

**Instituto Tecnológico de Costa Rica
Sede San Carlos**



Escuela de Computación



“Rediseño CIS-CRM Sport City”

**Práctica de Especialidad
“II Informe”**

**Estudiante:
Alonso García Trujillo.**

1. Tabla de contenido.

1.	Tabla de contenido.....	2
2.	Introducción.....	3
3.	Modelo de diseño.....	4
3.1.	Generalidades de la aplicación.	4
3.2.	Clases.....	6
3.2.1.	Diagrama de la Capa BL.	7
3.2.2.	Especificación de las principales clases.	9
3.3.	Interfaces de usuario.....	14
3.3.1.	Pantalla de Inicio	14
3.3.2.	Pantalla Login.....	15
3.3.3.	Pantalla Principal.....	16
3.3.4.	Pantallas del Módulo de Prospectos	17
3.3.5.	Pantalla del Módulo de Socios	18
3.3.6.	Pantallas del Módulo de Cotización	19
3.3.7.	Pantallas del Módulo de Interacción	21
3.3.8.	Pantalla Histórico de Visitas.....	23
3.3.9.	Pantalla Histórico de Pagos	24
3.3.10.	Pantalla Histórico de Actividades.....	25
3.3.11.	Pantalla del Módulo Agenda	26
3.4.	Diseño de la base de datos.....	27
4.	Plan de trabajo.	28
5.	Minutas.	29

2. Introducción.

En este documento encontraremos una breve descripción de las herramientas, técnicas que se utilizaron para la construcción del sistema CIS-CRM Sport City. También el documento mostrará los principales objetos que conforman la capa de negocio, interfaces de usuarios y las tablas de la base de datos que permiten el almacenar toda la información. La información será descrita sin profundizar en detalles propios de la empresa, de esta manera no se comprometerían los datos confidenciales de la empresa CIS-Solutions.

3. Modelo de diseño.

3.1. Generalidades de la aplicación.

Al iniciar con el rediseño del CIS-CRM, se contaba con un proyecto Web que contenía las pantallas de Inicio, Login, Principal, que son pantallas muy genéricas para todos los proyectos de CRM y Lealtad de la empresa. En el punto 3.3 se hará una descripción un poco más detalladas de estas pantallas.

Para el desarrollo de la aplicación se utilizó un modelo de 3 capas, la primera llamada capa UI o interfaz de usuario, la segunda BL o capa de negocio y por último la capa de datos.

La capa UI esta conformada por controles HTML, controles de la herramienta .NET y una serie de controles externos adquiridos de terceros, que se pueden utilizar con .NET. Estos controles cuentan con una amplia gama de propiedades que los convierten en controles más flexibles que los de la herramienta .NET.

Por cada UI existe un archivo con código JavaScript que es el encargado de obtener la información de los controles HTML y enviarla al servidor mediante AJAX cuando lo que se desea es guardar o actualizar información. Cuando lo que se desea es mostrar información en los controles cada archivo de JavaScript llena los controles según la información que se obtenga del servidor. Otra función que cumplen los archivos de JavaScript es la de validar que el contenido de los controles sea el apropiado. Entre las principales validaciones tenemos la de longitud de los textos, la de valores nulos, valores numéricos, alfanuméricos, fechas válidas.

La capa BL esta construida en lenguaje C# esta capa es la que interactúa con la capa de datos. Por cada objeto de la capa de datos existe un objeto BL cuyas propiedades son la misma al objeto de la capa de datos que representa. Estos objetos BL siempre cuentan con cuatro métodos uno que guarda la información de las propiedades, otro que elimina (basado en la propiedad que contiene el código), uno que obtiene la información de una fila de la tabla y la almacena en las propiedades del BL (este método también se basa en la propiedad que contiene el código) y por último un método que carga toda la información de la tabla que representa. Esta carga se logra mediante un filtro que determina que datos serán cargados.

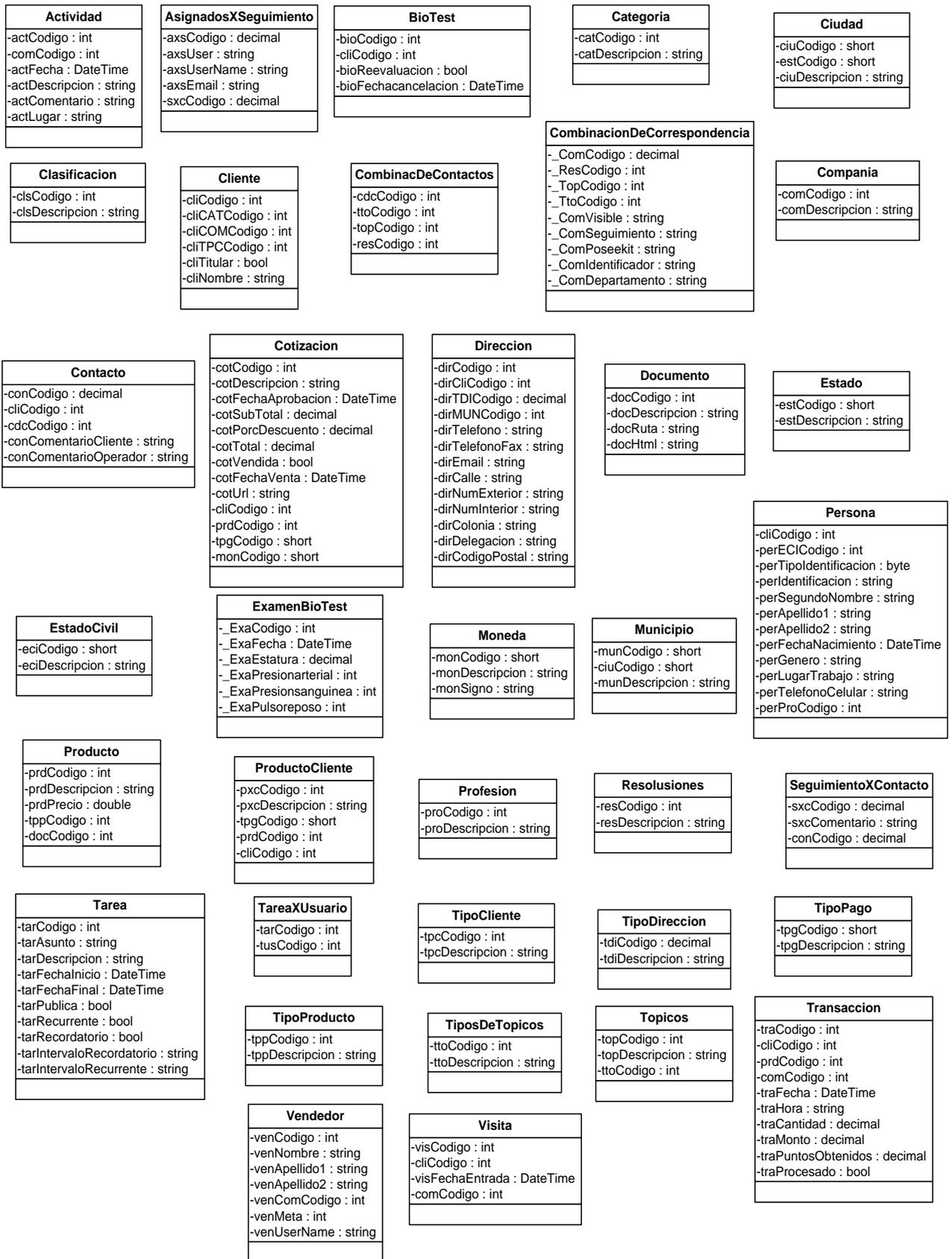
La capa de datos es generada por una aplicación de la empresa CIS - Solutions, la cual convierte cada tabla, vista, procedimiento almacenado en objetos C#. Cada una de las columnas de los objetos SQL pasa a convertirse en una propiedad del objeto de la capa de datos. Estos objetos realizan la conexión a la base de datos y permiten guardar, eliminar obtiene una fila o cargan toda la información de la tabla (tabla a partir de la cual fue creado el objeto de la capa de datos).

3.2. Clases.

A continuación se mostrará un diagrama que contiene todos los objetos de la capa BL y una especificación reducida de los objetos (clases) más importantes que se utilizaron en la construcción de los módulos que se me asignaron. En la especificación de cada BL se mencionan los principales atributos con una pequeña explicación de la función que cumple.

En la capa BL los objetos no están relacionados entre si, ya que la relación está en la capa de datos.

3.2.1. Diagrama de la Capa BL.



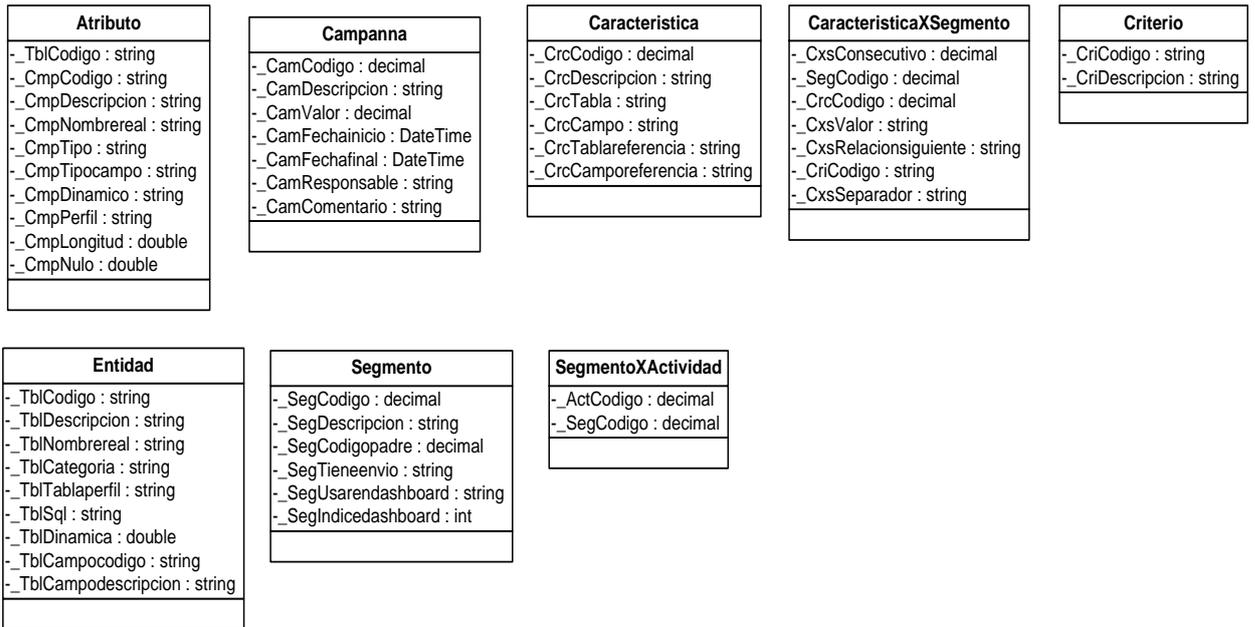


Figura 3.2.1. Diagrama de los objetos de la Capa BL

3.2.2. Especificación de las principales clases.

BL		Propósito
Cliente		Administra la información de los clientes
Atributo	Tipo	Propósito
cliCodigo	Int	Código del cliente
cliNombre	String	Nombre del cliente
cliCOMCodigo	Int	Código del gimnasio
cliTPCCodigo	Int	Código del tipo de cliente
VenCodigo	Int	Código del Vendedor

BL		Propósito
TipoCliente		Utilizada para determinar si el cliente es un socio o es un prospecto
Atributo	Tipo	Propósito
tpcCodigo	Int	Código del tipo de cliente
tpcDescripcion	String	Texto que indica el tipo de cliente

BL		Propósito
Direccion		Administra la información de las direcciones de los cliente
Atributo	Tipo	Propósito
dirCodigo	Int	Código de la dirección
dirTelefono	String	Número de teléfono
dirEmail	String	Correo electrónico
dirCalle	String	Nombre de la calle
dirColonia	String	Nombre de la colonia
dirCodigoPostal	String	Código postal
dirCliCodigo	Int	Código del cliente
dirTDICodigo	Decimal	Código del tipo de dirección
dirMUNCodigo	Int	Código del municipio

BL		Propósito
TipoDireccion		Objeto que permite determinar que tipo de dirección es la que se le esta asociando al cliente, si es dirección de residencia, dirección de trabajo, entre otras.
Atributo	Tipo	Propósito
tdiCodigo	decimal	Código del tipo de dirección
tdiDescripcion	String	Texto que indica el tipo de dirección

BL	Propósito	
Persona	Administra la información personal de cliente	
Atributo	Tipo	Propósito
cliCodigo	Int	Código de la persona
perSegundoNombre	String	Segundo Nombre
perApellido1	String	Apellido paterno
perApellido2	String	Apellido materno
perFechaNacimiento	DateTime	Almacena la fecha de nacimiento de la fecha
perGenero	String	Masculino o Femenino
perTelefonoCélular	String	Teléfono Celular
perProCodigo	Int	Código de la profesión de la persona

BL	Propósito	
EstadoCivil	Maneja los diferentes estados civiles	
Atributo	Tipo	Propósito
eciCodigo	short	Código del estado civil
eciDescripcion	string	Texto que indica el estado civil

BL	Propósito	
Compania	Objeto con el cual determinamos en que gimnasio esta inscrito el socio	
Atributo	Tipo	Propósito
comCodigo	short	Código de la compañía
comDescripcion	string	Nombre de la compañía (gimnasio)

BL	Propósito	
Contacto	Maneja la información que se genera cada vez que el operador realiza un contacto con el cliente	
Atributo	Tipo	Propósito
conCodigo	decimal	Código del contacto
conComentarioCliente	String	Comentario del cliente
conComentarioOperador	String	Comentario del operador (usuario del sistema)
cliCodigo	Int	Código del cliente
cdcCodigo	Int	Código de la combinación de contactos

BL	Propósito	
CombinacDeContactos	Maneja la relación entre el asunto, fuente y resolución a la que se llegó a la hora de realizar un contacto con un cliente	
Atributo	Tipo	Propósito
cdcCodigo	Int	Código de la combinación de contactos
ttoCodigo	Int	Código del tipo de tópico
topCodigo	Int	Código del tópico
resCodigo	Int	Código de la resolución

BL	Propósito	
Resoluciones	Administra una serie de resoluciones previamente establecidas que se utilizan a la hora de realizar un contacto con el cliente	
Atributo	Tipo	Propósito
resCodigo	Int	Código de la resolución
resDescripcion	String	Texto que indica la resolución

BL	Propósito	
Topicos	Maneja una serie de asuntos previamente establecidos que se utilizan a la hora de que el operador realiza un contacto con el cliente	
Atributo	Tipo	Propósito
topCodigo	Int	Código del tópico
topDescripcion	String	Texto que indica el tópico

BL	Propósito	
TiposDeTopicos	Administra una serie de fuentes establecidas que se utilizan a la hora de realizar un contacto con el cliente	
Atributo	Tipo	Propósito
ttoCodigo	Int	Código del tipo de tópico
ttoDescripcion	String	Texto que indica el tipo de tópico

BL	Propósito	
Cotizacion	Maneja la venta y precio de los distintos tipos de membresías existentes	
Atributo	Tipo	Propósito
cotCodigo	Int	Código de la cotización
cotDescripcion	String	Comentario de la cotización
cotFechaAprobacion	DateTime	Fecha en la que se realizó la cotización de la membresía
cotSubTotal	Decimal	Almacena el subtotal
cotPorcDescuento	Decimal	Porcentaje de descuento
cotTotal	Decimal	Total de la cotización
cotVendida	Bool	Indica si la membresía ya esta vendida
cotFechaVenta	Datetime	Fecha en que se realizó la venta de la membresía
cliCodigo	Int	Código del cliente
prdCodigo	Int	Código del producto (servicio)
tpgCodigo	Short	Código del tipo de pago
monCodigo	Short	Código de la moneda

BL	Propósito	
Producto	Contiene la información de los distintos servicios que se brinda en el gimnasio	
Atributo	Tipo	Propósito
prdCodigo	Int	Código del producto
prdDescripcion	String	Nombre del producto

BL	Propósito	
TipoProducto	Administra los diferentes tipos de productos	
Atributo	Tipo	Propósito
tppCodigo	Int	Código del tipo de producto
tppDescripcion	String	Texto que indica el tipo de producto

BL	Propósito	
TipoPago	Administra las distintas formas en que los clientes pueden pagar por una membresía	
Atributo	Tipo	Propósito
tpgCodigo	Int	Código del tipo de pago
tpgDescripcion	String	Texto que indica el tipo de pago

BL	Propósito	
Moneda	Maneja la información de las monedas	
Atributo	Tipo	Propósito
monCodigo	Int	Código de la moneda
monDescripcion	String	Nombre de la moneda

3.3. Interfaces de usuario.

3.3.1. Pantalla de Inicio

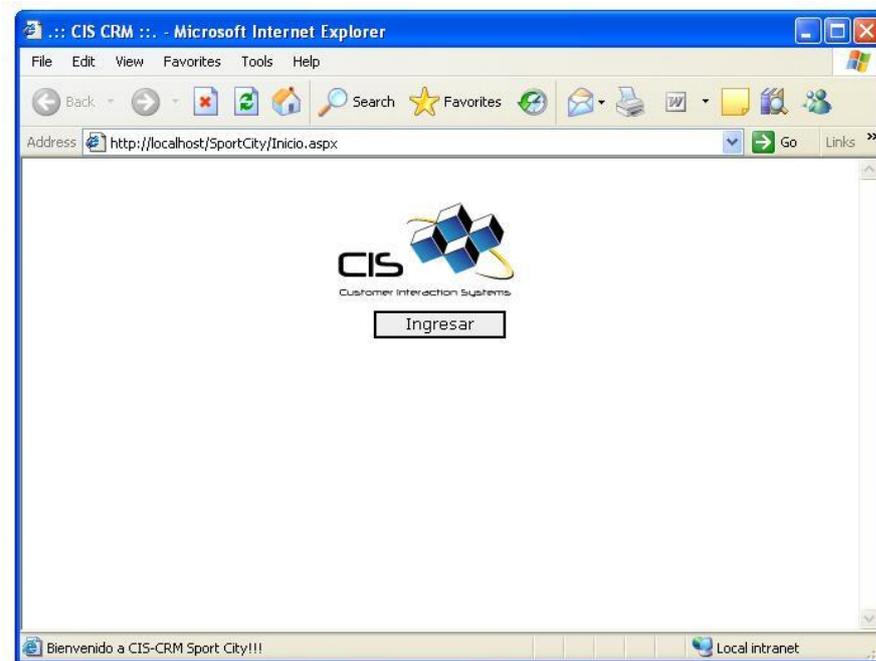


Figura 3.3.1. Pantalla de inicio.

Esta es la pantalla de inicio al dar clic en el botón ingresar se mostrará la pantalla de Login (Ver figura 3.3.1).

3.3.2. Pantalla Login



Figura 3.3.2. Pantalla Login.

En esta pantalla el operador digita el usuario y la clave, al presionar el botón ingresar el sistema verificará que el usuario existe y que la clave concuerde con el usuario, si el usuario y la clave existen entonces se mostrará la pantalla principal (Ver figura 3.3.2).

3.3.3. Pantalla Principal

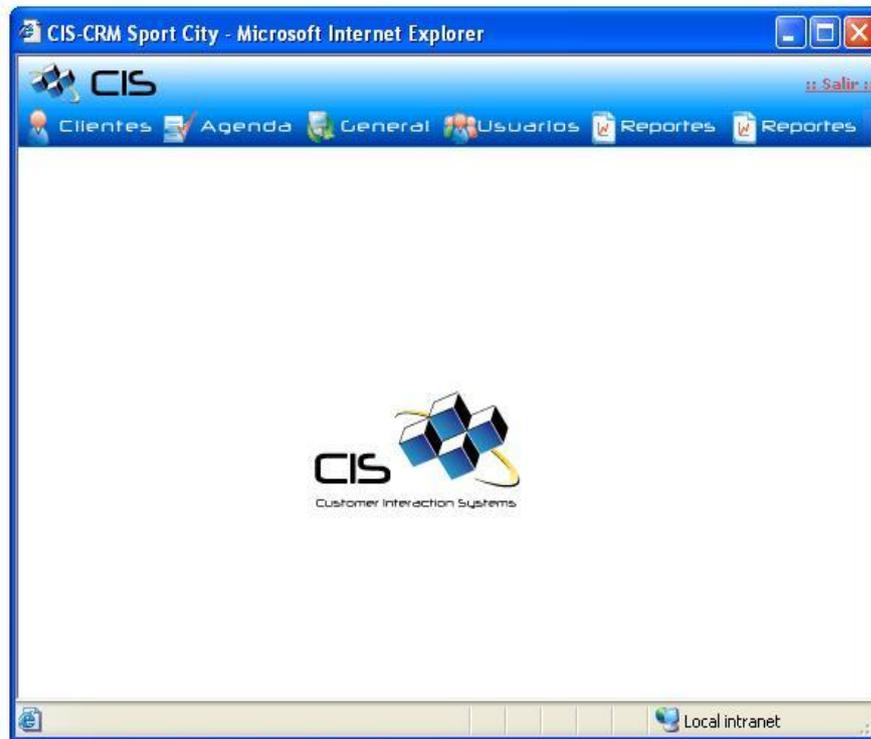


Figura 3.3.3. Pantalla Principal.

En esta pantalla encontramos el menú principal que contiene las siguientes opciones Cliente, Agenda, General, Usuario y Reportes (Ver figura 3.3.3).

Al presionar la opción cliente accedemos a la pantalla de búsqueda de socios, prospectos, la pantalla de socios, la pantalla de prospectación, las pantallas del módulo de cotización, las pantalla del módulo de interacción, la pantalla histórico de visitas, histórico de pagos y histórico de actividades. Si se presiona la opción agenda el sistema mostrará la pantalla de agenda.

El resto de menús dan acceso a pantallas de otros módulos.

3.3.4. Pantallas del Módulo de Prospectos

Criterios de Búsqueda

Nombre:
Apellido Paterno:
Apellido Materno:
Teléfono:
N° Identificación:
Vendedor:
Club: Eureka
Tipo de Cliente: Prospecto
Estado: Activos

Resultado de la Búsqueda:

	Socio	Nombre
Select	1	Francisco Orlish Cabezas
Select	1	Joseph Quirós Monge
Select	1	Oscar Arrollo Cal

Figura 3.3.4. Pantallas del Módulo de Prospectos.

En este módulo encontramos dos pantallas, la pantalla de búsqueda y la pantalla de mantenimiento. En la pantalla de búsqueda el usuario ingresa los criterios sobre los que se realizará la búsqueda (entre los criterios más importantes encontramos el nombre, apellidos, teléfono, vendedor al que esta asociado, Ver figura 3.3.4), la información que resulta es cargada en el grid. Al dar clic en el grid la información del prospecto es cargada en la pantalla de mantenimiento. En la pantalla de mantenimiento de prospecto tenemos las funcionalidades de guardar un nuevo prospecto, editar la información de un prospecto (nombre, apellidos, teléfono, correo electrónico, un comentarios y la persona que le comentos sobre Sport City Ver figura 3.3.4) existe luego de que se haya realizado una búsqueda o simplemente eliminar el prospecto.

3.3.5. Pantalla del Módulo de Socios

The screenshot displays the 'Módulo de Socios' interface. On the left, there is a 'Criterios de Búsqueda' section with input fields for Name, Paternal Surname, Maternal Surname, Phone, ID Number, Vendor, Club (set to 'Eureka'), Client Type (set to 'Socio'), and Status (set to 'Activos'). A 'Buscar' button is located below these fields. On the right, the 'Socios' section contains a form for adding or editing a member, with fields for Member Number, Source, Full Name, Paternal Surname, Maternal Surname, ID Number, RFC, Birth Date, Civil Status (set to 'No definido'), Sex (radio buttons for M and F), Is Titular (radio buttons for Sí and No), and Parentesco. Below the form are buttons for 'NUEVO', 'EDITAR', 'GUARDAR', 'BORRAR', 'CANCELAR', and 'DIRECCION'. At the bottom left, the 'Resultado de la Búsqueda:' section shows a table with three members:

	Socio	Nombre
Select	1131	Alex Chavarria Venegas
Select	1	Alonso Garcia Trujillo
Select	1125	Delby Castillo Chavarria

Figura 3.3.5. Pantallas del Módulo de Socios.

Este módulo es similar al módulo de prospecto porque se cuenta con dos pantallas, la búsqueda y la de mantenimiento. La pantalla de búsqueda tiene el mismo funcionamiento a la del módulo de prospecto con la pequeña diferencia de que la búsqueda solo retornará información de socios (Ver Figura 3.3.5). La pantalla de mantenimiento cuenta con la misma funcionalidad que la del módulo de prospecto pero esta actúa sobre la información de los socios donde algunos campos si cambia como por ejemplo se almacena el género, estado civil, fecha de nacimiento (Ver Figura 3.3.5). Desde la pantalla de mantenimiento de socio tenemos la posibilidad de acceder a la pantalla que administra la información de la dirección del socio.

3.3.6. Pantallas del Módulo de Cotización

Histórico de cotizaciones

Cliente: Deiby Castillo Chavarría

	Club	Membresía	Creación	Estado	Monto
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Sencilla	10/26/2006	Pendiente	\$1494.75
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	10/26/2006	Pendiente	\$1491.90
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Sencilla	10/26/2006	Pendiente	\$1591.20
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Sencilla	10/26/2006	Pendiente	\$475000.00
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	10/26/2006	Pendiente	\$1496.25
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	10/26/2006	Pendiente	\$1155.44
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	10/26/2006	Pendiente	\$45000.00
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	7/30/2006	Vendida	\$4410.00
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Sencilla	7/30/2006	Vendida	\$400000.00
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Sencilla	7/30/2006	Vendida	\$750000.00
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	8/1/2006	Pendiente	\$988.35
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	8/1/2006	Vendida	\$107.50
<input type="button" value="Cargar"/>	Eureka	Platinum	8/1/2006	Pendiente	\$10943.97

Figura 3.3.6. Pantalla Histórico de Cotizaciones.

Del módulo de cotizaciones encontramos pantalla principal en donde se muestra el listado de todas las cotizaciones que realizó el socio. Esta pantalla cuenta con la funcionalidad de cargar la información de la cotización seleccionada para modificarla. La Otra funcionalidad que encontramos es la de crear nuevas cotizaciones (Ver figura 3.3.6).

Cotización

Ciente

Club Membresía

Tipo de Pago Moneda

SubTotal Descuento % Total

Comentario

Plantilla

Figura 3.3.7. Pantalla de Cotización.

La pantalla de cotización es la pantalla donde el operador puede registrar o modificar las cotizaciones para cada membresías que esté almacenada en el sistema. Los datos más importantes que son tomados en cuenta para la construcción de la cotización tenemos, el nombre del cliente, club, tipo de membresía, forma de pago, moneda (Ver figura 3.3.7). A la hora de crear las cotizaciones se utilizaran plantillas definidas por Sport City.

3.3.7. Pantallas del Módulo de Interacción

Histórico de interacciones

Cliente: Deiby Castillo Chavarría N° Socio: 1125

Fecha Inicio: ...

Fecha Fin: ...

	Creado En	Creado Por	Comentario Cliente	Comentario Operador	Último Seguimiento	Seguido Por	Estado
Select	07/28/2006	deiby	ninguno	ninguno 2	07/20/2006	AlonsoG	AC
Select	06/28/2006	USRDeiby			07/28/2006		AC
Select	06/27/2006	alonsog	prueba alonso	prueba alonso			IN
Select	07/31/2006	USRDeiby	cust comment	usr comment	07/31/2006	USRDeiby	AC
Select	07/01/2006	USRDeiby	grgdfg	fdgfgfdg	07/01/2006	USRDeiby	AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	prueba de los meses		08/01/2006	USRDeiby	AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	prueba2	prueba2	08/01/2006	USRDeiby	AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	prueba4.1	prueba4.1	08/01/2006	USRDeiby	AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	comentario de prueba 1	comentario de prueba 2 op			AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	comentario cliente	comentario de op			AC

Cantidad de Interacciones: 10
Días de la última interacción a la fecha: 92

Figura 3.3.8. Pantalla Histórico de Interacciones.

La pantalla histórico de interacciones es la pantalla principal del módulo de interacciones. En esta pantalla el operador puede filtrar por un rango de fechas, las interacciones que se han tenido con el cliente, mostrar todas interacciones cerradas, interacciones abiertas o puede seleccionar la opción de ver todas las interacciones. Al seleccionar una interacción del listado el sistema desplegará la pantalla interacción con toda la información cargada en los controles de la pantalla (Ver figura 3.3.8).

Interacción

Estado:

Nombre: Segundo Nombre: Primer Apellido: Segundo Apellido:

Creado Por: Actualizado Por:

Creado En: Actualizado En:

Fuente: Asunto: Acción:

Comentario Cliente:

Comentario Operador:

Historial de Seguimientos

Publicado En	Publicado Por	Comentario

Figura 3.3.9. Pantalla de Interacción.

Esta pantalla permite agregar una nueva interacción las que pueden ser quejas o comentarios, puede terminar si la interacción sigue abierta para el registro de nuevos seguimientos y puede de terminar la fuente (llamada entrante, llamada saliente, visita a Sport City entre otras) el asuntos (Consulta de precio, horarios consulta general, entre otros) y las acción (Solicitó cotización, Solicito información de horarios, entre otros). Unas de las opciones que encontramos en esta pantalla es que podemos acceder la pantalla donde se registran los seguimientos que se han dado para la interacción seleccionada o para la interacción que recién se esta guardando (Ver figura 3.3.9).

3.3.8. Pantalla Histórico de Visitas

Periodo: 2006 2005											
Noviembre	Octubre	Setiembre	Agosto	Julio	Junio	Mayo	Abril	Marzo	Febrero	Enero	Diciembre
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Figura 3.3.10. Pantalla Histórico de Visitas.

Esta pantalla muestra al operador la cantidad de veces que el socio ha visitado Sport City en los últimos 12 meses. Para ver el detalle se debe dar clic en el mes y el sistema mostrará: Periodo Seleccionado, Club, Fecha y hora entrada, Fecha y hora salida (Ver Figura 3.3.10).

3.3.9. Pantalla Histórico de Pagos



Historico de Pagos

Cliente: Alonso Garcia Trujillo. Número de socio: 1

Fecha	Club	Codigo del Producto	Monto
9/1/2006 12:30	Eureka	1	2500
8/1/2006 16:30	Eureka	1	2500

Figura 3.3.11. Pantalla Histórico de Pagos.

La pantalla del histórico de visitas se encarga de mostrar los pagos que el socio ha realizado a Sport City. Los datos que muestra esta pantalla son fecha y hora, club, producto, y el monto (Ver figura 3.3.11).

3.3.10. Pantalla Histórico de Actividades



Historico de Actividades

Cliente: Deiby Castillo Chavarria

Club	Fecha	Descripción	Comentarios	Lugar en que quedo el Socio
------	-------	-------------	-------------	-----------------------------

Figura 3.3.12. Pantalla Histórico de Actividades.

La pantalla del histórico de actividades lista todas la actividades en las que haya participado el socio. Los datos que muestra esta pantalla es el nombre del club fecha de la actividad, el nombre de la actividad, comentario, posición del socio en la actividad (Ver Figura 3.3.12).

3.3.11. Pantalla del Módulo Agenda

The screenshot displays the Agenda Module interface. At the top left, there is a calendar for November 2006. Below the calendar are three buttons: "Enviar Email", "Ver Todos los Contactos", and "Filtrar Contactos por Fecha". To the right of the calendar is a grid with "Hora" (Time) on the vertical axis and "Descripción" (Description) on the horizontal axis. The time slots range from 8:00 am to 3:00 pm in 30-minute increments. Below the grid, there are three buttons: "Enviar Email", "Ver Todos los Contactos", and "Filtrar Contactos por Fecha". At the bottom, there is a "Contactos" section with a "Contacto Pendiente" button. Below this is a table with the following data:

	Creado En	Creado Por	Comentario Cliente	Comentario Operador	Último Seguimiento	Seguido Por	Estado
Select	06/28/2006	USRDeiby			07/28/2006		AC
Select	07/31/2006	USRDeiby	cust comment	usr comment	07/31/2006	USRDeiby	AC
Select	07/01/2006	USRDeiby	grgdfg	fdgfgfdg	07/01/2006	USRDeiby	AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	prueba de los meses		08/01/2006	USRDeiby	AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	El cliente solicitó cotización para Eureka-Premium	Le presenté la cotización debida			AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	comentario	comment			AC
Select	08/01/2006	USRDeiby	prueba2	prueba2	08/01/2006	USRDeiby	AC

Figura 3.3.13. Pantalla del Módulo Agenda.

El módulo de agenda brinda al vendedor una serie de herramientas impresas o visuales que tiene la función de recordarles los contactos pendientes, los del día, los atrasados y el resultado de los ya hechos (Ver figura 3.3.13).

Las tareas pueden registrarse como personales o pueden ser asignadas a otro usuario del sistema.

El recordatorio de cada tarea es desplegado para la persona a quien la tarea fue asignada.

3.4. *Diseño de la base de datos.*

En el diagrama del diseño de la base de datos se incluye el nombre de las principales tablas utilizadas en el desarrollo de los módulos asignados a mi persona. En las tablas no se muestra las columna ya que cada columna fue descrita en las propiedades de los objetos de la capa BL que como se dijo anteriormente por cada tabla hay un objeto en la capa de datos este objeto tiene una propiedad por cada columna de la tabla, por cada objeto de la capa de datos tenemos un objeto BL que cuenta con la mismas propiedades que su similar de la capa de datos.

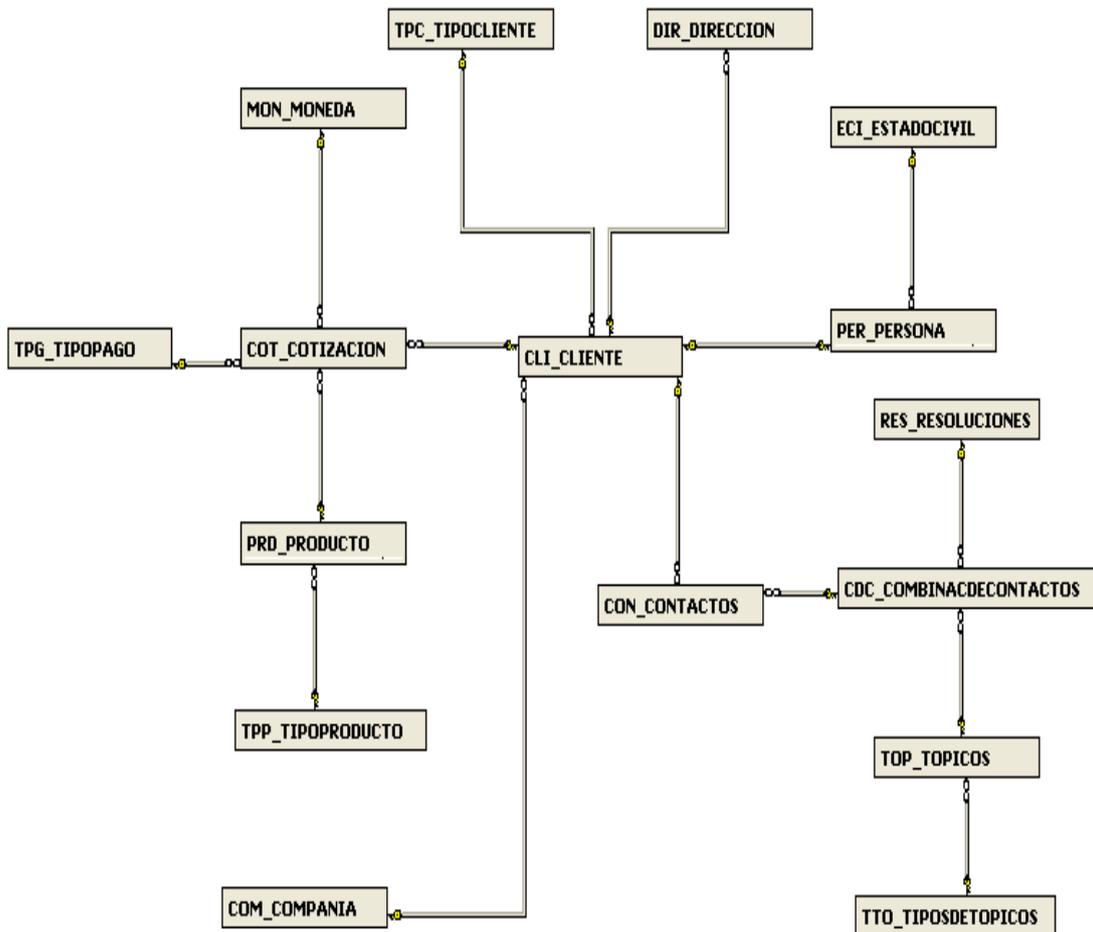


Figura 3.4. Diagrama de la base de datos.

4. Plan de trabajo.

Sistema CIS-CRM Sport City			
<i>Actividad</i>	<i>Duración</i>	<i>Fecha Inicio</i>	<i>Fecha de finalización</i>
Programación			
Etapa I	8 días	04/07/2006	11/09/2006
Pantalla de Adm Usuarios y Roles	1 día	04/07/2006	04/07/2006
Pantalla de Búsqueda	1 día	01/09/2006	01/09/2006
Pantalla de cotizaciones	1 día	04/09/2006	04/09/2006
Pantalla de Interacciones	1 día	05/09/2006	05/09/2006
Pantalla de Socios	2 días	06/09/2006	07/09/2006
Control de Calidad	1 día	08/09/2006	08/09/2006
Punto Control I	1 día	11/09/2006	11/09/2006
Etapa II	13,5 días	12/09/2006	02/10/2006
Pantalla de histórico visita	1,5 días	12/09/2006	13/09/2006
Pantalla de detalle de visitas	1,5 días	13/09/2006	14/09/2006
Pantalla de histórico pagos	1,5 días	18/09/2006	19/09/2006
Pantalla de histórico de Actividades	1,5 días	19/09/2006	20/09/2006
Pantalla de Agenda	2,5 días	21/09/2006	25/09/2006
Pantalla de Agregar Agenda	2 días	25/09/2006	27/09/2006
Control de Calidad	2 días	27/09/2006	29/09/2006
Punto Control II	1 día	29/09/2006	02/10/2006
Etapa III	16,5 días	02/10/2006	25/10/2006
Pantalla de Características	3 días	02/10/2006	05/10/2006
Pantalla de Segmentos	3 días	05/10/2006	10/10/2006
Pantalla de Campañas	4 días	10/10/2006	17/10/2006
Pantalla de Perfiles	2 días	17/10/2006	19/10/2006
Pantalla de Actividades	1,5 días	19/10/2006	20/10/2006
Control de Calidad	2 días	23/10/2006	24/10/2006
Punto de Control III	1 día	25/10/2006	25/10/2006
BioTest	1 día	26/10/2006	26/10/2006
Histórico BioTest	1 día	26/10/2006	26/10/2006

5. Minutas.

Visita No.1 del Profesor Asesor

Nombre del Estudiante: Alonso García Trujillo.

Nombre del Profesor: Marvin Campos.

Fecha: 11 de Agosto del 2006

PUNTOS TRATADOS Y ACUERDOS

1. Que hacer de la empresa.
2. El apoyo del estudiante a proyectos propios de la empresa.
3. El cambio que se siente, de pasar del estudio al trabajo.
4. Revisión del progreso del proyecto.
5. Definición de puntos que se incluirán en el primer informe.

Firmas:

Profesor

Estudiante

Visita No.2 del Profesor Asesor

Nombre del Estudiante: Alonso García Trujillo.

Nombre del Profesor: Marvin Campos.

Fecha: xx de Octubre del 2006

PUNTOS TRATADOS Y ACUERDOS

1. Revisión del progreso del proyecto.
2. El apoyo del estudiante a proyectos propios de la empresa.
3. Los puntos que conformaran el segundo y en el informe final.
4. Los tipos de conclusiones que se esperan en el informe final.
5. El contenido de la Exposición, el tiempo de duración y la fecha de la misma.

Firmas:

Profesor

Estudiante