-auraportal-esc-ejercicio-pr0698.html>

Todo el material que se presenta en este documento se obtuvo desde el Blog de Oscar Bayard Ocares ([http:// bpmn-bayard.blogspot.cl](http://bpmn-bayard.blogspot.cl))

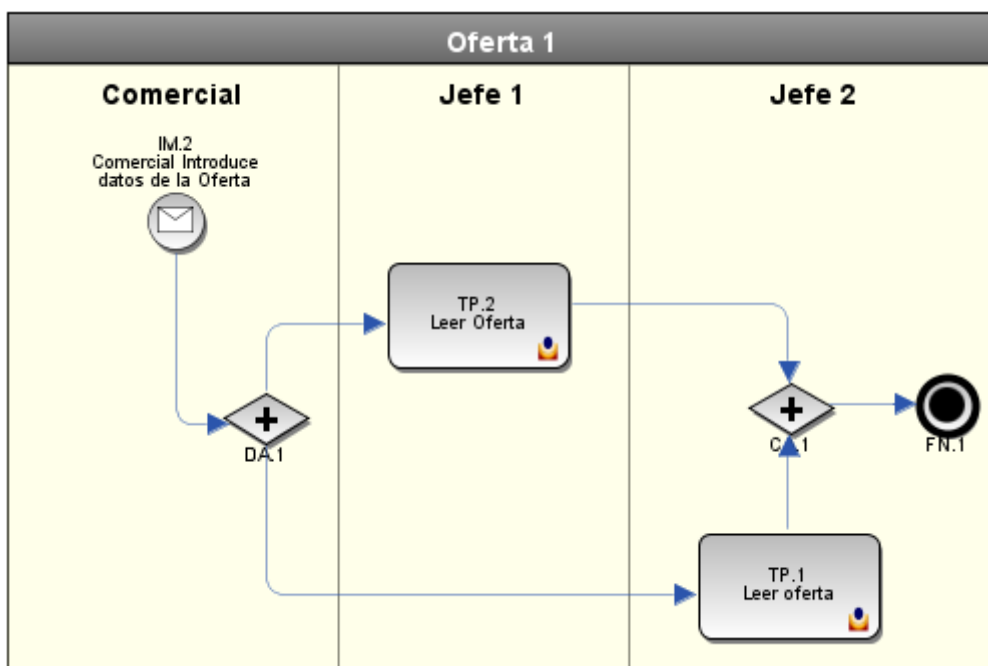
Escenario 1

Descripción escenario anterior:

- No Existe

Nuevo escenario:

- En esta empresa los Comerciales son muy independientes y hasta ahora no mostraban a los Jefes Comerciales las ofertas enviadas para posibles ventas.
- A partir de ahora, los dos Jefes Comerciales de la empresa, quieren estar enterados cada vez que un comercial ha creado una oferta para una empresa.
- Por ahora sólo quieren leer las ofertas y anotar algún comentario, pero el comercial sigue siendo independiente para enviarlas a las empresas sin aprobación de los jefes.



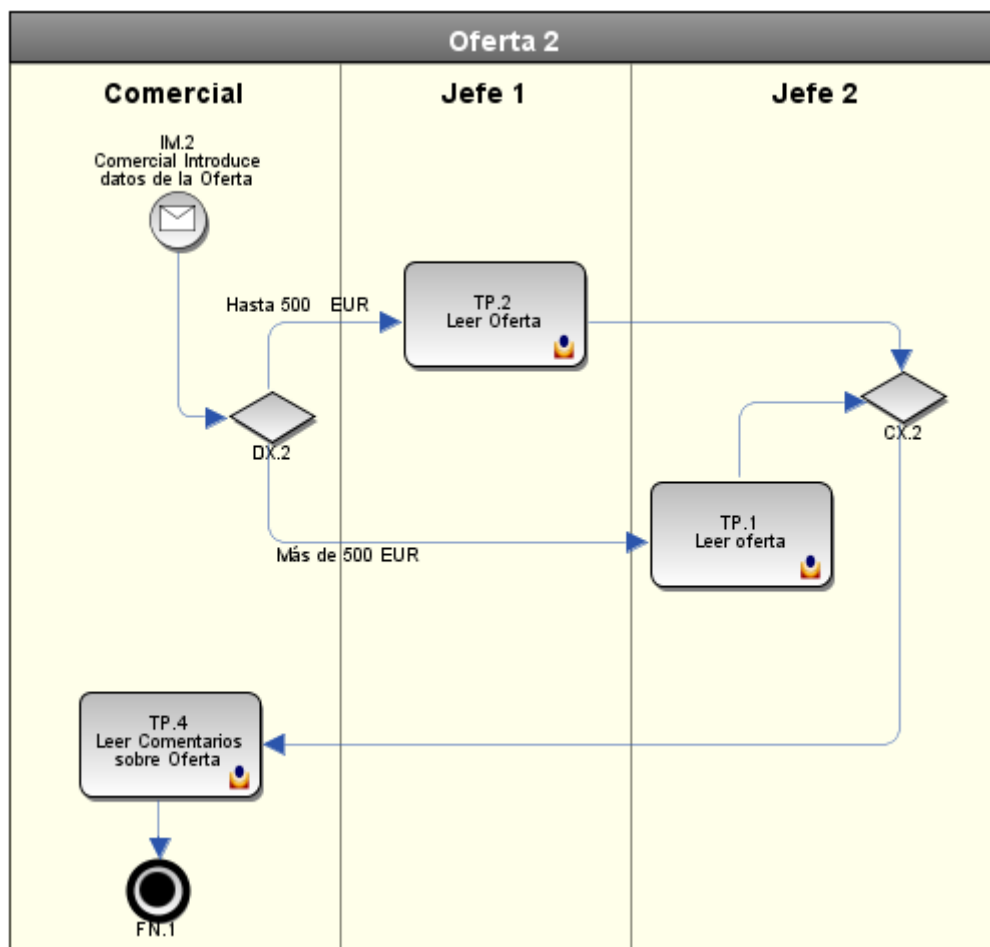
Escenario 2

Descripción escenario anterior:

- En esta empresa los Comerciales son muy independientes y hasta ahora no mostraban a los Jefes Comerciales las ofertas enviadas para posibles ventas.
- A partir de ahora, los dos Jefes Comerciales de la empresa, quieren estar enterados cada vez que un comercial ha creado una oferta para una empresa.
- Por ahora sólo quieren leer las ofertas y anotar algún comentario, pero el comercial sigue siendo independiente para enviarlas a las empresas sin aprobación de los jefes.

Nuevo escenario:

- Los Jefes Comerciales han decidido que, en lugar de recibir la oferta todos, para leerla, el Jefe I, la leerá si el importe de la Oferta es igual o inferior a 500€ y el Jefe II si el importe supera los 500€.
- Además, quieren que, después de que la oferta haya sido leída por el Jefe correspondiente, el Comercial reciba una Tarea en su WorkFlow para leer los comentarios que cada jefe pueda haber incluido.
- Con esto, el proceso termina.



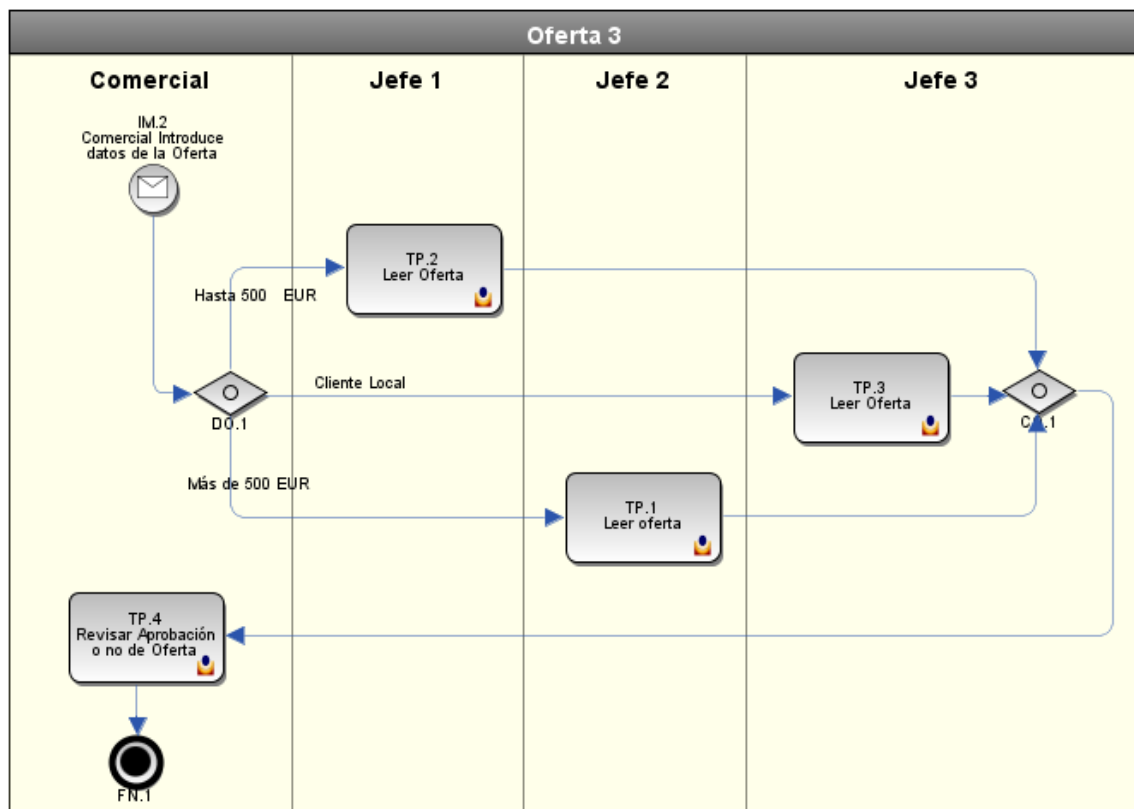
Escenario 3

Descripción escenario anterior:

- Los Jefes Comerciales han decidido que, en lugar de recibir la oferta todos, para leerla, el Jefe I, la leerá si el importe de la Oferta es igual o inferior a 500€ y el Jefe II si el importe supera los 500€.
- Además, quieren que, después de que la oferta haya sido leída por el Jefe correspondiente, el Comercial reciba una Tarea en su Workflow para leer los comentarios que cada jefe pueda haber incluido.
- Con esto, el proceso termina.

Nuevo escenario:

- Los Jefes Comerciales ahora son tres, porque quieren que el Jefe III lea todas las ofertas de clientes de la localidad (Gandía). El resto sigue igual.
- Con esto termina el proceso.



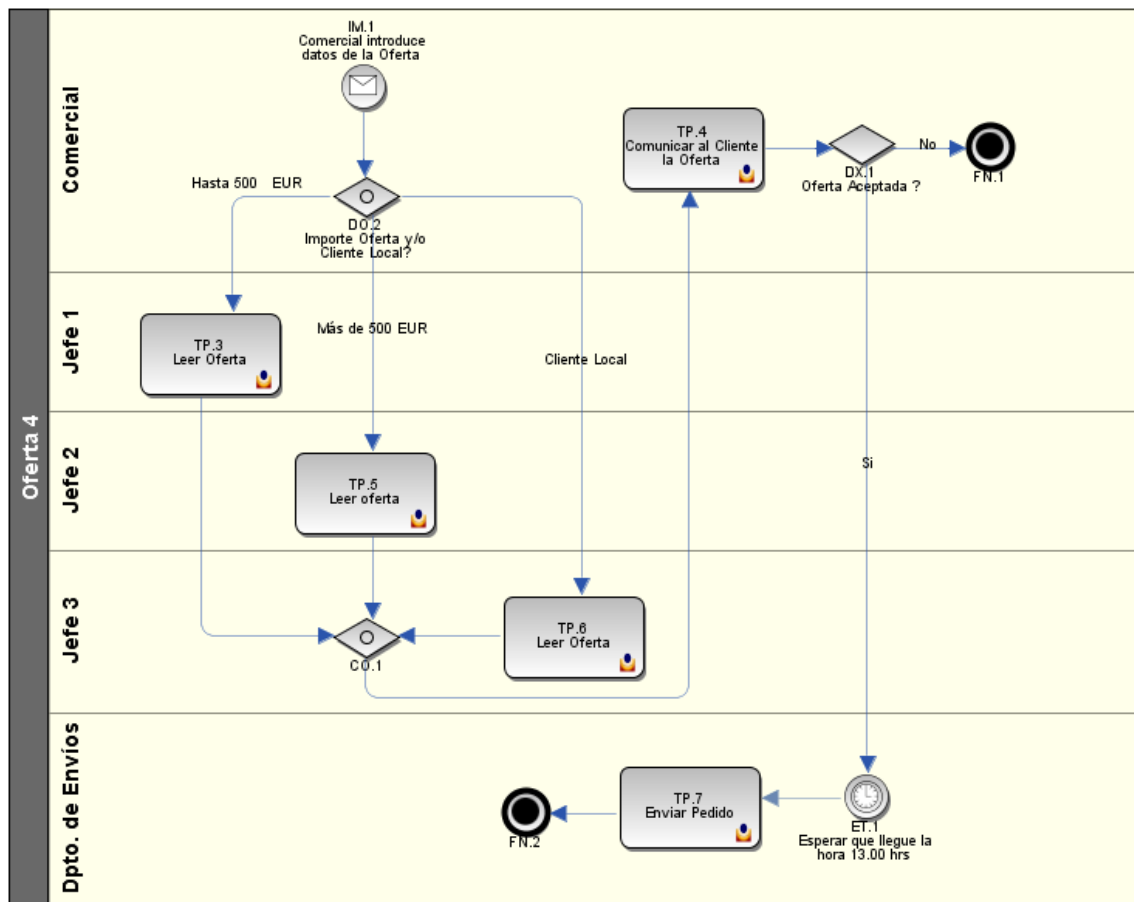
Escenario 4

Descripción escenario anterior:

- Los Jefes Comerciales ahora son tres, porque quieren que el Jefe III lea todas las ofertas de clientes de la localidad (Gandía). El resto sigue igual.
- Con esto termina el proceso.

Nuevo escenario:

- El Comercial envía la Oferta al Cliente.
- Si la Oferta ha sido aceptada por el Cliente, se tendrá que enviar el paquete al cliente.
- El “Dpto. de Envíos” es el responsable de enviar el paquete. Es importante tener en cuenta que el “Dpto. de Envíos” solo prepara envíos a partir de las 13:00.
- Después de que el Dpto. de Envíos haya realizado el envío del paquete al Cliente, el proceso se termina.



Escenario 5

Descripción escenario anterior:

- El Comercial envía la Oferta al Cliente.
- Si la Oferta ha sido aceptada por el Cliente, se tendrá que enviar el paquete al cliente.
- El “Dpto. de Envíos” es el responsable de enviar el paquete. Es importante tener en cuenta que el “Dpto. de Envíos” solo prepara envíos a partir de las 13:00.
- Después de que el Dpto. de Envíos haya realizado el envío del paquete al Cliente, el proceso se termina.

Nuevo escenario:

- Para saber si la Oferta ha sido aceptada por el posible Cliente, deberá llegar a la empresa un Fax con la confirmación.
- Existe una persona encargada de recoger los Faxes que llegan a la empresa y crear un mensaje con el Fax recibido, para que el mensaje sea detectado por los procesos correspondientes.
- El comercial quiere recibir una tarea para revisar y confirmar el estado de la Oferta, cuando el posible cliente haya enviado el fax. Y si pasa una semana y no llega el fax, quiere igualmente recibir una tarea.
- Con esto, el proceso termina.

Respuesta:

https://sites.google.com/site/bayardocares/config/pagetemplates/bpmn-bayard/bpdaurportal_PR0698_4_05.png

Siguientes Ejercicios

- [ESC Ejercicio PR0698_4_06_Oferta](#)
- [ESC Ejercicio PR0698_4_07_Oferta](#)
- [ESC Ejercicio PR0698_4_08_Oferta](#)
- [ESC Ejercicio PR0698_4_09_Oferta](#)
- [ESC Ejercicio PR0698_4_10_Oferta](#)