

IBM WebSphere Commerce



Guía de tiendas de ejemplo

Versión 5.5

IBM WebSphere Commerce



Guía de tiendas de ejemplo

Versión 5.5

Nota:

Antes de utilizar esta información y el producto al que da soporte, asegúrese de leer la información general del apartado "Avisos", en la página 267.

Primera edición (junio de 2003)

Esta edición se aplica a los productos siguientes:

- IBM WebSphere Commerce Business Edition, Versión 5.5
- IBM WebSphere Commerce Professional Edition, Versión 5.5
- IBM WebSphere Commerce - Express, Versión 5.5

Esta edición también se aplica a todos los releases y modificaciones posteriores de los productos arriba listados, hasta que se indique lo contrario en nuevas ediciones. Asegúrese de utilizar la edición correcta para el nivel del producto.

Efectúe el pedido de publicaciones a través del representante de IBM o de la sucursal de IBM de su localidad. En la dirección que figura más abajo no hay existencias de publicaciones.

IBM agradece sus comentarios. Puede enviar sus comentarios utilizando el formulario de comentarios y sugerencias en línea sobre la documentación de IBM WebSphere Commerce, que está disponible en el siguiente URL:

www.ibm.com/software/webservers/commerce/ref/html

Quando se envía información a IBM, se otorga a IBM un derecho no exclusivo para utilizar o distribuir la información de la forma que considere apropiada, sin incurrir por ello en ninguna obligación para con el remitente.

© Copyright International Business Machines Corporation 2003. Reservados todos los derechos.

Contenido

Acerca de este manual	ix
Convenios y terminología utilizados en este manual	ix
Variables de vía de acceso	x
Dónde encontrar información nueva	xi

Parte 1. Visión general de los ejemplos de WebSphere Commerce . 1

Capítulo 1. Ejemplos proporcionados con WebSphere Commerce	3
Archivadores de tienda de ejemplo y control de acceso	4
Roles y el archivo XML	
MemberRegistrationAttributes	4

Parte 2. Convenciones de las tiendas de ejemplo 7

Capítulo 2. Convenciones de las tiendas de ejemplo	9
Ubicación y estructura de directorios de los ejemplos	9
Directo al consumidor — FashionFlow.	9
Directo al consumidor — MiniFashion	10
Directo a B2B — ToolTech	10
Cadena de demanda — Commerce Plaza	11
Cadena de demanda — Tiendas alojadas	12
Cadena de demanda — Centro de alojamiento de Commerce.	12
Cadena de oferta — Centro de proveedores de Commerce.	14
Convenciones de denominación de archivos JSP (JavaServer Pages)	15
Convenios de denominación de variables	16
Plantillas JSP	16
Archivos de propiedades	17
Elementos	17
Resolución de problemas: uso del ID de conexión en todas las tiendas.	17

Parte 3. Ejemplo de Directo al consumidor (FashionFlow). 19

Capítulo 3. Archivadores de tienda del ejemplo de Directo al consumidor	21
Archivadores de tienda Directo al consumidor y control de acceso	21
Estructura de la organización y creación de la instancia	21
Archivadores de tienda Directo al consumidor.	23
Roles creados dinámicamente para Directo al consumidor	26

Capítulo 4. Visión general de la tienda de ejemplo de Directo al consumidor (FashionFlow).	29
---	-----------

Capítulo 5. Creación de una tienda utilizando la tienda de ejemplo FashionFlow 31

Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow	31
Publicar una tienda utilizando la Consola de administración	31
Configurar una tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator.	34
Parte dos: Crear plantillas de correo electrónico	36
Requisito previo	36
Ejecutar el script	36
Parte tres: Configurar y activar los descuentos predefinidos	38
Envío gratis	38
Consiga un 15% de descuento por compras superiores a 150 euros.	39
Compre un vestido de noche y consiga un bolso de noche de regalo	39
Compre una camiseta y llévase otra igual con un 30% de descuento	40
Activar un descuento basado en normas.	41
Parte cuatro: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo	41
Parte cinco: Configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo	43
Parte seis: Crear una campaña de marketing	45
Crear nuevos perfiles de clientes masculinos y femeninos	45
Crear perfiles de clientes basados en la edad	46
Crear la campaña Rebajas de fin de temporada	46
Crear iniciativas para la campaña Rebajas de fin de temporada	47
Planificar una zona de e-Marketing para Rebajas de fin de temporada	48
Crear la campaña Superofertas	48
Crear iniciativas para la campaña Superofertas	49
Planificar una zona de e-Marketing para Superofertas	50
Registrarse y comprar en la tienda.	51
Parte siete: Habilitar las subastas	51
Parte ocho: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda	51
Flujos de la tienda FashionFlow	52

Capítulo 6. Ejemplos de uso de FashionFlow	59
Página de presentación	59
Registro	60
Conexión	61

Gestionar cuenta.	62
Modificar información personal.	63
Añadir una nueva dirección	64
Editar listín	65
Añadir artículo a la lista de deseos	65
Ver lista de deseos	66
Visualizar página de paquete compuesto	67
Visualizar página de paquete	68
Ver categoría de producto	69
Venta dirigida	70
Venta cruzada, venta ascendente y accesorio	71
Visualizar venta cruzada en una página de categoría	72
Ver banners publicitarios de descuentos	73
Consiga el envío gratuito por compras superiores a 100 euros	74
Compre un artículo y consiga otro igual con un 30% de descuento	75
Consiga un regalo gratis al comprar un vestido de noche	75
Consiga un 15% de descuento en su pedido por compras superiores a 150 euros.	76
Establecer dirección de correo electrónico/opción de recepción de correo electrónico	77
Actualizar dirección de correo electrónico/opción de recepción de correo electrónico para cliente registrado	78
Visualizar página de producto	78
Visualizar carro de la compra	79
Ver pedidos	80
Crear perfil de caja rápida	81
Caja rápida	82
Pasar por caja el carro de la compra	83
Solución del problema con la página de subcategoría	86

Capítulo 7. Guías de aprendizaje de FashionFlow 87

Creación y utilización de cupones	87
Demuestra.	87
Requisito previo	87
Creación de cupones	87
Utilización de cupones	90
Utilización de la venta cruzada.	91
Demuestra	91
Requisito previo	92
Utilización de la venta cruzada.	92
Compre X y reciba un regalo gratis	93
Demuestra:	93
Requisito previo	93
Creación del descuento: reciba un bolso de noche gratis cuando compre un vestido de noche	93
Activación de un descuento basado en normas	95
Utilización del descuento	95
Envío gratis por compras superiores a \$X	96
Demuestra	96
Requisito previo	96
Creación del descuento: Envío gratis cuando haga compras por valor de 100 euros y seleccione correo ordinario	96
Activación de un descuento basado en normas	98

Utilización del descuento	98
Venta dirigida	99
Demuestra.	99
Requisito previo.	99
Utilización de la venta dirigida.	99
Compre X, llévase otro igual con descuento	101
Demuestra	101
Requisito previo	101
Creación del descuento: compre una camiseta y llévase la segunda con un 30% de descuento	101
Activación de un descuento basado en normas	103
Utilización del descuento	103
Consiga un y% de descuento por compras superiores a \$x	104
Demuestra	104
Requisito previo	104
Creación del descuento: consiga un 10% de descuento en su pedido por compras superiores a 100 euros	105
Activación de un descuento basado en normas	106
Utilización del descuento	106
Utilización de la venta ascendente	108
Demuestra	108
Requisito previo	108
Utilización de la venta ascendente	108
Opciones de creación y recepción de correo electrónico	109
Demuestra	109
Requisito previo	109
Creación de plantillas de correo electrónico	109
Configuración de una cuenta y una actividad de correo electrónico	110
Registrarse para recibir correos electrónicos de promociones	112
Referencia: Cómo crear una cuenta de correo electrónico en un servidor SMTP, utilizando una máquina Domino Server como ejemplo.	112
Utilización de la Exploración de productos y la Comparación de productos	114
Demuestra	114
Requisito previo	114
Utilización de la Exploración de productos y la Comparación de productos	114
Buscar productos utilizando la búsqueda avanzada	115
Demuestra	115
Requisito previo	115
Utilización de la búsqueda avanzada	115

Capítulo 8. Visión general de la tienda de ejemplo MiniFashion 117

Parte 4. Ejemplo de Directo a B2B (ToolTech) 119

Capítulo 9. Archivadores de tienda del ejemplo de Directo a B2B 121	
Archivadores de tienda y control de acceso de Directo a B2B	121

Estructura de la organización y creación de la instancia	121
Archivadores de tienda Directo a B2B	123
Roles creados dinámicamente	125
Capítulo 10. Visión general de la tienda de ejemplo de Directo a B2B (ToolTech).	129
Capítulo 11. Creación de una tienda utilizando la tienda de ejemplo ToolTech	131
Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en ToolTech	131
Parte dos: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo	131
Parte tres: Configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo	131
Parte cuatro: Habilitar e inhabilitar las RFQ	131
Parte cinco: Crear una campaña de marketing	132
Crear perfiles de cliente	132
Crear la campaña	132
Crear iniciativas de campaña	132
Crear zonas de e-Marketing	133
Parte seis: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda	133
Flujos de tienda de ToolTech	134
Capítulo 12. Ejemplos de uso de ToolTech	139
Registrar un cliente nuevo	139
Conexión de un cliente registrado	139
Editar un listín	140
Añadir artículos a un pedido	141
Actualizar información personal	142
Aprobar un comprador	142
Crear una nueva lista de solicitudes	143
Añadir un artículo a una lista de solicitudes	143
Crear un pedido desde una lista de solicitudes	144
Crear un pedido utilizando un código de artículo	145
Ver todas las listas de solicitudes	145
Eliminar artículos de una lista de solicitudes	146
Buscar un producto específico	146
Planificar un pedido periódico	147
Someter el pedido	147
Ver el historial de pedidos	148
Solución del problema con la página de subcategoría	149
Capítulo 13. Guías de aprendizaje de ToolTech	151
Utilización de las RFQ	151
Visión general de las solicitudes de RFQ	151
Visión general de las respuestas a RFQ	152
Requisitos previos	152
Características clave de las RFQ de WebSphere Commerce	152
Creación de las RFQ	155
Añadir el logotipo de su organización	162

Parte 5. Ejemplo de Cadena de demanda (Commerce Plaza). 163

Capítulo 14. Archivadores de tienda del ejemplo de Cadena de demanda . 165

Archivadores de tienda de Cadena de demanda y control de acceso	165
Estructura de la organización y creación de la instancia	165
Cadena de demanda	167
Despliegue del SAR	171
Roles creados dinámicamente	176

Capítulo 15. Visión general de la tienda de ejemplo de Cadena de demanda (Commerce Plaza) 177

Capítulo 16. Creación de una tienda basada en Commerce Plaza 179

Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en Commerce Plaza	179
Parte dos: Importar acuerdos de servicio de distribuidor	179
Parte tres: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo	180
Parte cuatro: Configurar el correo electrónico para el sitio	180
Parte cinco: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda	181
Flujos de tienda de Commerce Plaza	181

Capítulo 17. Guías de aprendizaje de Commerce Plaza 185

Autorregistro en Commerce Plaza	185
Demuestra	185
Requisito previo	185
Autorregistro de una organización y de un administrador de organización en Commerce Plaza	185
Autorregistro de un usuario revendedor como parte de una organización existente	186
Comprar en Commerce Plaza	187
Demuestra	187
Requisito previo	187
Comprar en Commerce Plaza, solicitar un presupuesto y transferir un carro de la compra (Flujo básico)	187
Opciones de enlaces rápidos	188
Crear una lista de favoritos	188
Añadir varios números de pieza al carro de la compra	188
Crear una tienda alojada	189
Demuestra	189
Requisito previo	189
Creación de una tienda alojada	189
Modificar una tienda alojada	190
Demuestra	190
Requisito previo	190

Cambiar la información de la tienda alojada	190
Cambiar el logotipo de una tienda alojada.	190
Cambiar las páginas de la tienda alojada	191
Cambiar el estilo de tienda	191
Cambiar el flujo de la tienda alojada	191
Abrir una tienda alojada nueva	192
Demuestra	192
Requisito previo	192
Abrir la tienda	192
Transferir un carro de la compra de la tienda alojada a Commerce Plaza	192
Demuestra	192
Requisito previo	192
Transferir el carro de la compra de la tienda alojada a Commerce Plaza	193
Solución del problema con la página de subcategoría.	193

Parte 6. Ejemplo de Cadena de oferta (Centro de proveedores de Commerce) 195

Capítulo 18. Archivadores de tienda del ejemplo de Cadena de oferta 197

Archivadores de tienda de Cadena de oferta y control de acceso	197
Estructura de la organización y creación de la instancia	197
Archivadores de tienda de Cadena de oferta	199
Despliegue del SAR	203
Roles creados dinámicamente	206

Capítulo 19. Visión general de la tienda de ejemplo de Cadena de oferta (Centro de proveedores). 207

Capítulo 20. Creación de una tienda utilizando el ejemplo de Centro de proveedores de Commerce 209

Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en el Centro de proveedores de Commerce	209
Parte dos: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo	209
Parte tres: Configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo	209
Parte cuatro: Habilitar e inhabilitar las RFQ	209
Parte cinco: Habilitar las subastas	210
Parte seis: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda.	210
Parte siete: Proporcionar el archivo catalog.csv de ejemplo para que lo bajen los vendedores	211
Flujos de tienda del Centro de proveedores de Commerce	211

Capítulo 21. Guías de aprendizaje del Centro de proveedores de Commerce. 213

Enviar mensajes (comentarios, opinión, sugerencias) al Administrador de sitio	213
---	-----

Demuestra	213
Requisito previo	213
Enviar mensajes	213
Autorregistrarse en el Centro de proveedores de Commerce	213
Demuestra	213
Autorregistro de organización compradora y comprador	213
Autorregistro de organización vendedora y vendedor.	214
Crear una tienda alojada	215
Demuestra	215
Requisitos previos.	215
Creación de una tienda alojada	215
Subir nuevas categorías, productos, artículos u ofertas.	216
Demuestra	216
Requisito previo	216
Subir nuevas categorías, productos, artículos u ofertas.	216
Crear una nueva categoría, producto, artículo u oferta	216
Demuestra	216
Requisito previo	217
Crear una nueva categoría, producto, artículo u oferta	217
Crear una oferta para un producto propiedad del Centro de proveedores	217
Reanudar una tienda alojada nueva	218
Demuestra	218
Requisitos previos.	218
Reanudar una tienda alojada nueva	218
Abrir una tienda al público.	218
Demuestra	218
Requisito previo	219
Realizar una compra sencilla	219
Demuestra	219
Requisito previo	219
El comprador realiza una compra	219
Utilizar las RFQ	220
Demuestra	220
Requisito previo	220
El comprador crea una RFQ multiparte.	220
El vendedor responde a una RFQ multiparte	220
Utilizar subastas	221
Demuestra	221
Requisito previo	221
El proveedor crea una subasta.	221
El proveedor crea una norma de ofertas	222
El proveedor crea un estilo de subasta	222
El comprador crea una oferta automática para una subasta	222
Solución del problema con la página de subcategoría.	223

Parte 7. Ejemplo de Alojamiento (Centro de alojamiento de Commerce) 225

Capítulo 22. Archivadores de tienda de Alojamiento. 227

Archivadores de tienda de Alojamiento y control de acceso	227
Estructura de la organización y creación de la instancia	227
Archivadores de tienda de Alojamiento.	229
Despliegue del SAR	233
Roles creados dinámicamente	237

Capítulo 23. Visión general de la tienda de ejemplo de alojamiento (Centro de alojamiento) 239

Capítulo 24. Creación de una tienda basada en el Centro de alojamiento. . 241

Parte uno: Publicar el ejemplo de alojamiento	241
Parte dos: Configurar WebSphere Commerce Payments.	241
Parte tres: Habilitar el seguimiento del inventario para tiendas alojadas	241
Parte cuatro: Inhabilitar la aprobación para el registro de vendedores	242
Parte cinco: Crear trabajos planificados para el sitio	242
Parte seis: Configurar la notificación por correo electrónico para el sitio	244
Parte siete: Proporcionar el archivo catalog.csv de ejemplo para que lo bajen los vendedores	246
Flujos de tienda del Centro de alojamiento de Commerce	246

Capítulo 25. Ejemplos de uso del Centro de alojamiento de Commerce . 249

Registrar un nuevo vendedor	249
Crear una tienda alojada	249

Capítulo 26. Guías de aprendizaje del Centro de alojamiento de Commerce . 251

Enviar mensajes (comentarios, opinión, sugerencias) al Administrador de sitio	251
Demuestra	251
Requisito previo	251
Enviar mensajes	251
Autorregistrarse en el Centro de alojamiento de Commerce	251
Demuestra	251
Autorregistro	251
Crear una tienda alojada con un catálogo vacío	252
Demuestra	252
Crear una tienda alojada con un catálogo vacío	252
Crear una tienda alojada con un catálogo compartido	253
Demuestra	253

Crear una tienda alojada con un catálogo compartido	253
Reanudar una tienda alojada nueva	253
Demuestra	253
Reanudar una tienda alojada nueva	253
Cambiar la información de la tienda alojada	254
Demuestra	254
Requisito previo	254
Cambiar la información de la tienda alojada	254
Cambiar el aspecto visual y operacional de una tienda alojada	254
Demuestra	254
Requisito previo	254
Cambiar el aspecto visual y operacional de una tienda alojada	255
Cambiar el flujo de la tienda alojada	255
Demuestra	255
Requisito previo	255
Cambiar el flujo de la tienda alojada	255
Importar y subir datos del catálogo	256
Demuestra	256
Requisito previo	256
Importar y subir datos del catálogo	256
Filtrar productos para la tienda	256
Demuestra	256
Requisito previo	256
Filtrar productos para una tienda.	257
Crear y utilizar cupones	257
Demuestra	257
Requisito previo	257
Creación de cupones	258
Utilización de cupones	261
Visualizar informes de operaciones	262
Demuestra	262
Requisito previo	262
Visualizar informes de operaciones	262
Abrir una tienda al público.	262
Demuestra	262
Requisito previo	262
Abrir la tienda	263
Crear un administrador para manejar el catálogo	263
Demuestra	263
Requisito previo	263
Crear un administrador	263
Utilizar el localizador de tiendas	264
Demuestra	264
Requisito previo	264
Utilización del localizador de tiendas	264

Parte 8. Apéndices 265

Apéndice. Avisos. 267

Marcas registradas.	269
-----------------------------	-----

Acerca de este manual

La publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía de tiendas de ejemplo* proporciona información acerca de las tiendas de ejemplo de WebSphere que se entregan junto con WebSphere Commerce. En particular, proporciona detalles sobre los temas siguientes:

- Modelos de negocio y los ejemplos
- Convenciones de la tiendas o sitios de ejemplo
- Información general, de configuración y de características
- Guías de aprendizaje y ejemplos de uso

Convenios y terminología utilizados en este manual

En este manual se utilizan los convenios de resaltado siguientes:

Negrita	Indica mandatos o controles de interfaz gráfica de usuario (GUI), como nombres de campos, iconos u opciones de menú.
Monoespaciado	Indica ejemplos de texto que se escriben exactamente tal como se muestran, nombres de archivos y nombres y vías de acceso de directorios.
<i>Cursiva</i>	Se utiliza para enfatizar palabras. Las cursivas también indican nombres que deben sustituirse por los valores apropiados para el sistema.



Este icono indica una Sugerencia - información adicional que puede ayudarle a realizar una tarea.

Importante

Estas secciones destacan información especialmente importante.

Nota

Estas secciones destacan información importante.

► Business

Indica información específica para WebSphere Commerce Business Edition.

► Professional

Indica información específica para WebSphere Commerce Professional Edition.

► Express

Indica información específica para WebSphere Commerce Express Edition.

	Indica información específica para el entorno de desarrollo de WebSphere Commerce. Para WebSphere Commerce Business Edition y WebSphere Commerce Professional Edition, el entorno de desarrollo es WebSphere Commerce Studio, Versión 5.5. Para WebSphere Commerce - Express, el entorno de desarrollo es WebSphere Commerce - Developer Edition, Versión 5.5.
	Indica información específica para programas que se ejecutan en AIX.
	Indica información específica para programas que se ejecutan en OS/400.
	Indica información específica para programas que se ejecutan en Linux para xSeries, Linux para eServer zSeries y S/390, Linux para eServer iSeries y Linux para eServer pSeries.
	Indica información específica para programas que se ejecutan en Solaris Operating Environment.
	Indica información específica para programas que se ejecutan en Windows 2000.
	Indica información específica para DB2 Universal Database.
	Indica información específica para Oracle9i Database.

Variables de vía de acceso

En esta guía se utilizan las siguientes variables para representar vías de acceso de directorio:

dir_instal_WC

Es el directorio de instalación para WebSphere Commerce. Los siguientes son los directorios de instalación por omisión para WebSphere Commerce en los diversos sistemas operativos:

	/usr/WebSphere/CommerceServer55
	/QIBM/ProdData/CommerceServer55
	/opt/WebSphere/CommerceServer55
	/opt/WebSphere/CommerceServer55
	C:\Archivos de programa\WebSphere\CommerceServer55

 *dir_usuario_WC*

Es el directorio para todos los datos que utiliza WebSphere Commerce y que pueden ser modificados o deben ser configurados por un usuario. Un ejemplo de estos datos es la información de la instancia de WebSphere Commerce. Este directorio es exclusivo para OS/400.

La variable *dir_usuario_WC* representa el directorio siguiente:

/QIBM/UserData/CommerceServer55

dir_instal_WAS

Es el directorio de instalación para WebSphere Application Server. Los siguientes son los directorios de instalación por omisión para WebSphere Application Server en los diversos sistemas operativos:

▶ AIX	/usr/WebSphere/AppServer
▶ 400	/QIBM/ProdData/WebAS5
▶ Linux	/opt/WebSphere/AppServer
▶ Solaris	/opt/WebSphere/AppServer
▶ Windows	C:\Archivos de programa\WebSphere\AppServer

▶ 400 *dir_usuario_WAS*

Representa el directorio siguiente:

/QIBM/UserData/WebAS5/Base/nombreinstancia_WAS

▶ Developer *dir_espacio_trabajo*

Directorio del espacio de trabajo de desarrollo de WebSphere Commerce. Por omisión, es: WebSphere\workspace

Dónde encontrar información nueva

Este manual puede actualizarse en el futuro. Visite el siguiente sitio Web de WebSphere Commerce para comprobar si hay actualizaciones:

www.ibm.com/software/webservers/library.html

Las actualizaciones pueden incluir información nueva.

Parte 1. Visión general de los ejemplos de WebSphere Commerce

IBM WebSphere Commerce le proporciona varios ejemplos en los que puede basar su propio negocio (tienda o sitio). Cada ejemplo representa un modelo de negocio; un concepto que proporciona la estructura organizativa, roles para asignar a la organización, políticas de control de acceso y grupos de políticas, y tiendas predefinidas que van dirigidas a una solución de comercio electrónico específica.

Los ejemplos se han creado para representar escenarios de ventas directas, de cadena de valor (cadena de demanda y cadena de oferta) y de alojamiento de sitios Web. Los modelos de negocio representados en los ejemplos de WebSphere Commerce son:

- Directo al consumidor
- Directo a B2B
- Cadena de demanda
- Cadena de oferta
- Alojamiento de sitios Web

Cada ejemplo está diseñado para utilizar las características que se encuentran actualmente en los principales sitios de negocio. Las tiendas de ejemplo que se proporcionan con WebSphere Commerce son las siguientes:

- FashionFlow, una tienda de moda en línea Directo al consumidor.
- MiniFashion, una tienda en línea Directo al consumidor reducida.
-  Business ToolTech, una tienda de ferretería en línea Directo a B2B.
-  Business Commerce Plaza, una tienda de informática en línea de revendedor de Cadena de demanda.
-  Business Centro de alojamiento de Commerce, una tienda en línea de Alojamiento.
-  Business Centro de proveedores de Commerce, una tienda en línea de Cadena de oferta.
-  Express ExpressStore, una tienda en línea de directo al consumidor y directo a B2B.

Nota: Para obtener más información sobre la tienda ExpressStore, consulte la publicación *WebSphere Commerce - Express, Guía de inicio fácil*.

Para obtener información sobre los modelos de Ventas directas y los archivadores de tienda asociados, consulte la Parte 3, “Ejemplo de Directo al consumidor (FashionFlow)”, en la página 19, y la Parte 4, “Ejemplo de Directo a B2B (ToolTech)”, en la página 119.

Para obtener información sobre los modelos de Cadena de valor (Cadena de demanda y Cadena de oferta) y los archivadores de tienda asociados, consulte la Parte 5, “Ejemplo de Cadena de demanda (Commerce Plaza)”, en la página 163, y la Parte 6, “Ejemplo de Cadena de oferta (Centro de proveedores de Commerce)”, en la página 195.

Para obtener información sobre el modelo de Alojamiento y los archivadores de tienda asociados, consulte la Parte 7, "Ejemplo de Alojamiento (Centro de alojamiento de Commerce)", en la página 225.

Capítulo 1. Ejemplos proporcionados con WebSphere Commerce

IBM WebSphere Commerce le proporciona varios ejemplos en los que puede basar su propio negocio (tienda o sitio). Cada ejemplo representa un modelo de negocio; un concepto que proporciona la estructura organizativa, roles para asignar a la organización, políticas de control de acceso y grupos de políticas, y tiendas predefinidas que van dirigidas a una solución de comercio electrónico específica. El modelo debería utilizarse en la etapa de desarrollo, actuando como un ejemplo de implementación típico de una solución. Puede utilizar este modelo como base, y luego añadir, suprimir o modificar el contenido para que se adapte a sus necesidades y refleje su negocio.

Los ejemplos están pensados para reducir el tiempo, en comparación con releases anteriores, que se tarda desde que se instala WebSphere Commerce hasta que éste empieza a funcionar en su sitio. Esto se consigue proporcionando no solamente mandatos y archivos JSP, sino también el diseño organizativo adecuado, la configuración de aprobaciones y la suscripción a los grupos de políticas de control de acceso adecuados para contextos de negocio específicos. Los ejemplos se han creado para representar escenarios de ventas directas, de cadena de valor (cadena de demanda y cadena de oferta) y de alojamiento de sitios Web. Los modelos de negocio representados en los ejemplos de WebSphere Commerce son:

- Directo al consumidor
- Directo a B2B
- Cadena de demanda
- Cadena de oferta
- Alojamiento

Dentro de cada modelo de negocio hay un archivador de tienda compuesto que contiene todos los elementos de los modelos de negocio de WebSphere Commerce. Los ejemplos están dentro de este archivador de tienda. Puesto que cada tienda de ejemplo está empaquetada con WebSphere Commerce como un archivador de tienda, no es necesario realizar ninguna instalación adicional. Para crear una tienda operativa, debe publicar uno de los archivadores de tienda compuestos. También puede publicar una serie de archivadores de tienda de componente para publicar una tienda operativa. Las tiendas se publican desde la Consola de administración; sólo los Administradores de sitio pueden publicar un archivador de tienda, seleccionando Sitio y, desde el menú Archivadores de tienda, seleccionando Publicar. A continuación, la página Archivadores de tienda muestra la lista de los archivadores de tienda disponibles para publicación. Por omisión, se visualiza la página que muestra los archivadores de tienda compuestos. Para obtener más información acerca de cómo publicar un archivador de tienda, consulte la información sobre publicación de la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Cada ejemplo está diseñado para utilizar las características que se encuentran actualmente en los principales sitios de negocio. Las tiendas de ejemplo que se proporcionan con WebSphere Commerce son las siguientes:

- FashionFlow, una tienda de moda en línea Directo al consumidor.
- MiniFashion, una tienda en línea Directo al consumidor.
- ToolTech, una tienda de ferretería en línea Directo a B2B.

- Commerce Plaza, una tienda de informática en línea de revendedor de Cadena de demanda.
- Centro de alojamiento de Commerce, una tienda de Alojamiento en línea.
- Centro de proveedores de Commerce, una tienda de Cadena de oferta en línea.

Para más información sobre los modelos de negocio soportados por WebSphere Commerce, y sobre el desarrollo de tiendas, consulte la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía para el desarrollo de tiendas*.

Archivadores de tienda de ejemplo y control de acceso

Cada modelo de negocio tiene asociado un archivo archivador de tienda (SAR). Un archivo archivador de tienda es un archivo comprimido que contiene todos los elementos necesarios para crear un sitio o una tienda. Una vez que publique un archivador de tienda, tendrá un sitio o tienda operativo que podrá ver y en el que podrá navegar o comprar.

Puede publicar el archivador compuesto, que tiene todos los elementos de los archivadores de tienda más pequeños, o puede publicar archivadores de tienda individuales o de componente, que tienen menos elementos. Un archivador de tienda compuesto contiene todos los elementos necesarios para crear un sitio operativo. Contiene la estructura de la organización, roles de usuario predefinidos, políticas de control de acceso y grupos de políticas para el modelo de negocio correspondiente. Además de los elementos de seguridad necesarios, también contiene elementos que no son de seguridad, como procesos de negocio y archivos JSP. Puede publicar un archivador de tienda de componente si no desea todos los elementos que se incluyen con el compuesto, quizá porque hay alguna característica del mismo que no es apropiada para su tienda.

Cuando se publica un archivador de tienda, se crea una estructura organizativa, con una organización y unidades de organización; políticas de acceso y grupos de políticas específicos de la tienda; suscripción a grupos de políticas; asignación de roles a organizaciones; asignación de aprobaciones a organizaciones.

Roles y el archivo XML MemberRegistrationAttributes

Después de crear una instancia y de publicar el archivador de tienda, algunos roles se crean dinámicamente cuando un usuario o una organización se registra (lo que también se conoce como *autorregistro*). Los usuarios pueden autorregistrarse utilizando los mandatos: BuyerRegistrationAdd, ResellerRegistrationAdd, UserRegistrationUpdate y UserRegistrationAdd. Como parte del proceso de registro, se asignan roles automáticamente basándose en el tipo de registro, la organización bajo la que se crea el usuario y la tienda en la que se registra el nuevo usuario. Los roles específicos que se han de asignar se pueden configurar utilizando el archivo MemberRegistrationAttributes.xml.

La sección UserRoles contiene nodos de Usuario. El algoritmo de asignación de roles se repite para toda la lista de nodos de Usuario, y devuelve el primero que coincide. Este proceso se basa en lo siguiente:

- El tipo de registro (registrationType) (por ejemplo, userRegistration, ResellerRegistration, BuyerRegistration).
- El predecesor del miembro (memberAncestor) (las organizaciones y unidades de organización que forman el árbol de predecesores del usuario).
- El predecesor de la tienda (las organizaciones y unidades de organización que forman el árbol de predecesores de la tienda en la que el usuario se está

registrando). Para cada predecesor del usuario, el archivo busca nodos de Usuario que coincidan con el tipo de registro y el predecesor de la tienda, y devuelve el primer grupo de cada predecesor que coincide.

Cuando se encuentra un grupo de roles que coincide con los criterios externos, WebSphere Commerce intenta asignar los roles del grupo al usuario u organización. Un ejemplo de nombre de rol de usuario es Cliente registrado.

La sección OrganizationRoles es muy similar a la sección de roles de usuario (UserRoles), salvo que esta sección es donde se definen los roles para nuevas organizaciones. La diferencia principal es que los roles listados dentro de los grupos de roles para organizaciones se definen únicamente por nombre; es decir, una vez que WebSphere Commerce localiza un grupo de roles coincidente, simplemente crea todos los roles definidos en la lista. Un ejemplo de un grupo de roles de organización es Registro de revendedores, que contiene una serie de roles, como Vendedor, Administrador de vendedores y Cliente registrado.

Para obtener una explicación de este archivo, e información detallada sobre cómo se crean los roles, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Para más información sobre los roles que se crean dinámicamente para cada ejemplo, consulte el capítulo de la tienda de ejemplo correspondiente.

Parte 2. Convenciones de las tiendas de ejemplo

Las tiendas de ejemplo que se proporcionan con WebSphere Commerce siguen convenciones similares, como por ejemplo:

- Ubicación y estructura de directorios
- Convenciones de denominación de archivos JSP
- Convenciones de denominación de archivos de propiedades

Capítulo 2. Convenciones de las tiendas de ejemplo

Todas las tiendas de ejemplo que se ofrecen con WebSphere Commerce siguen convenciones similares, como la ubicación y la estructura de directorios de los ejemplos, las convenciones de denominación de los archivos JSP (JavaServer Pages) o las convenciones de denominación de los archivos de propiedades.

Ubicación y estructura de directorios de los ejemplos

La ubicación y las estructuras de directorios se muestran con dos vías de acceso diferentes para que pueda ver dónde podrían estar situados los elementos en un entorno de desarrollo o de producción. La vía de acceso de desarrollo tiene la variable *dir_espacio_trabajo* y la vía de acceso de producción tiene la variable *dir_instal_WAS*.

Directo al consumidor — FashionFlow

Tabla 1. FashionFlow

Tienda	Ubicación de los archivos JSP	Ubicación de los archivos de propiedades
FashionFlow	Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores /Web Content/FashionFlow <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_ <i>nombreinstantancia</i> .ear /Stores.war/FashionFlow	Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores /Web Content/WEB-INF/classes /FashionFlow/ <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_ <i>nombreinstantancia</i> .ear/Stores.war /WEB-INF/classes/FashionFlow

Además de los archivos JSP y los archivos de propiedades, hay algunos otros archivos que se utilizan para cambiar el flujo de las páginas, el estilo de la tienda o sitio, y las páginas de vista previa para obtener una vista preliminar de los cambios antes de entrar en fase de producción.

Para cambiar el flujo, o para habilitar e inhabilitar ciertas características de la tienda, los **Archivos Cambiar flujo** se encuentran en:

Developer *dir_espacio_trabajo*/Stores/Web Content/WEB-INF/xml/tools/stores/FashionFlow/
dir_instal_WAS/installedApps/*nombrenodo*
/WC_*nombreinstantancia*.ear/Stores.war/
WEB-INF/xml/tools/stores/FashionFlow/

Para cambiar el estilo de la tienda o sitio, las **Imágenes en miniatura del 'Editor de estilos' de la tienda** se encuentran en:

Developer *dir_espacio_trabajo*/Stores/Web Content/tools/stores/FashionFlow/style
dir_instal_WAS/installedApps/*nombrenodo*
/WC_*nombreinstantancia*.ear/Stores.war/
tools/stores/FashionFlow/style

Para ver una vista preliminar de las páginas cambiadas, las **Páginas de vista previa 'Cambiar páginas'** se encuentran en:

▶ Developer `dir_espacio_trabajo/Stores/Web Content/tools/stores/FashionFlow/text`
`dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstantia.ear`
`/Stores.war/tools/stores/FashionFlow/text`

Directo al consumidor — MiniFashion

Tabla 2. MiniFashion

Tienda	Ubicación de los archivos JSP	Ubicación de los archivos de propiedades
MiniFashion	▶ Developer <code>dir_espacio_trabajo/Stores</code> <code>/Web Content/ConsumerBasic</code> <code>dir_instal_WAS/installedApps/</code> <code>nombrenodo</code> <code>/WC_nombreinstantia.ear</code> <code>/Stores.war/</code> <code>ConsumerBasic</code>	N/A

Directo a B2B — ToolTech

▶ Business

Tabla 3. ToolTech

Tienda	Ubicación de los archivos JSP	Ubicación de los archivos de propiedades
ToolTech	▶ Developer <code>dir_espacio_trabajo/Stores</code> <code>/Web Content/ToolTech</code> <code>dir_instal_WAS/installedApps/</code> <code>nombrenodo</code> <code>/WC_nombreinstantia.ear</code> <code>/Stores.war/ToolTech</code>	▶ Developer <code>dir_espacio_trabajo/Stores</code> <code>/Web Content/WEB-INF/classes</code> <code>/ToolTech</code> <code>dir_instal_WAS/installedApps/</code> <code>nombrenodo</code> <code>/WC_nombreinstantia.ear</code> <code>/Stores.war/WEB-INF/classes/</code> <code>ToolTech</code>

Para cambiar el flujo, o para habilitar e inhabilitar ciertas características de la tienda, los **Archivos Cambiar flujo** se encuentran en:

▶ Developer `dir_espacio_trabajo/Stores/Web Content/WEB-`
`INF/xml/tools/stores/ToolTech`
`dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstantia.ear/Stores.war/`
`WEB-INF/xml/tools/stores/ToolTech`

Cadena de demanda — Commerce Plaza

► Business

Tabla 4. Commerce Plaza

Tienda	Ubicación de los archivos JSP	Ubicación de los archivos de propiedades
Commerce Plaza	► Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores/</i> <i>/Web Content/CommercePlaza</i> <i>dir_instal_WAS/installedApps/</i> <i>nombrenodo</i> <i>/WC_nombreinstancia.ear</i> <i>/Stores.war/CommercePlaza</i>	► Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> <i>/Web Content/WEB-</i> <i>INF/classes/CommercePlaza</i> <i>dir_instal_WAS/installedApps/</i> <i>nombrenodo</i> <i>/WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/</i> <i>WEB-INF/classes/CommercePlaza</i>
Tienda con perfil de revendedor Directo al consumidor	► Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> <i>/Web Content</i> <i>/ConsumerDirectResellerProfile</i> <i>dir_instal_WAS/installedApps/</i> <i>nombrenodo</i> <i>/WC_nombreinstancia.ear</i> <i>/Stores.war/</i> <i>ConsumerDirectResellerProfile</i>	► Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> <i>/Web Content/WEB-INF</i> <i>/xml/tools/stores</i> <i>/ConsumerDirectResellerProfile</i> <i>dir_instal_WAS/installedApps/</i> <i>nombrenodo</i> <i>/WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/</i> <i>WEB-INF/classes</i> <i>/ConsumerDirectResellerProfile</i>
Tienda con elementos de catálogo	► Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> <i>/Web Content</i> <i>/CommercePlazaCatalog</i> <i>dir_instal_WAS/installedApps</i> <i>/nombrenodo/WC_</i> <i>nombreinstancia.ear</i> <i>/Stores.war/</i> <i>CommercePlazaCatalog</i>	N/A

Además de los archivos JSP y los archivos de propiedades, hay algunos otros archivos que se utilizan para cambiar el flujo de las páginas, el estilo de la tienda o sitio, y las páginas de vista previa para obtener una vista preliminar de los cambios antes de entrar en producción.

Para cambiar el flujo, o para habilitar e inhabilitar ciertas características de la tienda, los **Archivos Cambiar flujo** se encuentran en:

► Developer *dir_espacio_trabajo/Stores/Web Content/WEB-*
INF/xml/tools/stores/ConsumerDirectResellerProfile
dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstancia.ear
/Stores.war/WEB-INF/xml/tools/stores/ConsumerDirectResellerProfile

Para cambiar el estilo de la tienda o sitio, las **Imágenes en miniatura del 'Editor de estilos' de la tienda** se encuentran en:

► Developer *dir_espacio_trabajo/Stores/Web*
Content/tools/stores/ConsumerDirectResellerProfile/style
dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstancia.ear
/Stores.war/tools/stores/ConsumerDirectResellerProfile/style

Para ver una vista preliminar de las páginas cambiadas, las **Páginas de vista previa 'Cambiar páginas'** se encuentran en:

► Developer *dir_espacio_trabajo/Stores/Web*

Content/tools/stores/ConsumerDirectResellerProfile/text
 dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstancia.ear
 /Stores.war/tools/stores/ConsumerDirectResellerProfile/text

Cadena de demanda — Tiendas alojadas

► Business

Tiendas alojadas: Tenga en cuenta que no hay ningún nombre de directorio por omisión para las tiendas alojadas. Puede elegir un nombre de su elección para este directorio. Por este motivo, se le denominará *tienda_alojada*. Cuando se crea una tienda alojada, ésta comparte todos los recursos con la tienda con perfil de revendedor Directo al consumidor y no contiene ningún elemento propio. Cuando la tienda se personaliza, se crean algunos archivos y se colocan en los directorios siguientes:

Tabla 5. Cadena de demanda — tiendas alojadas

Imágenes	Archivos Cambiar flujo	Ubicación de los archivos de propiedades
► Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores/Web Content/tienda_alojada <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear /Stores.war/ <i>tienda_alojada</i>	► Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> / Stores/Web Content/WEB-INF/xml/tools /stores/tienda_alojada <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear /Stores.war/ WEB-INF/ xml/tools/stores /tienda_alojada	► Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> / Stores/Web Content/WEB-INF/classes /tienda_alojada <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear /Stores.war/WEB-INF /classes/tienda_alojada

Cadena de demanda — Centro de alojamiento de Commerce

► Business

Tabla 6. Centro de alojamiento de Commerce

Tienda	Ubicación de los archivos JSP	Ubicación de los archivos de propiedades
Centro de alojamiento de Commerce	► Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores /Web Content/CommerceHostingHub <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear /Stores.war/ CommerceHostingHub	► Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores /Web Content/WEB-INF/classes /CommerceHostingHub/ <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/ WEB-INF/classes /CommerceHostingHub
Directorio de tiendas	► Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores /Web Content/public <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear/ Stores.war/public	► Developer <i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores /Web Content/WEB-INF/classes /public/ <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps/ <i>nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/ WEB-INF/classes/public

Tabla 6. Centro de alojamiento de Commerce (continuación)

Tienda con elementos de catálogo	<p>Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> /Web Content/ HostingCatalogAssetStore <i>dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear/ Stores.war/ HostingCatalogAssetStore</p>	<p>Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> /Web Content/WEB-INF/classes /HostingCatalogAssetStore/ <i>dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/ WEB-INF/classes/ HostingCatalogAssetStore</p>
Tienda con elementos de escaparate alojada	<p>Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> /Web Content/ HostedStoreFrontAssetStore <i>dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear/ Stores.war/ HostedStoreFrontAssetStore</p>	<p>Developer <i>dir_espacio_trabajo/Stores</i> /Web Content/WEB-INF/classes /HostedStoreFrontAssetStore/ <i>dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo</i> /WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/ WEB-INF/classes/ HostedStoreFrontAssetStore</p>

Además de los archivos JSP y los archivos de propiedades, hay algunos otros archivos que se utilizan para cambiar el flujo de las páginas, el estilo de la tienda o sitio, y las páginas de vista previa para obtener una vista preliminar de los cambios antes de entrar en producción.

Para cambiar el flujo, o para habilitar e inhabilitar ciertas características de la tienda, los **Archivos Cambiar flujo** se encuentran en:

Developer *dir_espacio_trabajo/Stores*
 /Web Content/ WEB-INF/xml/tools/stores/HostedStoreFrontAssetStore
dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/
 WEB-INF/xml/tools/stores/HostedStoreFrontAssetStore

Para cambiar el estilo de la tienda o sitio, las **Imágenes en miniatura del 'Editor de estilos' de la tienda** se encuentran en:

Developer *dir_espacio_trabajo/Stores*
 /Web Content//tools/stores/HostedStoreFrontAssetStore/style
dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstancia.ear/
 Stores.war/tools/stores/HostedStoreFrontAssetStore/style

Para ver una vista preliminar de las páginas cambiadas, las **Páginas de vista previa 'Cambiar páginas'** se encuentran en:

Developer *dir_espacio_trabajo/Stores*
 /Web Content/tools/stores/HostedStoreFrontAssetStore/text
dir_instal_WAS/installedApps/nombrenodo/WC_nombreinstancia.ear/
 Stores.war/tools/stores/HostedStoreFrontAssetStore/text

Las tiendas alojadas se comportan igual que en la tabla Cadena de demanda — Tiendas alojadas.

Cadena de oferta — Centro de proveedores de Commerce

► Business

Tabla 7. Centro de proveedores de Commerce

Tienda	Ubicación de los archivos JSP	Ubicación de los archivos de propiedades	Ubicación de las imágenes del catálogo
Tienda del Centro de proveedores	<p>► Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores/Web Content /SupplierMarketplace <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps /nombrenodo /WC_nombreinstancia.ear /Stores.war /SupplierMarketplace</p>	<p>► Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores/Web Content/ WEB-INF/classes /SupplierMarketplace/ <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps /nombrenodo /WC_nombreinstancia.ear/ Stores.war/ WEB-INF/classes/ SupplierMarketplace</p>	N/A
Tienda con elementos de catálogo	<p>► Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores/Web Content/ Catalog <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps /nombrenodo /WC_nombreinstancia.ear/ Stores.war /SupplierMarketplace Catalog</p>	N/A	<p>► Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores/Web Content/ SupplierMarketplace Catalog/ images <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps /nombrenodo /WC_nombreinstancia.ear /Stores.war/ SupplierMarketplace Catalog/ images</p>
Tienda con elementos de proveedor	<p>► Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores/Web Content /SupplierProfileStore <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps /nombrenodo /WC_nombreinstancia.ear/ Stores.war /SupplierProfileStore</p>	<p>► Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo</i> /Stores/Web Content/ WEB-INF/classes /SupplierProfileStore/ <i>dir_instal_WAS</i> /installedApps /nombrenodo /WC_nombreinstancia.ear /Stores.war/ WEB-INF/classes/ SupplierProfileStore</p>	N/A

Tabla 7. Centro de proveedores de Commerce (continuación)

Tienda de proveedor alojada	<p>Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo</i> <i>/Stores/Web Content/</i> <i>identificador_tienda</i> <i>dir_instal_WAS</i> <i>/installedApps</i> <i>/nombrenodo</i> <i>/WC_nombreinstancia.ear/</i> <i>Stores.war</i> <i>/identificador_tienda</i></p>	N/A	<p>Developer</p> <p><i>dir_espacio_trabajo/</i> <i>Stores/Web Content/</i> <i>identificador_tienda/</i> <i>images/catalog</i> <i>dir_instal_WAS</i> <i>/installedApps</i> <i>/nombrenodo</i> <i>/WC_nombreinstancia.ear/</i> <i>Stores.war</i> <i>/identificador_tienda/</i> <i>images/catalog</i></p>
-----------------------------	---	-----	---

Convenciones de denominación de archivos JSP (JavaServer Pages)

Al crear archivos JSP, hay ciertas convenciones que deben seguirse siempre que sea posible.

La primera letra debe estar en mayúscula, y debe utilizarse el formato "camel case", es decir cada palabra empieza por mayúscula (por ejemplo CamelCase), para todos los archivos JSP. Los nombres de archivos JSP empiezan con un sustantivo. Puede poner un adjetivo delante del sustantivo, como en *AdvancedCatalogSearchForm.jsp*. No tiene necesariamente que repetir el nombre de la sección a la que pertenece el archivo JSP; por ejemplo, *AddressBookDisplay.jsp* pertenece a la sección Account, pero el archivo JSP no necesita tener "Account" como parte del nombre. Si es posible, evite utilizar formas abreviadas en el nombre del JSP; no obstante, a veces existen consideraciones sobre la longitud de los directorios y no es posible evitar una forma abreviada.

Hay dos tipos de archivos JSP:

1. Archivos JSP de visualización

Los archivos JSP de visualización se utilizan para aspectos de presentación de las páginas de tienda. Contienen HTML y códigos personalizados JSP. Este tipo de archivos JSP no deberían contener código Java, pero pueden contenerlo en algunos casos. Estos archivos JSP contienen lógica de visualización Java pero no deben contener lógica de negocio.

2. Archivos JSP no de visualización o de configuración

Todos los archivos JSP que no presentan información al usuario entran dentro de esta categoría. Entre ellos se incluyen los que preparan cualquier dato que necesite el archivo JSP de visualización correspondiente, o los archivos JSP utilizados para dirigir a archivos JSP diferentes basándose en ciertas condiciones. Por ejemplo, *EnvironmentSetup.jsp* recupera y prepara la vía de acceso JSP, la vía de acceso de archivos y el paquete de recursos, que son utilizados por otras páginas JSP. Un ejemplo de un archivo JSP utilizado para direccionamiento es *AllocationCheckSetup.jsp*. Este archivo JSP incluye archivos JSP diferentes basándose en las diferentes condiciones de la base de datos. Muestra la página *ProductAvailability* si sólo están disponibles algunos artículos, y muestra la página *OrderSummary* si todos los artículos están disponibles o todos los artículos están no disponibles. Otro ejemplo de un archivo JSP de configuración es *MulitOrderProcessSetup*. Este archivo JSP se utiliza para ejecutar el mandato *OrderProcess* varias veces en caso de que el pedido se divida. Esto permite al usuario entrar la información sobre el pago una sola vez, que se utiliza para ambos pedidos divididos. Aunque no es

aconsejable añadir lógica de negocio a los archivos JSP, es posible que surja la necesidad de escribir este tipo de archivos JSP en caso de que no haya ningún mandato para realizar la tarea existente o para implementar alguna función útil para el usuario.

Normalmente, el nombre del archivo JSP finalizará según su tipo:

- Un archivo JSP de configuración finalizará con Setup. Por ejemplo, EnvironmentSetup.jsp.
- Un archivo JSP de visualización finalizará con Form o Display. Es posible que un archivo JSP de visualización contenga un formulario de entrada. Mientras que la función principal de esta página sea para visualización, catalogaremos dicha página como un archivo JSP de visualización. Por ejemplo, aunque la barra lateral contiene una entrada de búsqueda de catálogo, se le considera no obstante un archivo JSP de visualización. Ejemplos son AddressForm.jsp, SideBarDisplay.jsp.
- Un archivo JSP de error finaliza con Error, como por ejemplo QuickOrderBadSkuError.jsp.
- Un archivo JSP de correo electrónico finalizará con Notify, como por ejemplo PasswordResetNotify.jsp

Algunos archivos JSP se tratan de forma distinta según cómo comienzan. Por ejemplo, si un archivo JSP comienza con la palabra "Cached", ese JSP está hecho para almacenarlo en la antememoria, y se ha creado con ese fin. Algunas veces, el archivo JSP se divide para que pueda almacenarse en antememoria. Ejemplos de archivos JSP almacenados en antememoria son: CachedSidebarDisplay.jsp y CachedHeaderDisplay.jsp.

Convenios de denominación de variables

Los **nombres de variables** deben ser lo más descriptivos posibles. La primera letra del nombre de una variable debe estar en minúscula y también se utiliza el formato "CamelCase". Por ejemplo, String storeId = request.getParameter("storeId"); el nombre de la variable es igual que el del parámetro URL, lo cual facilita su asociación.

Plantillas JSP

Los ejemplos adoptan un mecanismo de plantillas JSP que mantiene un conjunto de archivos comunes que implementan un conjunto común de funciones. Estos archivos se incluyen en la mayoría de las páginas de ejemplo. Este mecanismo no sólo nos permite reflejar los cambios fácilmente, sino que también proporciona un aspecto visual y operacional común para todas las páginas de ejemplo. A continuación se presentan algunos ejemplos de archivos "include" (o de inclusión):

- index.jsp - proporciona un punto de entrada para las páginas de la tienda. Este archivo JSP dirige la página al URL adecuado para el escaparate. Puede ser diferente dependiendo de la tienda. Por ejemplo, para el ejemplo de Directo a B2B, el mandato 'LogonForm' es el URL inicial. Cada uno de los mandatos utilizados como escaparate tiene algunos parámetros obligatorios, a saber, storeId, languageId y a veces 'catalogId'. Puesto que las tiendas se crean mediante la publicación de la tienda, el valor del parámetro storeId o catalogId no se conoce hasta después de que se ha llevado a cabo la publicación. Estos valores se suministran a este archivo JSP mediante un archivo "include", que se actualiza con el proceso de publicación de la tienda. Tenga en cuenta que index.jsp no es el archivo de inclusión, el archivo de inclusión es parameters.jsp.

<%@ include file="include/parameters.jsp"%> Este archivo proporciona los valores de parámetro que necesita el mandato contenido en el archivo index.jsp.

- HeaderDisplay.jsp - Se incluye en la parte superior de la página. Contiene enlaces comunes a diversas páginas, como Carro de la compra, Mi cuenta, Contáctenos.
- FooterDisplay.jsp - Se incluye al final de la página. Contiene enlaces comunes en la parte inferior de la página que son similares o iguales a los de la cabecera.
- SidebarDisplay.jsp - Se incluye después de Header.jsp. Contiene la elección de idioma.
- EnvironmentSetup.jsp - Este archivo JSP incluye acceso al paquete de recursos, que contiene el texto específico del entorno nacional para todas las páginas de tienda. Esto nos permite mantener una tienda multilingüe manteniendo un solo conjunto de archivos JSP. Puesto que este archivo JSP lo invocan casi todos los archivos JSP de la tienda, los atributos que normalmente se necesitan se recuperan aquí. Por ejemplo, StoreDir, includeDir, fileDir y bundleDir se recuperan aquí.

Archivos de propiedades

El nombre del archivo de propiedades debería ser:

NombreTienda_entorno_nacional.properties. Las tiendas que dan soporte a múltiples idiomas deberían tener un archivo de propiedades por omisión denominado *NombreTienda.properties*. Si una serie especificada en un archivo JSP no se encuentra en un archivo de propiedades específico de un entorno nacional, se buscará en el archivo *NombreTienda.properties* por omisión. Para asignar los nombres de las claves de mensaje dentro del archivo de propiedades, siga las convenciones siguientes:

- Debe haber una sección para cada archivo JSP en el archivo de propiedades. Si esta es la primera vez que está creando el texto para la página, añada una sección para dicha página que empiece con el signo '#', que significa que es un comentario, seguido del nombre de la página.
- Todas las series de texto utilizadas en esa página deberían estar incluidas en el archivo de propiedades y se recuperan del archivo de propiedades utilizando el paquete de recursos.
- Todas las series de la página deberían empezar con el mismo identificador que identifique de forma exclusiva la página.
- Los mensajes de texto se pueden componer dinámicamente y pueden añadirse contenedores al archivo de propiedades para las sustituciones.
- El nombre de la serie de texto del mensaje debería ser descriptivo en vez de genérico. Por ejemplo, utilice logon_userid, logon_password en lugar de logon_column1 o logon_field1.

Elementos

Puede ver los elementos de datos de tienda en formato XML en el archivador de tienda. Para obtener información sobre los elementos de ejemplo, consulte la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía para el desarrollo de tiendas*.

Resolución de problemas: uso del ID de conexión en todas las tiendas

Dentro de una instancia de WebSphere Commerce, no puede volver a utilizar el mismo ID de conexión. Asegúrese de que sea único para cada instancia.

Parte 3. Ejemplo de Directo al consumidor (FashionFlow)

WebSphere Commerce le proporciona un ejemplo de Directo al consumidor. Esta parte incluye la información siguiente:

- Información del ejemplo de Directo al consumidor
- Visión general de FashionFlow e información de configuración
- Ejemplos de uso de FashionFlow
- Guías de aprendizaje de FashionFlow
- Visión general de MiniFashion

Capítulo 3. Archivadores de tienda del ejemplo de Directo al consumidor

El ejemplo de Directo al consumidor incluye una tienda de moda en línea (FashionFlow), que soporta la venta directa a los consumidores. En el modelo de negocio Directo al consumidor, todas las tiendas están bajo el control de un vendedor, que vende sus productos al público en general.

Archivadores de tienda Directo al consumidor y control de acceso

FashionFlow es la tienda de ropa en línea Directo al consumidor que se proporciona con WebSphere Commerce. FashionFlow implementa muchas de las características utilizadas más comúnmente en los sitios de comercio electrónico más importantes de la actualidad.

A continuación se ofrece una descripción de la organización y los roles que se crean en las tres etapas de la configuración del ejemplo: creación de la instancia, publicación del archivador de tienda y entidades dinámicas.

Estructura de la organización y creación de la instancia

Para que los clientes o compradores puedan acceder al sitio, examinar el catálogo y formalizar pedidos; o para que los empleados puedan llevar a cabo la administración del sitio, incluyendo la actualización del catálogo, la creación de nuevas promociones o la gestión de pedidos; o para que los revendedores u otros business partners puedan realizar transacciones en el sitio, todos los participantes en el escenario de negocio deben tener asignada una posición en la estructura organizativa de WebSphere Commerce.

La estructura organizativa de WebSphere Commerce proporciona un marco de trabajo para las personas, o entidades, que participan en el escenario de negocio. Este marco de trabajo está organizado en una estructura jerárquica, que imita las jerarquías organizativas típicas, con entradas para organizaciones, unidades de organización y usuarios. Las organizaciones y las unidades de organización del marco de trabajo actúan como propietarios de las partes del negocio. Todas las partes del negocio, incluyendo clientes, administradores, tiendas, catálogos y distribuidores, deben ser propiedad de una organización o de una unidad de organización.

La estructura de la organización y el modelo de control de acceso están estrechamente relacionados, en cuanto que el modelo de control de acceso aplica las políticas de control de acceso a las organizaciones en lugar de a sus diversas entidades (tiendas, clientes, administradores, etcétera). Las políticas aplicables a una entidad (o recurso) se aplican a la organización propietaria de la entidad o recurso.

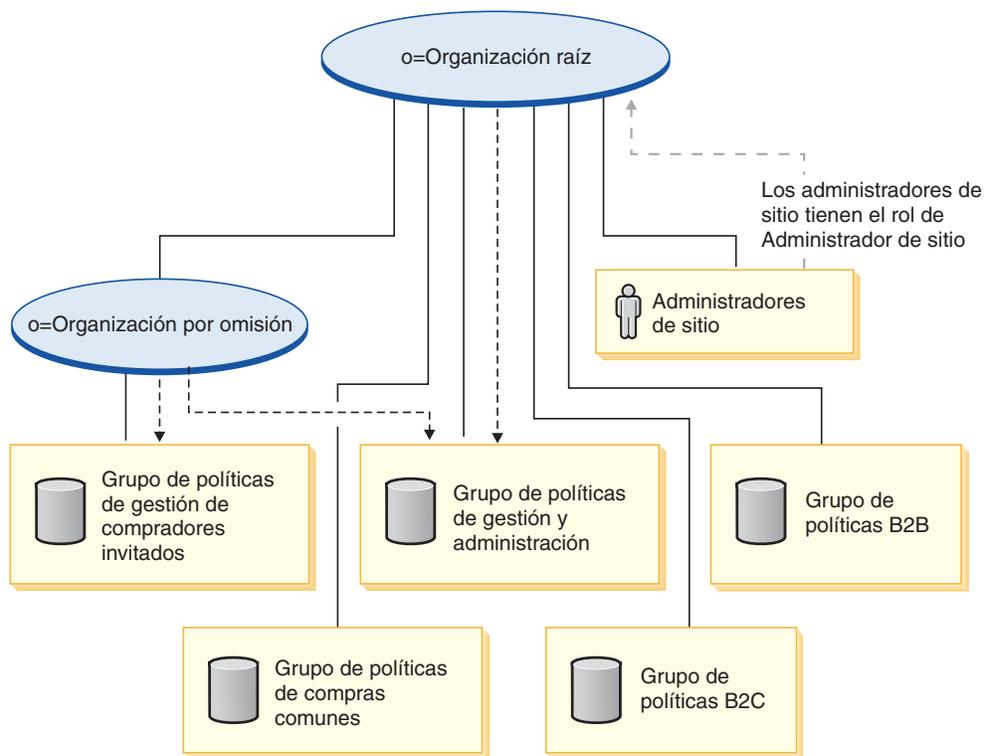
El diagrama siguiente describe en líneas generales la estructura organizativa básica de WebSphere Commerce con control de acceso.

- **Organización raíz:** La organización raíz es la organización de nivel superior y es su propio padre. Todas las organizaciones de la estructura organizativa de WebSphere Commerce son descendientes de la organización raíz. En este ejemplo, los administradores de sitio son propiedad de la organización raíz.

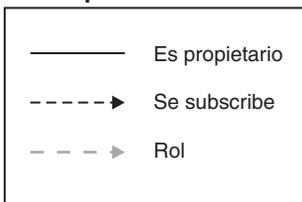
- **Organización por omisión:** La organización por omisión está debajo de la raíz. Todos los clientes invitados y todos los clientes en negocios Directo al consumidor pertenecen a la organización por omisión.
- **Entidades de organización hijo:** Pueden existir uno o más niveles diferentes de entidades de organización por debajo de las entidades de organización padre. Puede añadir tantas entidades de organización hijo como sean necesarias para dar soporte a su negocio.

La estructura de control de acceso de WebSphere Commerce es lo suficientemente flexible como para dar soporte a todas las entidades de los modelos de negocio soportados. Durante la creación de la instancia, sólo se crean la organización raíz y la organización por omisión. La estructura de control de acceso básica se instala durante la creación de la instancia, independientemente del modelo de negocio.

Control de acceso básico



Descripción



La organización raíz es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión y administración
- Compras comunes
- B2C
- B2B

La organización por omisión es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión de compradores invitados

No obstante, la organización raíz sólo se suscribe al grupo de políticas de gestión y administración. Las políticas de este grupo de políticas se aplican a todos los recursos que son propiedad de esta organización raíz y a sus descendientes, excepto aquellos descendientes que se suscriben a un grupo de políticas. Puesto que la organización por omisión se suscribe a los grupos de políticas, las políticas de la organización raíz no se heredan. Para la organización por omisión, las políticas de los grupos de políticas de gestión y administración y de gestión de compradores invitados se aplican a cualquier recurso que sea propiedad de la organización por omisión.

Para más información sobre los grupos de políticas por omisión, consulte el apéndice de la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía seguridad*.

Archivadores de tienda Directo al consumidor

Los archivos SAR siguientes están asociados con el modelo de negocio Directo al consumidor:

Tabla 8. Directo al consumidor de Business Edition

Nombre del archivador de tienda	Descripción
ConsumerDirect.sar	Archivador de tienda compuesto de ejemplo que contiene la estructura de la organización, roles de usuario predefinidos y las políticas de control de acceso y las suscripciones a grupos de políticas necesarias para crear un entorno Directo al consumidor, además de una tienda operativa con muchas características.
ConsumerDirectOrganizationStructure.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene la estructura de la organización y los roles de usuario predefinidos para crear un entorno Directo al consumidor.
ConsumerDirectStore.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene todos los elementos necesarios para crear una tienda Directo al consumidor operativa con muchas características. También contiene las suscripciones a grupos de políticas necesarias.

Los roles de una organización indican los posibles roles que un usuario puede desempeñar dentro de una organización. Para obtener más información sobre los roles, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Directo al consumidor de Business Edition

Contenido de ConsumerDirect.sar



- Organización vendedora y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de marketing, Director de operaciones, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado
- Organización Directo al consumidor y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de marketing, Director de operaciones, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado
- FashionFlow (tienda de ejemplo)
- Grupo de políticas de FashionFlow

Contenido de ConsumerDirectOrganizationStructure.sar



- Organización vendedora y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de marketing, Director de operaciones, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado

Contenido de ConsumerDirectStore.sar



- FashionFlow (tienda de ejemplo)
- Organización Directo al consumidor (B2C) y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de marketing, Director de operaciones, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado
- Grupo de políticas de FashionFlow

Tienda básica Directo al consumidor

Hay una nueva tienda de ejemplo básica que proporciona un conjunto mínimo de elementos necesarios para hacer que funcione una tienda. Se ofrece como alternativa a la supresión de grandes cantidades de información. En vez de ello, puede utilizar la tienda de ejemplo básica como base de una tienda y luego ampliarla gradualmente para adaptarla a sus necesidades. El modelo Directo al consumidor de Business Edition contiene además los archivadores de tienda (SAR) siguientes:

Tabla 9. Archivador de la tienda básica Directo al consumidor de Business Edition

Nombre del archivador de tienda	Descripción
BasicStore.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear una tienda operativa muy básica. Si desea crear una tienda muy diferente de la tienda creada por BasicStore.sar, utilice este archivador de tienda como base para el desarrollo.

Contenido de BasicStore.sar

- MiniFashion (tienda de ejemplo)
- Grupo de políticas ConsumerBasic

Directo al consumidor de Professional Edition

Professional El modelo Directo al consumidor de Professional Edition contiene los archivadores de tienda (SAR) siguientes:

Tabla 10. Directo al consumidor de Professional Edition

Nombre del archivador de tienda	Descripción
FashionFlow.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene una tienda operativa con muchas características.

Contenido de FashionFlow.sar

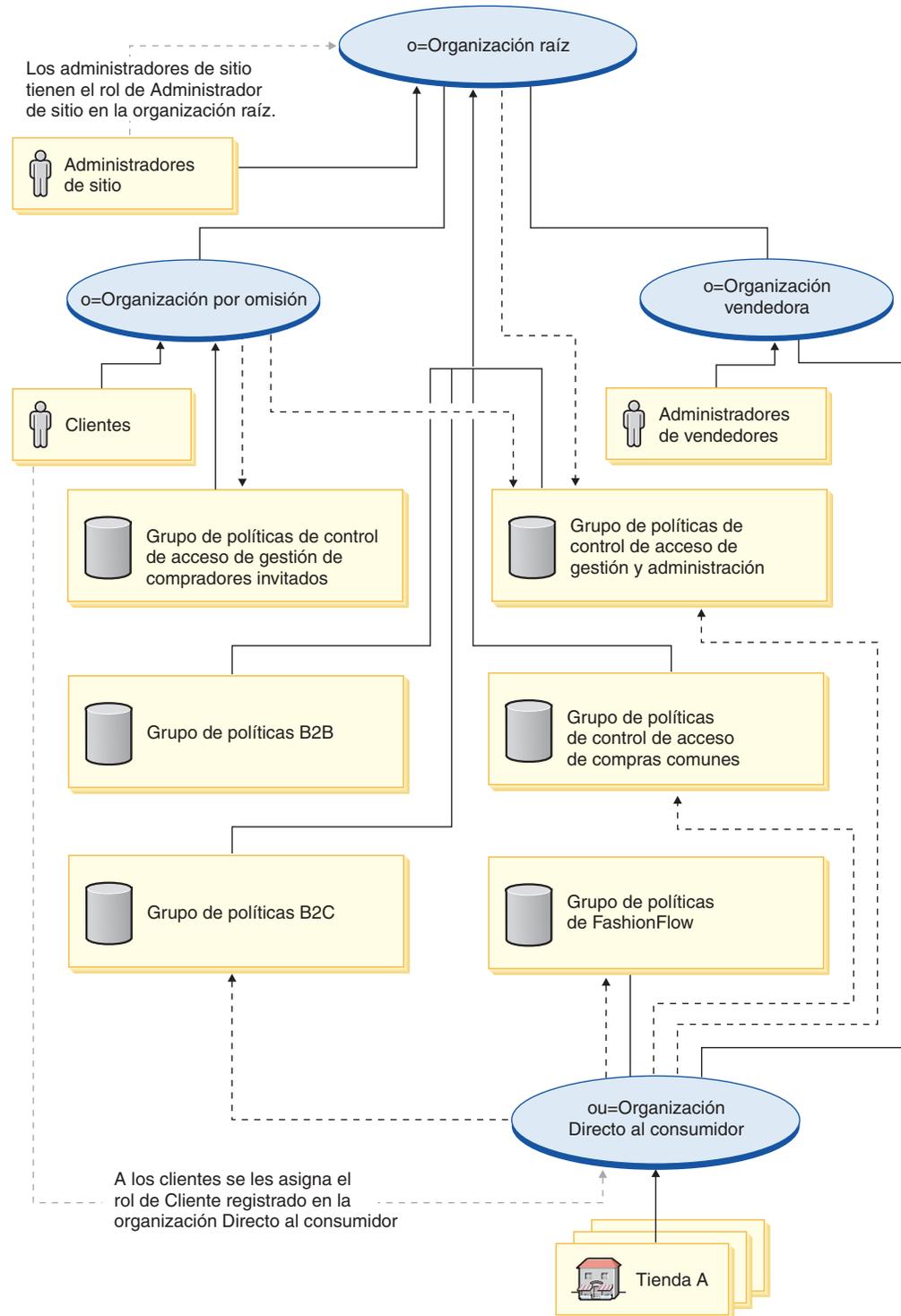


- FashionFlow (tienda de ejemplo)
- Grupo de políticas de FashionFlow

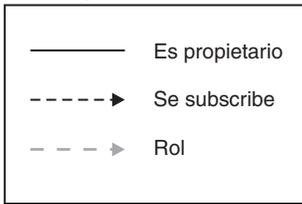
Roles creados dinámicamente para Directo al consumidor

A los *clientes* se les asigna el rol de Cliente registrado en la organización que posee la tienda en la que se registran (por ejemplo, ou=Organización B2C). Esta información se obtiene del archivo MemberRegistrationAttributes.xml. Para más información, consulte el apartado “Roles y el archivo XML MemberRegistrationAttributes” en la página 4 o la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

El diagrama siguiente describe una estructura de organización Directo al consumidor y de control de acceso básicas.



Descripción



En este diagrama que describe la organización Directo al consumidor básica, la organización raíz es propietaria y se suscribe a los grupos de políticas por omisión como se describe en la página 22.

La organización Directo al consumidor se suscribe directamente al grupo de políticas de control de acceso B2C, al grupo de políticas de gestión y administración y al grupo de políticas de compras comunes.

La organización Directo al consumidor también es propietaria y se suscribe al grupo de políticas de FashionFlow. El grupo de políticas de FashionFlow contiene la política siguiente:

- AllUsersExecuteFashionAllUsersViews

Puesto que las entidades de organización se suscriben a los grupos de políticas de control de acceso, si va a crear varias tiendas en el sitio, y desea aplicar grupos de políticas de control de acceso diferentes a tiendas individuales, debe crear organizaciones independientes para que sean propietarias de cada tienda.

Capítulo 4. Visión general de la tienda de ejemplo de Directo al consumidor (FashionFlow)

FashionFlow es la tienda de ropa en línea Directo al consumidor que se proporciona con WebSphere Commerce. FashionFlow fusiona las características de todas las tiendas Directo al consumidor de IBM anteriores (WebFashion, NewFashion, InFashion, WebAuction), y además incorpora nuevas características. Algunas de las características que se incluyen en la tienda de ejemplo FashionFlow son:

- Promociones por correo electrónico, basadas en intereses de los clientes
- Ventas cruzadas, ventas ascendentes, accesorios
- Descuentos basados en normas
- Cupones
- Posibilidad de búsqueda de productos
- Búsqueda avanzada
- Soporte multicultural
- Fechas de disponibilidad para artículos de pedido
- Nueva orden de pedido para artículos de los que actualmente no hay existencias
- División de pedidos en función de la preferencia del cliente
- Seguimiento del estado de los pedidos
- Notificación por correo electrónico del estado del pedido
- Colaboración a través de asistencia al cliente en tiempo real
- Listas de deseos
- Creación de campañas de marketing
- Caja rápida
- Kits premontados y paquetes compuestos
- Tres tipos de subastas soportados: subastas de oferta abierta, subastas de oferta en pliego cerrado y subasta a la baja
- Formularios de oferta y de oferta automática
- Mensajes de texto, incluyendo notificaciones de subastas
- Catálogo de productos y descripciones de artículos

FashionFlow proporciona todas las páginas y características necesarias para una tienda Directo al consumidor operativa. FashionFlow está empaquetada con WebSphere Commerce como un archivador de tienda (como el compuesto: ConsumerDirect.sar, o como componente: ConsumerDirectStore.sar). En algunos casos, publicar un archivador de tienda en un servidor WebSphere Commerce Server le permite crear una tienda operativa. En WebSphere Commerce, Business Edition, los archivos archivadores de tienda de ejemplo también se utilizan para empaquetar y entregar estructuras de organización, roles de usuario predefinidos y políticas de control de acceso que se necesitan para crear el entorno para la tienda o el sitio, así como conjuntos de elementos de tienda que crean un catálogo o un escaparate. Para crear una tienda operativa, puede publicar uno de los archivadores de tienda compuestos. También puede publicar una serie de archivadores de tienda de componente para publicar una tienda operativa. Las tiendas se publican desde la Consola de administración; sólo los Administradores de sitio pueden publicar un archivador de tienda, seleccionando Sitio y, desde el

menú Archivadores de tienda, seleccionando Publicar. A continuación, la página Archivadores de tienda muestra la lista de los archivadores de tienda disponibles para publicación. Por omisión, se visualiza la página que muestra los archivadores de tienda compuestos. Para obtener más información acerca de cómo publicar un archivador de tienda, consulte la información sobre publicación de la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Dado que la creación de tiendas en WebSphere Commerce se basa en la selección de un archivador de tienda de ejemplo y en su modificación, FashionFlow está diseñada para actuar como base para la tienda. Esta tienda de ejemplo está basada en un flujo de compra típico. Las páginas de tienda de ejemplo se pueden personalizar. Todas las páginas de la tienda de ejemplo FashionFlow son páginas JSP (JavaServer Pages). Estas páginas incluyen HTML, Java y JavaScript. Los archivos JSP se pueden almacenar en la antememoria.

Capítulo 5. Creación de una tienda utilizando la tienda de ejemplo FashionFlow

Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow

Nota: Durante la creación del Archivador de tienda, no utilice un nombre de directorio de tienda que tenga más de 15 caracteres y no utilice ningún dígito en el nombre del directorio de la tienda. Tampoco utilice caracteres especiales como “_” en el nombre del directorio de la tienda. Si no se siguen estas recomendaciones, algunas páginas de tienda fallarán con el mensaje **Nombre de archivo demasiado largo**

Para crear una tienda utilizando la tienda de ejemplo FashionFlow, debe publicarla, y luego, opcionalmente, puede configurarla.

Publicar una tienda utilizando la Consola de administración

Publicar un archivador de tienda en un servidor WebSphere Commerce Server le permite crear una tienda operativa. En WebSphere Commerce, Business Edition, los archivos archivadores de tienda de ejemplo también se utilizan para empaquetar y entregar estructuras de organización, roles de usuario predefinidos y políticas de control de acceso que se necesitan para crear el entorno para la tienda o el sitio, así como conjuntos de elementos de tienda que crean un catálogo o un escaparate. Para crear una tienda operativa, debe publicar uno de los archivadores de tienda compuestos. También puede publicar una serie de archivadores de tienda de componente para publicar una tienda operativa; no obstante, la publicación de ese tipo de archivadores de tienda se describe en *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración - Opciones avanzadas* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Importante: Siga las instrucciones de este capítulo para publicar archivadores de tienda compuestos. Para obtener información sobre cómo publicar cualquier otro tipo de archivador de tienda, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración - Opciones avanzadas* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Para publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración, haga lo siguiente:

1. Asegúrese de que tiene acceso de Administrador de sitio.
2. Asegúrese de que los servicios y servidores correctos estén ejecutándose. Para obtener información detallada, consulte *Comprobar que los servicios y servidores correctos están ejecutándose para la publicación* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.
 - a. Asegúrese de que la base de datos se haya iniciado.
 - b. Asegúrese de que el servidor Web se haya iniciado.
 - c. Asegúrese de que WebSphere Commerce se haya iniciado
 - d. Asegúrese de que WebSphere Commerce Payments se haya iniciado
 - e. Asegúrese de que los métodos de pago adecuados estén disponibles.
3. Configure la publicación. Para obtener información detallada sobre cómo configurar la publicación, consulte *Configurar la publicación (AIX, SOLARIS, LINUX y Windows)* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

4. (Opcional) Haga una copia de seguridad de la base de datos de WebSphere Commerce, para que pueda restaurar la versión anterior a la publicación si fuera necesario.
5. Abra la Consola de administración, seleccionando la opción Sitio.
6. En el menú Archivadores de tienda, seleccione Publicar. Se visualiza la página Archivadores de tienda, que muestra la lista de los archivadores de tienda disponibles para publicación. Por omisión, se visualiza la página que muestra los archivadores de tienda compuestos. Para obtener información sobre cómo publicar cualquier otro tipo de archivador de tienda, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración - Opciones avanzadas* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.
7. Seleccione el archivador de tienda que desea publicar. Para ver una vista previa de la tienda, pulse **Vista previa**. Se visualiza una versión HTML de la tienda publicada en otra ventana.

Nota: Las vistas previas sólo están disponibles para los archivadores de tienda que contienen tiendas de cara al cliente.

8. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Parámetros. En función del archivador de tienda que haya seleccionado, se visualizarán parámetros diferentes. Para más información, consulte *Parámetros del programa de utilidad de publicación por archivador de tienda* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.
 - a. Si está publicando un archivador de tienda de ejemplo por primera vez, acepte los valores por omisión en los campos de parámetros. Si va a publicar un archivador de tienda de ejemplo que no sea un archivador de tienda compuesto, o si desea publicar una segunda tienda del mismo tipo de un archivador de tienda publicado anteriormente, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración - Opciones avanzadas* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce. **Importante:** No le recomendamos que publique más de un tipo de archivador de tienda compuesto o archivador de tienda de estructura de organización en la misma instancia (por ejemplo, no publique ConsumerDirect.sar y DemandChain.sar en la misma instancia), ni que publique el mismo archivador de tienda compuesto o archivador de tienda de estructura de organización más de una vez, ya que dichas acciones pueden sobrescribir datos publicados anteriormente.
 - b. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Resumen, que lista el archivador de tienda y los parámetros seleccionados, así como la ubicación en la que se publicará el archivador de tienda. Si desea revisar la estructura de archivos de la tienda una vez que se publique, anote la ubicación publicada para futuras consultas.
9. Después de revisar la información de resumen, pulse **Finalizar**. Se visualiza un diálogo de confirmación, que le indica el número del trabajo de publicación. Anote el número de trabajo para futuras consultas. Pulse **Aceptar**. Se visualiza la página Estado del trabajo de publicación. El estado de la publicación se indica en la columna Estado de publicación. Pulse **Renovar** para actualizar el estado.
10. Para ver más detalles sobre un trabajo de publicación determinado, selecciónelo en la lista. Pulse **Detalles**. Se visualiza la página Detalles de la publicación. Mientras el archivador de tienda se está publicando, la página Detalles de la publicación se renueva automáticamente cada 20 segundos con el estado de publicación más reciente.

Nota: Si se produce un error durante la publicación, se visualiza una ventana con más detalles sobre el error. Si necesita más información, consulte *Resolución de problemas de publicación* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

11. Revise los detalles de la publicación.
12. Si el archivador de tienda se ha publicado satisfactoriamente, tiene la opción de iniciar la tienda. Para ver y probar la tienda, pulse **Iniciar tienda**. Se visualizará un recuadro de diálogo que le solicitará el contexto de la aplicación Web. Acepte el valor por omisión. Pulse **Aceptar**.

Notas:

1. Compilar los archivos JSP (JavaServer Pages) de su sitio o tienda antes de iniciarla reducirá de forma significativa la cantidad de tiempo que se necesita para cargar cada página de tienda. Por ese motivo, se recomienda que compile por lotes los archivos JSP de su sitio o tienda después de publicar un archivador de tienda. Para compilar por lotes los archivos JSP de la tienda, consulte *Compilar los archivos JSP* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.
2. Si publica el archivador de tienda Directo a B2B (ToolTech), debe detener y reiniciar el servidor de comercio antes de ver la tienda, o la página de registro no se visualizará correctamente. Para más información, consulte *Iniciar y detener WebSphere Commerce* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce. Para impedir que se visualicen excepciones innecesarias, suprima el trabajo SendTransactionMsg de los trabajos planificados. Para más información, consulte *Suprimir un trabajo planificado* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.
13. Para habilitar el almacenamiento en antememoria en las tiendas de ejemplo, debe fusionar el archivo cachespec.xml del directorio siguiente:
dir_instal_WC/samples/dynacache/nombremodelonegocio con el archivo cachespec.xml en el directorio siguiente:
dir_instal_WAS/installedApps/nombrecélula/WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/WEB-INF

400

dir_usuario_WAS/InstalledApps/nombrecélula/WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/WEB-INF

Debe editar el archivo cachespec.xml existente en el directorio WEB-INF con los cambios del primer archivo, en lugar de sustituirlo.

Nota: En WebSphere Studio, el almacenamiento en antememoria está activado por omisión, de modo que no necesita realizar este paso si va a publicar en WebSphere Studio.

Cuando haya terminado de ver la tienda, añada un marcador para el sitio y cierre el navegador.

Importante:

1. Si está ejecutando el servidor Web en un nodo distinto al nodo de WebSphere Commerce, realice los pasos siguientes después de publicar un archivador de tienda:
 - a. Detenga el servidor Web.
 - b. Copie los elementos Web de la tienda desde el directorio siguiente de la máquina de WebSphere Commerce en la máquina del servidor Web en la misma ubicación:

`dir_instal_WAS/installedApps/nombrecélula/WC_demo.ear/Stores.war`

`400 dir_usuario_WAS/InstalledApps/nombrecélula/WC_demo.ear/Stores.war`

- c. Inicie el servidor Web.
2. Si cambia la vía de acceso de contexto de la aplicación Web, debe asegurarse de que coincida con la vía de acceso definida en el servidor WebSphere Commerce Server.
3. Sólo se puede publicar un archivador de tienda a la vez.
4. Cuando inicia la tienda FashionFlow desde la Consola de administración, se conecta a la tienda con el mismo nombre de usuario y contraseña que ha utilizado para conectarse a la Consola de administración. Si cambia la contraseña en la tienda, también la está cambiando para la Consola de administración. En lugar de eso, para probar las características de la tienda, incluyendo la de cambio de contraseña, guarde la dirección del sitio, cierre todas las ventanas de navegador y, a continuación, conéctese de nuevo a la tienda. Para más información, consulte Limitaciones al utilizar varias ventanas de navegador.
5. Si tiene previsto efectuar cambios en sus archivos JSP después de publicar la tienda, debería inhabilitar el almacenamiento en antememoria de servlets en WebSphere Application Server. Para obtener más información, consulte el capítulo "Almacenamiento en antememoria dinámico" de la publicación *WebSphere Commerce, Guía de administración*. Si está utilizando WebSphere Commerce Studio, el almacenamiento en antememoria de servlets está inhabilitado por omisión.

Nota: Si tiene una tienda basada en un SAR de tienda Directo al consumidor anterior (por ejemplo, de WebFashion, NewFashion, FashionFlow de Commerce Enhancement Pack) publicada en la máquina en la que va a instalar ConsumerDirectStore.sar (BE) o FashionFlow.sar (Professional), necesita crear una nueva organización para utilizarla como propietario de la tienda cuando cree un archivador de tienda basado en ConsumerDirectStore.sar (BE) o FashionFlow.sar (Professional). La organización recién creada se visualizará en la Consola de administración de organizaciones de WebSphere Commerce. Pulse **Gestión de acceso** y luego **Organizaciones**. Para crear una nueva organización para la tienda, consulte *Crear una organización* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Para obtener más información sobre la publicación, incluidas las opciones avanzadas, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Configurar una tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator

Para configurar una tienda para que dé soporte a ciertas características, haga lo siguiente:

Importante: Actualmente, las únicas características disponibles para la configuración son las siguientes:

Tiendas basadas en la tienda de ejemplo de Directo al consumidor

- Atención al cliente
- Subastas
- Catálogo

- Pasar por caja
- Caja rápida
- Estado del pedido
- Registro
- Cupones
- Asesor de productos

Tiendas alojadas o tiendas de revendedor creadas con la tienda de ejemplo de Directo al consumidor

- Atención al cliente
- Subastas
- Catálogo
- Pasar por caja
- Caja rápida
- Estado del pedido
- Registro
- Cupones

Tiendas basadas en las tiendas de ejemplo de Directo a B2B

- Atención al cliente
- Espacios de trabajo colaborativos

Estas características sólo están disponibles para la configuración en las tiendas basadas en las tiendas de ejemplo de Directo al consumidor o Directo a B2B, por lo que las tiendas alojadas creadas con el Asistente de creación de tiendas también tendrán las características disponibles.

1. (Opcional) Haga copias de los archivos JSP de la tienda que esté a punto de configurar. Los archivos JSP se encuentran en el directorio siguiente:
`dir_instal_WAS/installedApps/nombrecélula/WC_nombreinstancia.ear/Stores.war/storedir`


 Si hace copias de los archivos JSP, podrá deshacer cualquier cambio realizado en una tienda, que puede aplicar de forma permanente en el paso 8.
2. Abra WebSphere Commerce Accelerator.
3. En el menú Tiendas, seleccione **Cambiar flujo**.
4. En el marco de navegación izquierdo, seleccione la característica que desea configurar.
5. Si desea habilitar la característica en la tienda, seleccione el campo apropiado (por ejemplo, un recuadro o un botón de selección). Si desea inhabilitar la característica en la tienda, asegúrese de que el campo apropiado esté deseleccionado.

Nota:   Para utilizar las características Espacios de trabajo colaborativos y Atención al cliente en su tienda, debe instalar Lotus QuickPlace (Espacios de trabajo colaborativos) y Lotus Sametime (Atención al cliente). Para obtener más información, consulte la publicación *WebSphere Commerce, Guía de software adicional*.

6. Seleccione **Aplicar** o **Aplicar permanentemente** para aplicar los cambios. Si selecciona Aplicar podrá ver los cambios realizados en la tienda actual, pero su elección se puede revocar posteriormente. Si selecciona Aplicar

permanentemente, no podrá revocar la elección. Para obtener más información sobre cómo se aplican los cambios, consulte *Cambiar flujos de tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

7. Pulse **Iniciar tienda** para ver los cambios en la tienda. Si no ve los cambios, actualice el navegador.
8. Cuando haya terminado de configurar la tienda, habilite el almacenamiento en antememoria. Para más información, consulte la publicación *WebSphere Commerce, Guía de administración*.

Para obtener más información sobre cómo configurar una tienda y cómo cambiar el flujo de la tienda, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Después de publicar una tienda de ejemplo, es posible que tenga que realizar pasos adicionales para que la tienda sea totalmente funcional. Dichos pasos se explican a continuación.

Parte dos: Crear plantillas de correo electrónico

Debe llenar con datos la tabla EMLMSG si necesita crear una actividad de correo electrónico. Estos pasos llenarán la tabla EMLMSG con las tres plantillas que se proporcionan con FashionFlow. Después de completar estos pasos, los clientes pueden utilizar WebSphere Commerce Accelerator para enviar mensajes de correo electrónico con estas plantillas.

Nota: Para realizar los pasos siguientes necesitará el ID de tienda. Para averiguarlo, haga lo siguiente: `select * from storent`

Requisito previo

1. El usuario de base de datos debe tener derechos para crear archivos en el script (`createEmailTemplate`) en `dir_instal_WC/CommerceServer55/bin/`.
2. No debe haber ningún archivo denominado `temp.sql` en el directorio `dir_instal_WC/CommerceServer/bin/`.

Ejecutar el script

1. Conéctese como usuario de base de datos.  Inicie una sesión de QSHELL (ejecutando STRQSH).
2. Desde un indicador de mandatos, vaya al directorio siguiente:
 - a. `dir_instal_WC/CommerceServer55/bin/`. El nombre del script es `createEmailTemplate`.
3. En dicho directorio, desde un indicador de mandatos, escriba lo siguiente, donde:
 - `nombre_bd` = el nombre de la base de datos de WCS
 - `usuario_bd` = el nombre de usuario de base de datos de `nombre_bd`
 - `sist_pral` = el nombre de sistema principal del servidor WCS
 - `IdTienda` = el ID de tienda de FashionFlow
 - `contraseña_usuario` = la contraseña del usuario
 -  `contraseña` = la contraseña para el ID de conexión

 DB2

- a. para añadir la plantilla de moda para caballero:
`createEmailTemplate.db2nombre_bd usuario_bd`

`http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFMen
DisplayView noProperty EmailTemplateFFMenDisplayView "Mens
fashions" IdTienda`

400 `createEmailTemplate.db2.sh nombre_bd usuario_bd contraseña
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFMen
DisplayView noProperty EmailTemplateFFMenDisplayView "Mens
fashions" IdTienda`

- b. para añadir la plantilla de moda para señora:
`createEmailTemplate.db2 nombre_bd usuario_bd
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFWomen
DisplayView noProperty EmailTemplateFFWomen
DisplayView "Womens fashions" IdTienda`
- 400** `createEmailTemplate.db2.sh nombre_bd usuario_bd contraseña
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFWomen
DisplayView noProperty EmailTemplateFFWomenDisplayView "Womens
fashions" IdTienda`
- c. para añadir la plantilla para ofertas:
`createEmailTemplate.db2 nombre_bd usuario_bd
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFSpecials
DisplayView noProperty EmailTemplateFFSpecials
DisplayView "Specials" IdTienda`
- 400** `createEmailTemplate.db2.sh nombre_bd usuario_bd contraseña
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFSpecials
DisplayView noProperty EmailTemplateFFSpecialsDisplayView
"Specials" IdTienda`

Oracle

- a. para añadir la plantilla de moda para caballero:
`createEmailTemplate.oracle nombre_bd usuario_bd contraseña_usuario
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFMen
DisplayView noProperty EmailTemplateFFMen
DisplayView "Mens fashions" IdTienda`
- b. para añadir la plantilla de moda para señora:
`createEmailTemplate.oracle nombre_bd usuario_bd contraseña_usuario
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFWomen
DisplayView noProperty EmailTemplateFFWomen
DisplayView "Womens fashions" IdTienda`
- c. para añadir la plantilla para ofertas:
`createEmailTemplate.oracle nombre_bd usuario_bd contraseña_usuario
http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFSpecials
DisplayView noProperty EmailTemplateFFSpecials
DisplayView "Specials" IdTienda`
4. **DB2** Cuando se le solicite, especifique la contraseña de base de datos del usuario.

400 Utilizando Operations Navigator, o cualquier otro método, ejecute el SQL siguiente en su instancia:

1. Para añadir la plantilla de moda para caballero:
`insert into schemaname.emlmsg (emlmsg_id, jsppath, propertyfile, name,
description, storeent_id) select coalesce(max(emlmsg_id), 0) + 1,
'http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFMen
DisplayView', 'noProperty', 'EmailTemplateFFMen
DisplayView', 'Mens fashions', storeId from emlmsg ;`

2. Para añadir la plantilla de moda para señora:

```
insert into schemaname.emlmsg (emlmsg_id, jsppath, propertyfile, name,
description, storeent_id) select coalesce(max(emlmsg_id), 0) + 1,
'http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFWomen
DisplayView', 'noProperty', 'EmailTemplateFFWomen
DisplayView', 'Womens fashions', storeId from emlmsg ;
```
3. Para añadir la plantilla para ofertas:

```
insert into schemaname.emlmsg (emlmsg_id, jsppath, propertyfile, name,
description, storeent_id) select coalesce(max(emlmsg_id), 0) + 1,
'http://sist_pral/webapp/wcs/stores/servlet/EmailTemplateFFSpecials
DisplayView', 'noProperty', 'EmailTemplateFFSpecials
DisplayView', 'Specials', storeId from emlmsg ;
```

donde:

- *schemaname* es el nombre de su instancia
- *sist_pral* es el nombre de sistema principal del servidor WebSphere Commerce Server
- *IdTienda* es el ID de tienda de FashionFlow

Parte tres: Configurar y activar los descuentos predefinidos

FashionFlow proporciona cuatro descuentos de ejemplo con datos incluidos. Los descuentos son:

- envío gratis si hace una compra de más de 100 euros y selecciona correo ordinario
- consiga un 15% de descuento por compras superiores a 150 euros
- compre un vestido de noche y consiga un bolso de noche de regalo
- compre una camiseta y llévase otra igual con un 30% de descuento

Estos descuentos se han de configurar y activar, tal como se muestra a continuación. Esto se lleva a cabo en WebSphere Commerce Accelerator. Seleccione la tienda. A continuación, seleccione el descuento que va a modificar.

Nota: Para obtener instrucciones más detalladas, así como pasos opcionales que muestran cómo modificar la información existente, consulte la guía de aprendizaje correspondiente al descuento específico.

Envío gratis

1. En el menú Comercialización, seleccione **Promociones de pedidos**. Se muestra la ventana Promociones de pedidos.
2. Marque el recuadro situado junto a freeShipping. Pulse **Activar** para activar el descuento.
3. Seleccione Envío con descuento en el menú lateral. Se abre la ventana Envío con descuento.
 - a. La opción Envío gratis ya estará seleccionada.
 - b. Tiene que resaltar **Correo ordinario** en el menú desplegable Modalidades de envío. Para ello, vuelva a seleccionarlo en el menú desplegable.
 - c. La calificación mínima para que el cliente consiga el envío gratis ya estará seleccionada. La opción será: **Especifique una calificación mínima para este descuento**, y **100,00** como el importe de compra.
 - d. Habrá un recuadro seleccionado: **Permitir que este descuento se aplique en combinación con una promoción de producto**.

- e. Pulse **Aceptar**.
4. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo. Regresará a la ventana Promociones de productos.

Consiga un 15% de descuento por compras superiores a 150 euros

1. En el menú Comercialización, seleccione **Promociones de pedidos**. Se muestra la ventana Promociones de pedidos.
2. Marque el recuadro de selección situado junto a over150 y pulse **Activar** para activar el descuento.
 - a. Revise la descripción para uso interno: **Consiga un 15% de descuento en su pedido por compras superiores a 150 euros**.
 - b. Revise la descripción breve para el cliente: **Consiga un 15% de descuento por compras superiores a 150 euros**.
 - c. Habrá una descripción completa para el cliente. Esta descripción aparece en los Detalles del descuento. Incluye declaraciones de limitación de responsabilidad y detalles de la promoción. La siguiente es un ejemplo: **El importe de 150 euros sólo se aplica a la mercancía. El descuento del 15% se aplica al precio total de compra antes de impuestos. Los impuestos y los gastos de envío no se tienen en cuenta para el importe que da derecho a este descuento. Si el importe de su compra es de 150 euros, tendrá prioridad la promoción del 15% de descuento y no tendrá derecho a la promoción Obtenga el envío gratis por compras superiores a 150 euros cuando elija correo ordinario. Esta promoción es exclusiva para nuestros clientes en línea. Oferta sujeta a cambios sin previo aviso.**
 - d. Se incluirá una prioridad. La prioridad se utiliza si tiene dos descuentos que pueden aplicarse a la misma compra; sólo se puede aplicar un descuento. La prioridad es la manera de determinar la preferencia.
 - e. Habrá un volumen de ventas objetivo especificado. Esta cifra es un importe monetario.
 - f. Pulse **Aceptar**.
3. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo. Regresará a la ventana Promociones de productos.

Compre un vestido de noche y consiga un bolso de noche de regalo

1. En el menú Comercialización, seleccione **Promociones de productos**. Aparece la ventana Promociones de productos.
2. Marque el recuadro de selección situado junto a freeBag y pulse **Activar** para activar el descuento.
3. Pulse **Seleccionar mercancía** en el menú lateral. Se abre la ventana Seleccionar mercancía.
4. Pulse **Buscar producto**. Se abre la ventana Buscar productos.
 - a. En el campo Nombre, escriba **vestido de noche**, y pulse **Buscar**.
 - b. Los resultados de la búsqueda devuelven un producto.
 - c. Marque el recuadro situado junto al vestido de noche (product-sku-nf-701) y pulse **Añadir**.
5. Seleccione **Consiga un regalo gratis con su compra** en el menú lateral. Se abre la ventana Consiga un regalo gratis con su compra.

6. Aquí es donde asocia el regalo gratis con la compra del producto. Necesitará el código de artículo, que buscará dentro de un momento.
7. Pulse **Buscar producto**. Se abre la ventana Buscar productos.
 - a. En el campo Nombre, escriba **bolso de noche**, y pulse **Buscar**.
 - b. Marque el recuadro situado junto al bolso de noche (item-sku-nf-1072) y pulse **Añadir**.
 - c. Habrá un **1** especificado en el campo Cantidad a añadir.
 - d. La opción **Especifique la cantidad mínima a comprar** está seleccionada ya que queremos que el cliente compre un vestido de noche para poder recibir el bolso, y hay un **1** especificado en el campo del artículo.
 - e. Pulse **Aceptar**.
8. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo. Regresará a la ventana Promociones de productos.

Compre una camiseta y llévese otra igual con un 30% de descuento

1. En el menú Comercialización, seleccione **Promociones de productos**. Se abre la ventana Promociones de productos.
2. Marque el recuadro de selección situado junto a next30Percent y pulse **Activar** para activar el descuento.
3. Pulse **Seleccionar mercancía** en el menú lateral. Se abre la ventana Seleccionar mercancía.
 - a. Pulse **Buscar producto**.
 - b. Se abre la ventana Buscar productos.
 - c. En el campo Nombre, escriba **camiseta deportiva** y seleccione **Frase exacta**. Pulse **Buscar**.
 - d. La búsqueda genera cuatro artículos. Debe añadir estos artículos individualmente. La promoción se aplica a nivel de artículo y no a nivel de producto.
 - e. Marque el recuadro situado junto a una de las camisetas deportivas (item-sku-nf-2395) y pulse **Añadir**.
 - f. Pulse **Aceptar**.
4. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo.
5. Marque el recuadro situado junto a next30Percent y pulse **Duplicar**.
6. En el recuadro de diálogo, escriba el nombre para el siguiente artículo, **next30Percent2**, y pulse **Aceptar**. Este nombre debe ser un nombre exclusivo.
7. Debe repetir estos pasos para cada atributo asociado al artículo. Por ejemplo, con la camiseta deportiva, debe repetir los pasos para crear una promoción para cada color y talla en el que esté disponible la camiseta. Puesto que está disponible en dos tallas y dos colores, debe crear cuatro promociones, de manera que se aplique a cualquiera que sea la camiseta que elija el cliente.
8. Repita los pasos 5 a 6, marcando el recuadro situado junto a next30Percent, pulsando **Duplicar**, la primera vez asignando al siguiente artículo el nombre **next30Percent3**, la segunda vez asignando al artículo el nombre **next30Percent4**, de manera que tenga un nombre para cada artículo.
9. Ahora, repita los pasos 2 a 3, la primera vez marcando el recuadro junto a **next30Percent2**, modificando y utilizando item-sku-nf-2396, la segunda vez marcando el recuadro junto a **next30Percent3**, modificando y utilizando item-sku-nf-2397, y la tercera vez marcando el recuadro junto a

next30Percent4, modificando y utilizando item-sku-nf-2398. De ese modo, a cada promoción se le ha añadido un artículo diferente.

10. Regresará a la ventana Promociones de productos.

Activar un descuento basado en normas

1. Para activar un descuento, en la ventana Descuentos de pedidos para freeShipping y over150, o en la ventana Promociones de productos para freeBag y next30Percent, marque el recuadro situado junto al descuento que desea activar.
2. Seleccione **Activar**. Verá que el estado cambia de Inactivo a Activo.

Notas:

1. El campo Descripción (que puede ver el cliente) de la GUI de descuentos se muestra en la página Visualización de producto y en la página Carro de la compra. El campo Descripción completa (Que puede ver el cliente) de la GUI de descuentos se muestra en la página Detalles del descuento.
2. Puesto que hay una Propuesta de anuncio y una Iniciativa de campaña predefinidas para estos cuatro descuentos, aparecerán banners publicitarios de descuento en la página de inicio una vez que se hayan activado los descuentos. Si la antememoria está habilitada, los banners publicitarios no aparecerán aunque los descuentos estén activados. Para borrar la antememoria, debe instalar el Supervisor de antememoria de WebSphere Application Server. Para obtener más información, consulte la publicación *WebSphere Commerce, Guía de administración*.

Parte cuatro: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo

Después de publicar una tienda de ejemplo, es necesario crear trabajos planificados para la tienda en WebSphere Commerce Accelerator, al que puede acceder escribiendo la dirección Web siguiente en el navegador: `https://nombre_sistpral:8000/Accelerator`, donde *nombre_sistpral* es el nombre TCP/IP totalmente calificado del servidor WebSphere Commerce Server y :8000 es el número de puerto de herramientas para la instancia. Puede encontrar el número de puerto de herramientas en el Gestor de configuración, bajo **Propiedades de instancia > WebSphere**. En la máquina donde está instalado WebSphere Commerce Studio, acceda a la dirección Web siguiente en el navegador: `https://nombre_sistpral/webapp/wcs/tools/servlet/ToolsLogon?XMLFile=common.mcLogon` donde *nombre_sistpral* es el nombre TCP/IP totalmente calificado del servidor WebSphere Commerce Server y :8080 es el número de puerto del Entorno de prueba de WebSphere.

La lista siguiente muestra los trabajos planificados que deben crearse para la tienda de ejemplo:

- BalancePayment
- PayCleanup
- ProcessBackorders
- RAreallocate
- ReleaseExpiredAllocations
- ReleaseToFulfillment
- ReturnCreditAndCloseScan

A continuación se ofrece una breve descripción de los trabajos:

BalancePayment

Este trabajo llama al mandato de tarea DoDepositCmd para capturar el pago una vez que el pedido se ha enviado. Este mandato implementa la función de captura de pago automática para WebSphere Commerce.

PayCleanup

Este trabajo cancela los pedidos de WebSphere Commerce que tienen peticiones de autorización de pago rechazadas por las instituciones financieras respectivas durante un periodo de tiempo superior al configurado por una tienda.

ProcessBackorders

Este trabajo asigna inventario a los pedidos en espera que se crearon cuando el inventario no estaba disponible.

RAREallocate

(Redistribuir asignaciones para inventario esperado) Este trabajo redistribuye Registros de inventario esperado (EIR) abiertos para los pedidos en espera existentes. Esto es necesario para predecir con más exactitud el momento en que estarán disponibles artículos de pedidos en espera cuando se añade o modifica la información de EIR, y cuando se suprimen o asignan artículos de pedidos en espera anteriores.

ReleaseExpiredAllocations

Este trabajo devuelve inventario asignado a la tabla de recepciones de un artículo de pedido asignado anteriormente que ha excedido su límite de fecha de caducidad.

ReleaseToFulfillment

Este trabajo libera artículos asignados de un pedido para su despacho.

ReturnCreditAndCloseScan

Este trabajo busca autorizaciones de devolución de mercancía que tengan derecho a abono y estén marcadas como cerradas.

Para crear un trabajo planificado, siga las instrucciones del tema (Planificar un trabajo a nivel de tienda) de la ayuda en línea, para cada trabajo. En la tabla siguiente se listan los parámetros recomendados para cada trabajo:

Nombre del trabajo planificado	Hora de inicio recomendada	Intervalo (en segundos) recomendado	Prioridad recomendada
BalancePayment	00:00	86400	1
PayCleanup	00:00	86400	1
ProcessBackorders	00:00	43200	8
RAREallocate	00:00	86400	1
ReleaseExpiredAllocations	00:00	3600	8
ReleaseToFulfillment	00:00	600	10
ReturnCreditAndCloseScan	00:00	86400	1

Si establece la hora de inicio en 00:00, el trabajo planificado se inicia inmediatamente.

Nota: Para estos trabajos no es necesario rellenar el campo **Parámetros del trabajo** de la ventana Planificar trabajo.

Parte cinco: Configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo

El procedimiento siguiente habilita la notificación por correo electrónico al cliente cuando se autoriza un pago, cuando se autoriza un pedido y cuando se cancela un pedido. Tenga en cuenta que debe tener un servidor de correo configurado para poder enviar mensajes de correo electrónico a los clientes.

Nota: Si no tiene un servidor de correo configurado, no podrá enviar notificaciones por correo electrónico desde la tienda, pero las demás características de la tienda de ejemplo seguirán funcionando.

La tabla siguiente muestra las notificaciones de correo electrónico soportadas para FashionFlow:

Notificaciones de correo electrónico soportadas	Tipo de mensaje
Restablecimiento de contraseña	Mensaje de notificación para restablecimiento de contraseña
Pedido autorizado	Mensaje de notificación para un pedido autorizado
Pedido sometido	Mensaje de notificación para un pedido recibido
Pedido cancelado	Mensaje de notificación para un pedido cancelado
Notificación de envío	Mensaje para notificar un manifiesto de envío de pedido al cliente
Lista de deseos	Un mensaje de difusión

Para habilitar las notificaciones de correo electrónico, haga lo siguiente:

1. Compruebe que el servidor de administración de IBM WebSphere Application Server esté iniciado.
2. Abra la Consola de administración utilizando un ID de administrador de sitio.
3. En la página Selección de sitio/tienda para Consola de administración, seleccione **Tienda**. Se muestra la sección Seleccionar tienda e idioma.
4. En la lista **Nombre**, seleccione la tienda.
5. En la lista desplegable **Idioma**, seleccione el idioma. Pulse **Aceptar**. Se visualiza la página de presentación de la Consola de administración de tiendas.
6. En el menú **Configuración**, pulse **Transportes**. Se visualiza la página Configuración del transporte.
 - a. Verifique que el estado del transporte **Correo electrónico** sea Activo. Si el correo electrónico está inactivo, selecciónelo y luego pulse **Cambiar estado**.
 - b. Seleccione **Correo electrónico** y luego pulse **Configurar**. Se visualiza la página Parámetros de configuración del transporte.
 - c. En el campo **Sistema principal**, escriba el nombre totalmente calificado de su servidor de correo, por ejemplo, miservidor.ibm.com.
 - d. En el campo **Protocolo**, escriba smtp en minúsculas, o el protocolo que desee. Pulse **Aceptar**.
7. En el menú **Configuración**, pulse **Tipos de mensajes**. Se visualiza la página Configuración del tipo de mensaje.
8. Cree la notificación que se enviará cuando se autorice el pago, tal como se indica a continuación:

- a. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Asignación de transporte de mensajes.
- b. Seleccione el tipo de mensaje en la lista desplegable **Tipo de mensaje**. Consulte en la tabla anterior los tipos de mensajes que puede utilizar en la tienda.
- c. En el campo **Gravedad del mensaje**, escriba 0 a 0
- d. En la lista desplegable **Transporte**, seleccione **Correo electrónico**. Si la opción Correo electrónico no aparece en la lista, haga lo siguiente:
 - 1) En el menú **Configuración**, seleccione **Transportes**. Se visualiza la página Configuración del transporte.
 - 2) Pulse **Añadir**. Se abre el diálogo Añadir transporte.
 - 3) Marque el recuadro de selección situado junto al transporte que desea añadir a la tienda. Se pueden seleccionar todos los transportes marcando el recuadro de selección que hay en la parte superior izquierda. Si no hay ningún transporte disponible, significa que ya ha añadido todos los transportes que el Administrador de sitio ha habilitado.
 - 4) Pulse **Añadir** para añadir el transporte, o pulse **Cancelar** para volver a la página Configuración del transporte.
- e. En la lista desplegable **Formato de dispositivo**, seleccione **Formato de dispositivo estándar**.
- f. Pulse **Siguiente**. Se visualizará la página de parámetros de Asignación de transporte de mensajes.
- g. Complete los campos como se indica a continuación:

Sistema principal

El nombre totalmente calificado de su servidor de correo, por ejemplo ejemplo.ibm.com

Protocolo

Escriba smtp (en minúsculas), o el protocolo que esté utilizando.

Destinatario

Escriba una dirección de correo electrónico válida. Esta dirección se sustituirá por la dirección de correo electrónico del cliente en tiempo de ejecución.

Remitente

Escriba la dirección de correo electrónico que desea utilizar como remitente del mensaje, por ejemplo pedidos@ejemplo.ibm.com. Debe ser una dirección de correo para un usuario válido en el servidor de correo.

Asunto

Escriba el texto que desea que aparezca en la línea de asunto del mensaje, por ejemplo Su pedido ha sido aceptado.

- h. Pulse **Finalizar**. Se visualiza la página Configuración del tipo de mensaje.
9. Para cada tipo de mensaje de su tienda de ejemplo, repita el paso 8.

Notas:

1. A menudo se tarda mucho tiempo antes de enviar un correo electrónico de notificación de pedido cancelado. Para acortar este tiempo, puede:
 - a. Establecer el valor de la columna REJECTEDORDEREXPIRY de la tabla de base de datos (STORE) en un valor más pequeño.
 - b. Modificar el trabajo planificado PayCleanup para que el intervalo de planificación sea más pequeño.

Para más información sobre las notificaciones de envío, consulte el Mensaje ReleaseShipNotify en la ayuda en línea.

Parte seis: Crear una campaña de marketing

Los pasos siguientes muestran un ejemplo de cómo configurar dos campañas: Rebajas de fin de temporada y Superofertas.

El objetivo de la campaña Rebajas de fin de temporada es liquidar artículos de ropa de temporada antes de que acabe la temporada. Esta campaña utiliza un iniciativa de venta por sugerencia. La iniciativa va dirigida a los clientes registrados y sugiere artículos según el sexo del cliente.

El objetivo de la campaña Superofertas es vender los artículos más de moda de la temporada. La campaña Superofertas también utiliza una iniciativa de venta por sugerencia, que va dirigida a los clientes registrados, pero sugiere artículos según la edad del cliente.

Para configurar las campañas Rebajas de fin de temporada y Superofertas, haga lo siguiente:

1. Abra WebSphere Commerce Accelerator
2. Cree nuevos perfiles de cliente masculinos y femeninos
3. Cree perfiles de cliente basados en la edad
4. Cree la campaña Rebajas de fin de temporada
5. Cree iniciativas para la campaña Rebajas de fin de temporada
6. Planifique la zona de e-Marketing para Rebajas de fin de temporada
7. Cree la campaña Superofertas
8. Cree iniciativas para la campaña Superofertas
9. Planifique la zona de e-Marketing para Superofertas

Una vez que haya creado las campañas de marketing, debería crear descuentos y luego registrarse y comprar en la tienda.

Crear nuevos perfiles de clientes masculinos y femeninos

1. En el menú **Marketing**, pulse **Perfiles de clientes**. Se visualiza la página Perfiles de clientes.
2. Pulse **Nuevo**. Aparece el cuaderno Perfil de cliente.
3. En el marco de navegación de la izquierda, pulse **General**.
4. Llame a este perfil de cliente Masculino. Escriba Masculino en el campo.
5. En el campo **Descripción**, escriba una descripción del grupo de perfiles de clientes. Por ejemplo, Todos los clientes masculinos registrados. Esta descripción aparecerá en la ventana de perfiles de clientes principal. Este campo es de utilidad para las personas que utilizan el perfil para crear campañas, pero no se tiene en cuenta en la lógica del programa.
6. En el marco de navegación de la izquierda, seleccione **Datos estadísticos** y luego **Sexo**.
7. Seleccione **Dirigirse a los sexos siguientes** y luego seleccione **Masculino**.
8. Pulse **Aceptar** para guardar el perfil y cerrar el cuaderno. El perfil del cliente se muestra en la página Perfil de cliente.
9. Repita los pasos 2 a 8 para crear un grupo femenino.

Crear perfiles de clientes basados en la edad

1. En el menú **Marketing**, pulse **Perfiles de clientes**. Se visualiza la página Perfiles de clientes.
2. Pulse **Nuevo**. Aparece el cuaderno Perfil de cliente.
3. En el marco de navegación de la izquierda, pulse **General**.
4. Llame a este perfil de cliente *Mayores de 29 años*. Escriba Mayores de 29 años en el campo.
5. En el campo **Descripción**, escriba una descripción del grupo de perfiles de clientes. Por ejemplo, Todos los clientes registrados mayores de 29 años. Esta descripción aparecerá en la ventana de perfiles de clientes principal. Este campo es de utilidad para las personas que utilizan el perfil para crear campañas, pero no se tiene en cuenta en la lógica del programa.
6. En el marco de navegación de la izquierda, seleccione **Datos estadísticos** y luego **Edad**.
7. Seleccione **Dirigirse a los grupos de edad siguientes** y luego seleccione todos los grupos de edad mayores de 29 años.
8. Pulse **Aceptar** para guardar el perfil y cerrar el cuaderno. El perfil del cliente se muestra en la página Perfil de cliente.
9. Repita los pasos 2 a 8 para crear un grupo Menores de 29 años.

Crear la campaña Rebajas de fin de temporada

La campaña Rebajas de fin de temporada mostrará diferentes productos a diferentes clientes. Por ejemplo, un cliente masculino verá los productos siguientes: sudadera a rayas, chaqueta deportiva y pantalón corto de paseo. Un cliente femenino verá los productos siguientes: camisión de verano, falda corta y vestido de verano. FashionFlow incluye una zona de e-Marketing en la página de inicio de la tienda (StoreCatalogDisplay.jsp) para esta campaña.

Para crear la campaña Rebajas de fin de temporada, haga lo siguiente:

1. En el menú **Marketing**, pulse **Campañas**. Se visualiza la lista Campañas, que contiene las campañas definidas actualmente para la tienda seleccionada.
2. Pulse **Nueva**. Se inicia el asistente Nueva campaña, que le permite definir la campaña. La página Definición general de la campaña es la primera página que se muestra.
3. En el campo **Nombre de la campaña**, escriba Rebajas de fin de temporada.
4. En el campo **Descripción**, escriba una descripción de su elección para la campaña. Por ejemplo, La campaña Rebajas de fin de temporada ofrecerá los artículos de la temporada actual a los clientes registrados.
5. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Definición de los objetivos comerciales.
6. En el campo **Patrocinador de la campaña**, escriba el nombre del patrocinador de la campaña. Por ejemplo, su nombre.
7. En el campo **Objetivos de la campaña**, escriba los objetivos comerciales de la campaña. Por ejemplo, liquidar artículos de ropa de temporada antes de que acabe la temporada.
8. Pulse **Finalizar** para guardar la campaña. La campaña se muestra en la lista Campañas. Antes de poder utilizar esta campaña, debe crear iniciativas. En el paso siguiente creará las iniciativas.

Crear iniciativas para la campaña Rebajas de fin de temporada

1. En WebSphere Commerce Accelerator, vaya al menú Marketing.
2. Seleccione **Iniciativas de campaña**. Se visualiza la lista Iniciativas de campaña.
3. Establezca una condición para el grupo masculino, realizando lo siguiente:
 - a. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Definición general de la iniciativa de campaña del asistente Iniciativa de campaña.
 - b. En el campo **Nombre de la iniciativa de campaña**, escriba Iniciativa de Rebajas de fin de temporada - masculino.
 - c. En el campo **Descripción**, escriba una descripción de la iniciativa. Por ejemplo, Venta por sugerencia según el sexo en la página de inicio.
 - d. En el campo **Campaña**, seleccione **Rebajas de fin de temporada**.
 - e. En el campo **Clasificación de las iniciativas**, seleccione **Venta por sugerencia en productos, categorías o anuncios publicitarios**.
 - f. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición del contenido dinámico visualizado**.
 - g. Seleccione **Sugerir productos específicos**.
 - h. Pulse **Buscar**. Se visualiza la página Buscar productos.
 - i. En el campo **Descripción breve**, escriba sudadera a rayas. Pulse **Buscar**. Se muestra una lista de sudaderas a rayas en la página Resultados de la búsqueda.
 - j. Seleccione la sudadera a rayas que incluya la palabra *producto* en el código de artículo y luego pulse **Añadir**. Se visualiza la página **Definición del contenido dinámico visualizado** con la sudadera a rayas en la lista.
 - k. Repita los pasos g a j dos veces, seleccionando la **Chaqueta deportiva** y luego el **Pantalón corto de paseo**.
 - l. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de los clientes objetivo**.
 - m. Seleccione **Dirigirse a perfiles de clientes específicos**.
 - n. En el recuadro de lista **Perfiles de clientes disponibles**, seleccione **Masculino** y pulse **Añadir**.
 - o. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de fechas para clientes objetivo**.
 - p. Seleccione **Todos los días**.
 - q. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de comportamientos de cliente objetivo**. No va a dirigir la campaña a ningún comportamiento de cliente.
 - r. Pulse **Finalizar** para guardar la nueva iniciativa de campaña. La iniciativa se visualiza en la lista Iniciativas de campaña.
4. Establezca una condición para el grupo femenino, realizando lo siguiente:
 - a. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Definición general de la iniciativa de campaña del asistente Iniciativa de campaña.
 - b. En el campo **Nombre de iniciativa de campaña**, escriba Iniciativa de Rebajas fin de temporada - femenino.
 - c. En el campo **Clasificación de las iniciativas**, seleccione **General**.
 - d. En el campo **Descripción**, escriba una descripción de la iniciativa. Por ejemplo, Venta por sugerencia según el sexo en la página de inicio.
 - e. En el campo **Campaña**, seleccione **Rebajas de fin de temporada**.

- f. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición del contenido dinámico visualizado**.
 - g. Seleccione **Sugerir productos específicos**.
 - h. Pulse **Buscar**. Se visualiza la página Buscar productos.
 - i. En el campo **Nombre**, escriba Camisón de verano. Pulse **Buscar**. Se muestra una lista de camisones de verano en la página Resultados de la búsqueda.
 - j. Seleccione el camisón de verano que incluya la palabra *producto* en el código de artículo y luego pulse **Añadir**. Se muestra la página **Definición del contenido dinámico visualizado** con el camisón de verano en la lista.
 - k. Repita los pasos g a j dos veces, seleccionando la **Falda informal** y luego el **Vestido de verano de manga corta**.
 - l. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de los clientes objetivo**.
 - m. Seleccione **Dirigirse a perfiles de clientes específicos**.
 - n. En el recuadro de lista **Perfiles de clientes disponibles**, seleccione **Femenino** y pulse **Añadir**.
 - o. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de fechas para clientes objetivo**.
 - p. Seleccione **Todos los días**.
 - q. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de comportamientos de cliente objetivo**. No va a dirigir la campaña a ningún comportamiento de cliente.
 - r. Pulse **Finalizar** para guardar la nueva iniciativa de campaña. La iniciativa se visualiza en la lista Iniciativas de campaña.
5. Pulse **Finalizar**.

Planificar una zona de e-Marketing para Rebajas de fin de temporada

1. En el menú **Marketing**, pulse **Zonas de e-Marketing**. Se visualiza la lista Zonas de e-Marketing, que contiene las zonas de e-Marketing definidas actualmente para la tienda seleccionada.
2. Marque el recuadro de selección a la izquierda de la zona de e-Marketing **StoreHomePage**. Pulse **Planificar**. Se visualiza la lista Planificación de iniciativa de campaña.
3. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Planificar iniciativas de campaña.
4. En la lista desplegable **Campañas seleccionadas**, seleccione Rebajas de fin de temporada.
5. Añada Iniciativa de Rebajas de fin de temporada - masculino e Iniciativa de Rebajas de fin de temporada - femenino.
6. Pulse **Aceptar** para guardar la asignación de planificación. La página Planificar iniciativas de campaña se visualiza con las iniciativas que ha planificado en la zona de e-Marketing Ventas.

Crear la campaña Superofertas

La campaña Superofertas mostrará diferentes anuncios a diferentes clientes. Por ejemplo, un cliente menor de 29 años verá los productos siguientes: vestido de verano corto, camiseta deportiva y camiseta de deporte. Un cliente mayor de 29 años verá los productos siguientes: camisa floreada, camisa de punto de manga larga y pantalones de algodón.

Para crear la campaña Superofertas, haga lo siguiente:

1. En el menú **Marketing**, pulse **Campañas**. Se visualiza la lista Campañas, que contiene las campañas definidas actualmente para la tienda seleccionada.
2. Pulse **Nueva**. Se inicia el asistente Nueva campaña, que le permite definir la campaña. La página Definición general de la campaña es la primera página que se muestra.
3. En el campo **Nombre de la campaña**, escriba Superofertas.
4. En el campo **Descripción**, escriba una descripción de su elección para la campaña.
5. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Definición de los objetivos comerciales.
6. En el campo **Patrocinador de la campaña**, escriba el nombre del patrocinador de la campaña. Por ejemplo, su nombre.
7. En el campo **Objetivos de la campaña**, escriba los objetivos comerciales de la campaña. Por ejemplo, Vender artículos nuevos a los clientes objetivo.
8. Pulse **Finalizar** para guardar la campaña. La campaña se muestra en la lista Campañas. Antes de poder utilizar esta campaña, debe crear iniciativas. En el paso siguiente creará las iniciativas.

Crear iniciativas para la campaña Superofertas

1. En WebSphere Commerce Accelerator, vaya al menú Marketing.
2. Seleccione **Iniciativas de campaña**. Se visualiza la lista Iniciativas de campaña.
3. Establezca una condición para el grupo de menores de 29 años, realizando lo siguiente:
 - a. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Definición general de la iniciativa de campaña del asistente Iniciativa de campaña.
 - b. En el campo **Nombre de la iniciativa de campaña**, escriba Iniciativa de Superofertas - menores de 29 años.
 - c. En el campo **Clasificación de las iniciativas**, seleccione **General**.
 - d. En el campo **Descripción**, escriba una descripción de la iniciativa. Por ejemplo, Venta por sugerencia según la edad en la página de inicio.
 - e. En el campo **Campaña**, seleccione **Superofertas**.
 - f. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición del contenido dinámico visualizado**.
 - g. Seleccione **Sugerir productos específicos**.
 - h. Pulse **Buscar**. Se visualiza la página Buscar productos.
 - i. En el campo **Descripción breve**, escriba vestido de verano corto. Pulse **Buscar**. Se muestra una lista de vestidos de verano cortos en la página Resultados de la búsqueda.
 - j. Seleccione el vestido de verano corto que incluya la palabra *producto* en el código de artículo y luego pulse **Añadir**. Se muestra la página **Definición del contenido dinámico visualizado** con el vestido de verano corto en la lista.
 - k. Repita los pasos g a j dos veces, seleccionando la camiseta deportiva y luego la camiseta de deporte.
 - l. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de los clientes objetivo**.
 - m. Seleccione **Dirigirse a perfiles de clientes específicos**.
 - n. En el recuadro de lista **Perfiles de clientes disponibles**, seleccione **Menores de 29 años** y pulse **Añadir**.
 - o. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de fechas para clientes objetivo**.

- p. Seleccione **Todos los días**.
 - q. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de comportamientos de cliente objetivo**. No va a dirigir la campaña a ningún comportamiento de cliente.
 - r. Pulse **Finalizar** para guardar la nueva iniciativa de campaña. La iniciativa se visualiza en la lista Iniciativas de campaña.
4. Establezca una condición para el grupo de mayores de 29 años, realizando lo siguiente:
- a. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Definición general de la iniciativa de campaña del asistente Iniciativa de campaña.
 - b. En el campo **Nombre de iniciativa de campaña**, escriba Iniciativa de Superofertas - mayores de 29 años.
 - c. En el campo **Clasificación de las iniciativas**, seleccione **General**.
 - d. En el campo **Descripción**, escriba una descripción de la iniciativa. Por ejemplo, Venta por sugerencia según edad.
 - e. En el campo **Campaña**, seleccione **Superofertas**.
 - f. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición del contenido dinámico visualizado**.
 - g. Seleccione **Sugerir productos específicos**.
 - h. Pulse **Buscar**. Se visualiza la página Buscar productos.
 - i. En el campo **Descripción breve**, escriba camisa floreada. Pulse **Buscar**. Se muestra una lista de camisas floreadas en la página Resultados de la búsqueda.
 - j. Seleccione la camisa floreada que incluya la palabra *producto* en el código de artículo y luego pulse **Añadir**. Se muestra la página **Definición del contenido dinámico visualizado** con la camisa floreada en la lista.
 - k. Repita los pasos g a j dos veces, seleccionando la **Camisa de punto de manga larga** y luego los **Pantalones de algodón**.
 - l. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de los clientes objetivo**.
 - m. Seleccione **Dirigirse a perfiles de clientes específicos**.
 - n. En el recuadro de lista **Perfiles de clientes disponibles**, seleccione **Mayores de 29 años** y pulse **Añadir**.
 - o. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de fechas para clientes objetivo**.
 - p. Seleccione **Todos los días**.
 - q. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página **Definición de comportamientos de cliente objetivo**. No va a dirigir la campaña a ningún comportamiento de cliente.
 - r. Pulse **Finalizar** para guardar la nueva iniciativa de campaña. La iniciativa se visualiza en la lista Iniciativas de campaña.
5. Pulse **Finalizar**.

Planificar una zona de e-Marketing para Superofertas

1. En el menú **Marketing**, pulse **Zonas de e-Marketing**. Se visualiza la lista Zonas de e-Marketing, que contiene las zonas de e-Marketing definidas actualmente para la tienda seleccionada.
2. Marque el recuadro de selección a la izquierda de la zona de e-Marketing **NewArrivalsPage**. Pulse **Planificar**. Se visualiza la lista Planificación de iniciativa de campaña.

3. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Planificar iniciativas de campaña.
4. En la lista desplegable **Campañas seleccionadas**, seleccione Superofertas.
5. Añada la Iniciativa de Superofertas - mayores de 29 años y la Iniciativa de Superofertas - menores de 29 años.
6. Pulse **Aceptar** para guardar la asignación de planificación. La página Planificar iniciativas de campaña se visualiza con las iniciativas que ha planificado en la zona de e-Marketing NewArrivalsPage.

Registrarse y comprar en la tienda

Después de completar las campañas y los descuentos, tendrá que verificar los cambios que ha realizado en la tienda. Para ello, deberá conectarse a la tienda y registrarse como varios clientes diferentes. Por ejemplo, la primera vez que se conecte, regístrese como un cliente masculino de más de 29 años. A continuación, vuelva a la página de inicio y asegúrese de que ve los productos que ha dirigido a esos clientes objetivo: sudadera a rayas, pantalón corto de paseo y chaqueta deportiva. Compruebe los artículos de superoferta para asegurarse de que ve los productos dirigidos a los clientes mayores de 29 años: camisa floreada, camisa de punto de manga larga y pantalones de algodón. Compre un artículo para asegurarse de que obtiene el 10 por ciento de descuento.

A continuación, cierre el navegador, vuelva a abrirlo y conéctese como un cliente femenino. Vuelva a la página de inicio. Debería ver el camión de verano, la falda corta y el vestido de verano de manga corta. No olvide visitar la página de novedades. Los productos dirigidos a los clientes menores de 29 años son la camiseta deportiva, la camiseta de deporte y el vestido de verano corto.

Parte siete: Habilitar las subastas

Para obtener información sobre cómo habilitar las subastas, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Parte ocho: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda

Para obtener información sobre cómo configurar WebSphere Commerce Payments, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Si tiene WebSphere Commerce Payments configurado, y desea hacer una prueba con un pago, haga lo siguiente:

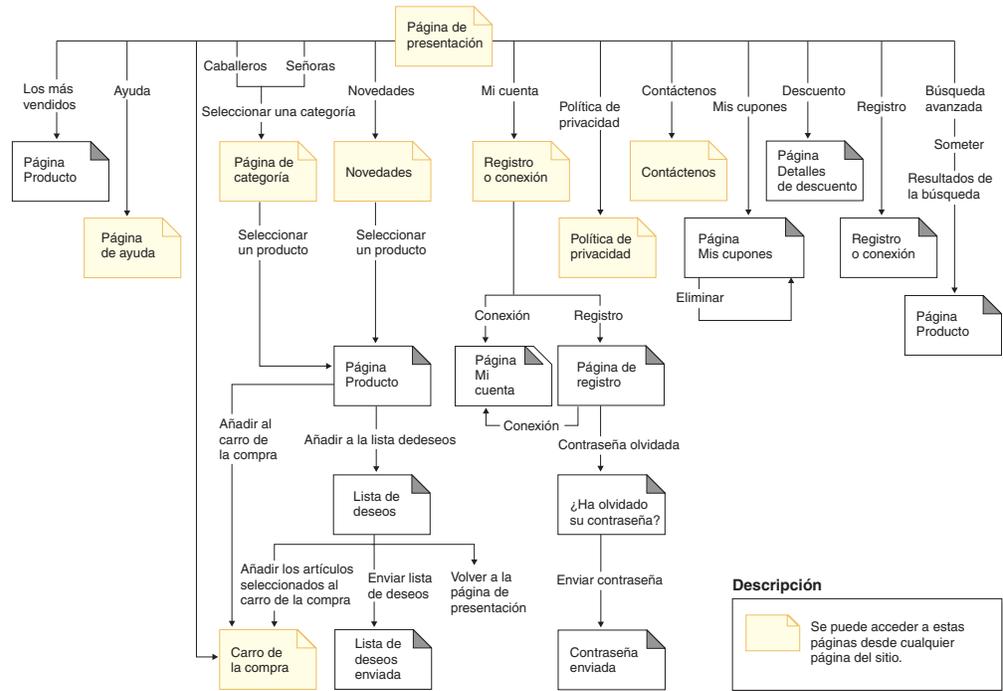
1. Regístrese y compre en la tienda.
2. Añada un artículo al carro de la compra.
3. Pase por caja.
4. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta prueba, entre lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa** (suponiendo que esté en su cuenta de WebSphere Commerce Payments).
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Nota: Si los clientes utilizan un idioma de doble byte y escriben mucha información en los campos de texto, puede producirse un error debido a que la longitud de la entrada exceda de la permitida en ese campo. Para corregir esto, quizá desee añadir código para limitar la longitud de la serie UTF8 que los clientes escriben.

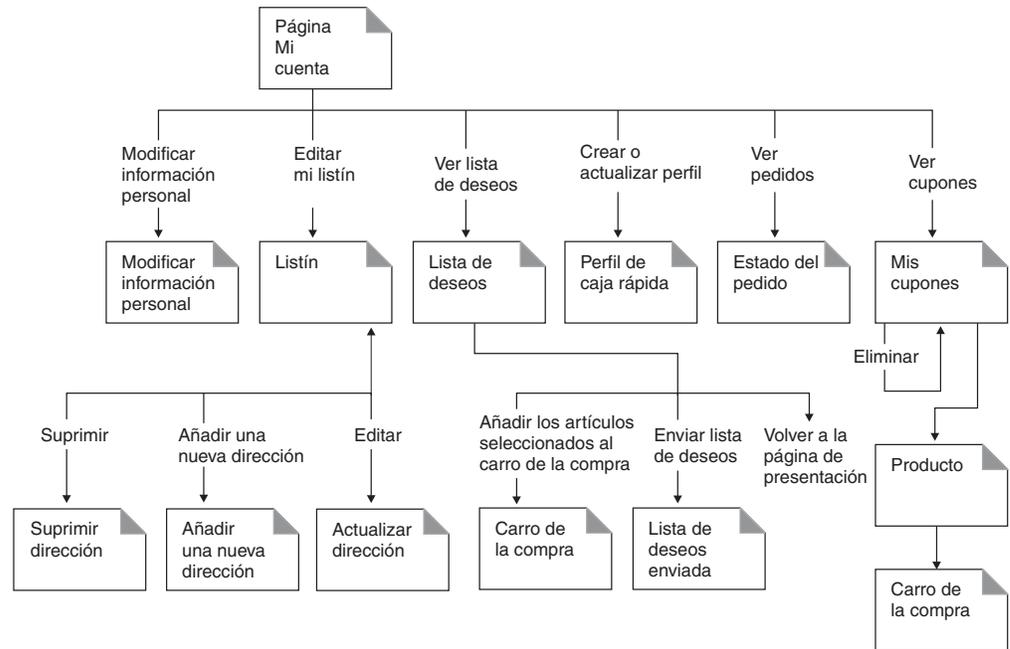
Flujos de la tienda FashionFlow

Los diagramas siguientes muestran el flujo de tienda básico, el flujo de cuenta y el flujo de pasar por caja para FashionFlow.

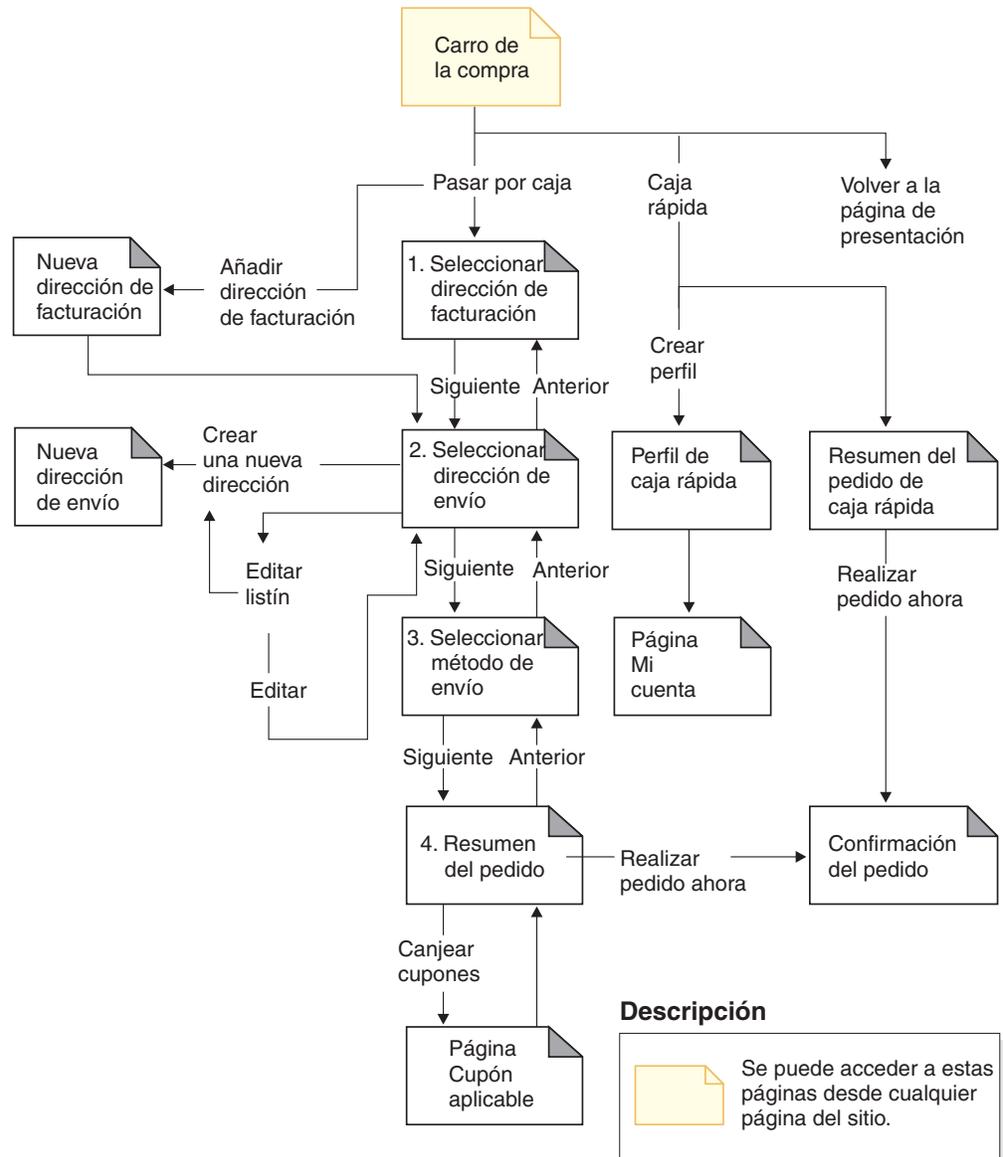
Flujo de tienda de FashionFlow



Flujo de cuenta de FashionFlow

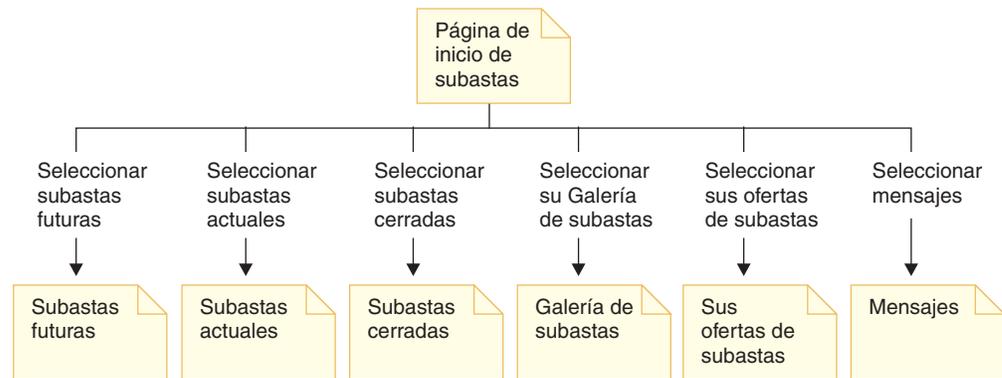


Flujo de pasar por caja de FashionFlow



Los diagramas siguientes muestran el flujo de subastas básico, el flujo de subastas actuales, el flujo de subastas futuras y el flujo de subastas cerradas.

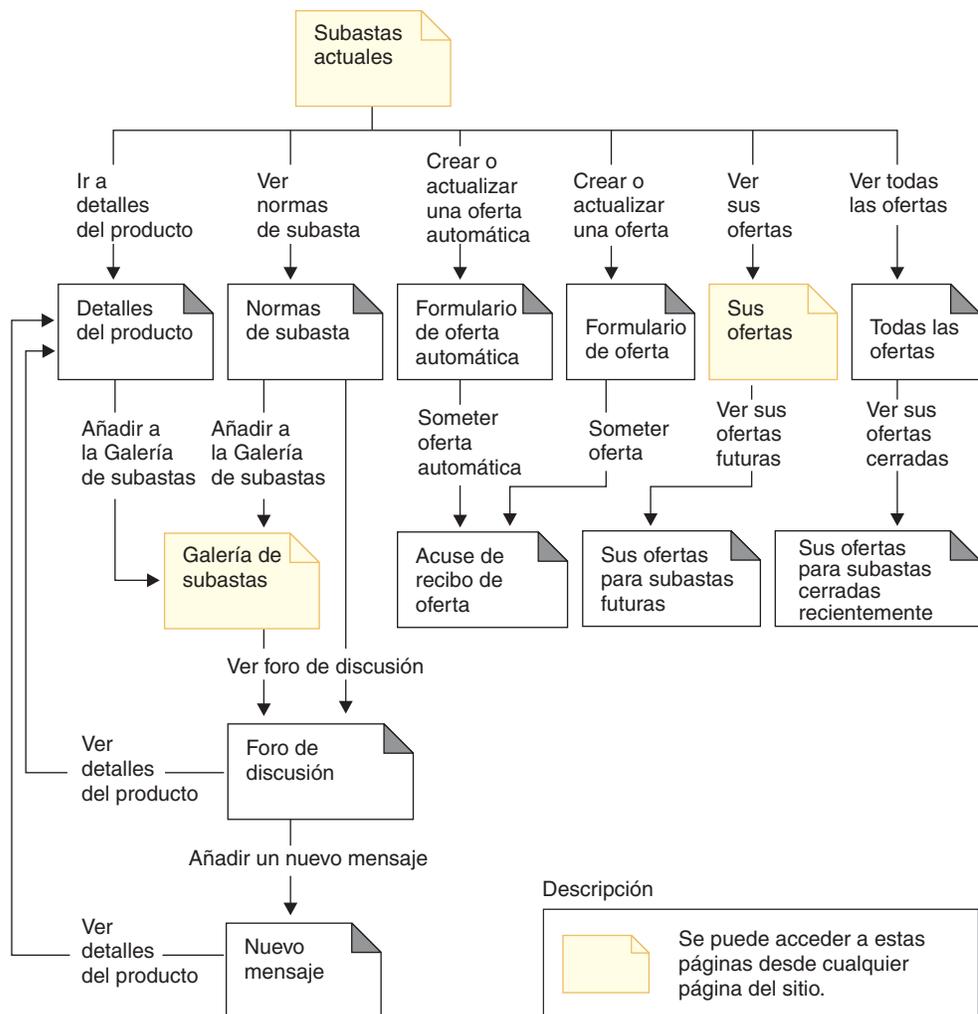
Flujo de subastas



Descripción

Se puede acceder a estas páginas desde cualquier página del sitio.

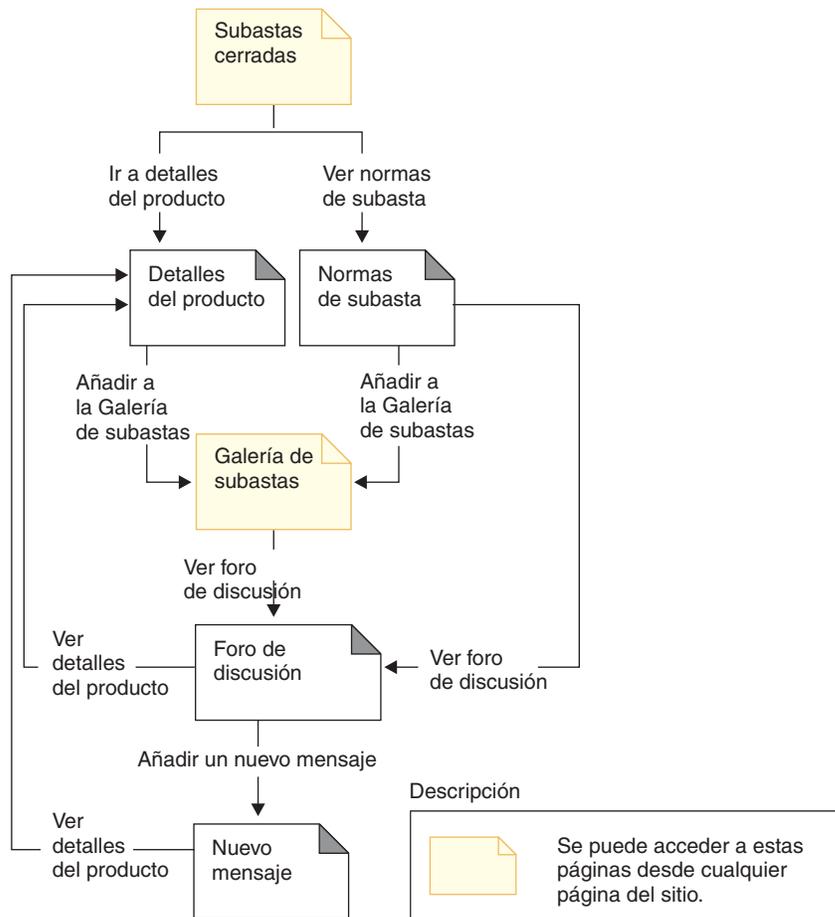
Flujo de subastas actuales



Descripción

Se puede acceder a estas páginas desde cualquier página del sitio.

Flujo de subastas cerradas



Capítulo 6. Ejemplos de uso de FashionFlow

Nota: Estos ejemplos de uso son aplicables a las tiendas alojadas (tiendas creadas con el Asistente de creación de tiendas), excepto los siguientes:

- Venta dirigida
- Establecer dirección de correo electrónico/opción de recepción de correo electrónico
- Actualizar dirección de correo electrónico/opción de recepción de correo electrónico para cliente registrado

Página de presentación

La página de presentación actúa como el escaparate y atrae clientes a la tienda.

Actor

Cliente

Flujo principal

Un cliente entra el URL de la tienda en el navegador Web. El sistema muestra la página de presentación.

La página de presentación incluye lo siguiente:

Menús desplegables para que "seleccione un idioma" o "seleccione una moneda".

- Una barra de navegación con enlaces con las páginas siguientes:
 - Página de inicio
 - Búsqueda avanzada
 - Página de carro de la compra
 - Página de registro
 - Página de cuenta
 - Página de información de contacto
 - Página de seguridad y privacidad
 - Página de ayuda
- Enlaces con las categorías primarias o de nivel superior. Para cada categoría se visualiza la información siguiente:
 - Una imagen
 - Enlaces con productos dirigidos a un público concreto
Si durante el registro los clientes han especificado a qué sexo pertenecen, se visualizan productos dirigidos al sexo al que pertenecen los clientes. Si no, se muestra un conjunto de productos genéricos.
Para cada producto se visualiza la información siguiente:
 - Una imagen
 - Una descripción breve

El cliente pulsa en la imagen. A continuación, el sistema muestra la página correspondiente (A1, A2).

Flujo alternativo

A1: El cliente selecciona una categoría

Cuando el cliente selecciona una categoría, el sistema muestra una página de categoría como se describe en el *Ejemplo de uso de Ver categoría de producto*.

A2: El cliente selecciona un producto

Cuando el cliente selecciona un producto, se muestra la página del producto como se describe en el *Ejemplo de uso de Visualizar página de producto*.

Registro

El proceso de registro permite a los clientes entrar información personal en la base de datos.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente selecciona **Regístrate**. A continuación, el sistema muestra una página con los campos siguientes:

- Correo electrónico
- Contraseña
- Verificar contraseña
- Nombre
- Apellido
- Idioma preferido
- Moneda preferida
- Edad
- Sexo

Si el cliente desea recibir información por correo electrónico sobre ofertas y novedades, debe marcar el recuadro "Deseo recibir mensajes de correo electrónico sobre ofertas y novedades" para indicar un interés, y luego seleccionar los artículos de interés listados.

El cliente entra la información adecuada en los campos anteriores y selecciona **Someter**. El sistema crea un nuevo cliente y guarda la información del cliente (E1, E2, E3).

El sistema solicita a los clientes que gestionen sus cuentas siguiendo el proceso que se describe en el *Ejemplo de uso de Gestionar cuenta personal*.

Flujo alternativo

Ninguno.

Flujos de excepción

E1: La dirección de correo electrónico ya existe

Si la dirección de correo electrónico ya existe en el sistema, el sistema

muestra un mensaje de error solicitando al usuario que escriba otra dirección de correo electrónico. El ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

E2: Faltan campos obligatorios

Si no se ha cumplimentado alguno de los campos siguientes (Dirección de correo electrónico, Contraseña, Verificar contraseña, Nombre, Apellido), el sistema emite un mensaje de error. El ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

E3: Contraseña no válida

Si la contraseña no coincide con la contraseña de verificación, el sistema emite un aviso.

Nota: La contraseña entrada debe tener como mínimo seis caracteres, debe contener al menos un dígito y una letra, y no debe contener un mismo carácter que aparezca un total cinco veces, ni cuatro veces consecutivas, o se visualizará un mensaje de error. También se visualizará un mensaje de error si la contraseña es igual que la dirección de correo electrónico.

Conexión

El proceso de conexión permite que los clientes registrados puedan acceder a sus cuentas escribiendo su nombre de usuario y su contraseña.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente selecciona **Mi cuenta**. A continuación, el sistema muestra una página con los campos siguientes:

- Dirección de correo electrónico
- Contraseña

Los clientes entran la información adecuada en los campos anteriores y seleccionan **Conexión**. El sistema comprueba que las direcciones de correo electrónico y las contraseñas de los clientes sean correctas y, a continuación, permite a los clientes acceder a sus cuentas. Si los clientes olvidan la contraseña, seleccionan **¿Ha olvidado su contraseña?** y se lleva a cabo el flujo alternativo A1.

Flujo alternativo

A1: Ha olvidado la contraseña

Si los clientes olvidan la contraseña, seleccionan **¿Ha olvidado su contraseña**. El sistema muestra seguidamente una página que solicita a los clientes que escriban su dirección de correo electrónico. Los clientes escriben la dirección de correo electrónico y pulsan **Envíame mi contraseña**. El sistema enviará la contraseña a la dirección de correo electrónico (E1).

Flujos de excepción

E1: No hay ninguna dirección de correo electrónico coincidente en el sistema

Si el sistema no puede localizar un cliente con la dirección de correo electrónico coincidente, se visualiza un mensaje de error.

Si el cliente realiza seis intentos de conexión fallidos con el mismo nombre de usuario, el cliente quedará bloqueado. Se visualizará un mensaje para advertir que la cuenta está bloqueada y que el cliente debe ponerse en contacto con un representante de la tienda para volver a activarla.

Gestionar cuenta

Los clientes gestionan sus cuentas a través de las páginas de cuenta.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente selecciona **Mi cuenta**. A continuación, el sistema muestra la página Mi cuenta con las opciones siguientes:

- Modificar información personal
- Editar mi listín
- Crear o actualizar perfil de Caja rápida
- Ver lista de deseos
- Ver pedidos
- Ver cupones
- Subastas

Si el cliente selecciona **Modificar información personal**, se ejecuta el flujo alternativo A1: Modificar dirección de correo electrónico y contraseña.

Si el cliente selecciona **Editar mi listín**, se ejecuta el flujo alternativo A2: Editar listín.

Si el cliente selecciona **Crear o actualizar perfil** (el perfil de Caja rápida), se visualiza la página Perfil de caja rápida, como se describe en el *Ejemplo de uso de Crear perfil de caja rápida*.

Si el cliente selecciona **Ver lista de deseos**, se visualiza la página Lista de deseos, como se describe en el *Ejemplo de uso de Ver lista de deseos*.

Si el cliente selecciona **Ver pedidos**, se visualiza la página Estado de los pedidos, como se describe en el *Ejemplo de uso de Ver pedidos*.

Si el cliente selecciona **Ver cupones**, se visualiza la página Mis cupones, como se describe en el *Ejemplo de uso de Ver pedidos*.

Flujo alternativo

A1: Editar dirección de correo electrónico y contraseña

El sistema solicita al cliente que modifique la dirección de correo electrónico y la contraseña utilizando el procedimiento que se describe en el *Ejemplo de uso de Modificar información personal*. El ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

A2: Editar listín

El sistema muestra una página que lista todas las direcciones que ya se han añadido al listín. Junto a cada dirección hay dos botones: **Editar** y

Suprimir. Debajo de la lista de direcciones hay un botón **Añadir una nueva dirección.**

Si el cliente pulsa **Suprimir**, el sistema suprime la dirección correspondiente de la base de datos y, a continuación, muestra un mensaje indicando que la dirección se ha suprimido correctamente. El flujo alternativo se reanuda desde el principio.

Si el cliente pulsa **Editar**, el sistema solicita al cliente que edite la dirección utilizando el procedimiento que se describe en el ejemplo de uso de Editar dirección. A continuación, el sistema muestra un mensaje para confirmar que la dirección se ha actualizado correctamente, y el flujo alternativo se reanuda desde el principio.

Si el cliente pulsa **Añadir una nueva dirección**, el sistema solicita al cliente que escriba una nueva dirección utilizando el procedimiento que se describe en el Ejemplo de uso de Añadir nueva dirección. Este flujo alternativo se reanuda desde el principio.

Flujos de excepción

Ninguno.

Modificar información personal

Los clientes pueden modificar su información personal, como por ejemplo su dirección de correo electrónico y su contraseña.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente pulsa **Modificar información personal** (E1). El sistema muestra la página Modificar información personal, que incluye los campos siguientes:

- **Nombre**, cumplimentado de antemano con el nombre actual
- **Apellido**, cumplimentado de antemano con el apellido actual
- **Correo electrónico**, cumplimentado de antemano con la dirección de correo electrónico actual
- **Contraseña**
- **Verificar contraseña**
- **Idioma preferido**
- **Moneda preferida**
- **Edad**, cumplimentado de antemano con la edad
- **Sexo**, cumplimentado de antemano con el sexo
- Recuadros para seleccionar o deseleccionar los correos electrónicos de interés

El cliente altera los campos según sea necesario. El campo de contraseña se puede dejar vacío. Si el cliente opta por dejar vacío el campo de contraseña, el sistema no modifica la contraseña actual. A continuación, el cliente selecciona **Someter**, y el sistema actualiza la dirección de correo electrónico y la contraseña (E2). Si el campo de contraseña está vacío, el sistema deja la contraseña anterior sin modificar.

Flujo alternativo

Ninguno

Flujos de excepción

La contraseña entrada debe tener como mínimo seis caracteres, debe contener al menos un dígito y una letra, y no debe contener un mismo carácter que aparezca un total de cinco veces, ni cuatro veces consecutivas, o se visualizará un mensaje de error. También se visualizará un mensaje de error si la contraseña es igual que la dirección de correo electrónico, o si el cliente decide cambiar la contraseña pero especifica una contraseña igual que la anterior. Para más información, consulte las tareas relacionadas listadas más abajo.

E1: El cliente no está conectado

Para cambiar la dirección de correo electrónico y la contraseña, los clientes deben estar conectados. Si los clientes no están conectados, el sistema les solicita que se conecten utilizando el procedimiento que se describe en el *Ejemplo de uso de Conexión*. A continuación, este ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

E2: La dirección de correo electrónico ya existe para otro cliente

La dirección de correo electrónico especificada no puede coincidir con la dirección de correo electrónico de ningún otro cliente existente. Si el sistema encuentra una coincidencia, solicita al cliente que seleccione una dirección de correo electrónico diferente. El ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

E3: No se puede verificar la contraseña

La contraseña especificada debe coincidir con la contraseña que se ha entrado para verificar la contraseña. De lo contrario, el sistema muestra el siguiente mensaje de error: La contraseña no coincide con la contraseña de verificación, inténtelo de nuevo. El ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

Añadir una nueva dirección

Los clientes pueden añadir una nueva dirección a su listín.

Actor

Cliente

Flujo principal

En la página Listín, el cliente pulsa **Añadir una nueva dirección**. El sistema muestra una página con los campos siguientes:

- Apodo
- Nombre
- Apellido
- Dirección (compuesta de dos cuadros de texto)
- Ciudad
- Estado o provincia
- Código postal
- País/Región
- Número de teléfono

El cliente escribe la información en los campos y pulsa **Someter**. El sistema añade una nueva dirección al listín (E1).

Flujo alternativo

Ninguno

Flujo de excepción

E1: Falta un campo obligatorio

Si falta cualquiera de los campos siguientes, el sistema puede emitir un mensaje de error; los campos obligatorios son específicos del idioma.

- Nombre
- Apellido
- Dirección
- Ciudad
- Estado o provincia
- Código postal
- País/Región

Si el apodo especificado ya existe en el listín del cliente, el sistema emitirá un mensaje de error.

Editar listín

Este ejemplo de uso describe cuál es el flujo funcional de sucesos cuando un cliente edita su listín.

Condición previa

El cliente es un comprador registrado y está conectado a la tienda.

Flujo básico

1. El sistema muestra la página Mi cuenta.
2. El cliente pulsa **Editar mi listín** y es enviado a la página Listín.
3. El cliente pulsa **Editar** debajo de una de las direcciones y selecciona una dirección del listín para editarla.
4. El sistema recupera y muestra los detalles de la dirección seleccionada: apodo, nombre, apellido, dirección, ciudad, estado o provincia, código postal, país o región.
5. El cliente modifica los campos adecuados y pulsa **Someter** para guardar la información.

Condición posterior

El sistema actualiza la dirección.

Añadir artículo a la lista de deseos

En FashionFlow, una lista de deseos permite a los clientes registrados añadir productos que les gustaría pedir en el futuro a una lista. Una lista de deseos puede enviarse por correo electrónico a familiares y amigos, que pueden adquirir los artículos como regalos para el cliente. Una lista de deseos se diferencia de un carro

de la compra en que los clientes tienen la intención de adquirir los productos del carro de la compra durante la sesión de compra actual.

Actor

Cliente registrado

Flujo principal

El cliente ve un producto, un paquete compuesto o un kit premontado (para más información, vea *Ejemplo de uso de Visualizar página de producto*, *Ejemplo de uso de Visualizar página de paquete compuesto* y *Ejemplo de uso de Visualizar página de paquete*) y luego pulsa **Añadir a la lista de deseos**. El sistema añade el producto, paquete compuesto o kit premontado a la lista de deseos (E1) y luego muestra la página de lista de deseos, como se describe en el *Ejemplo de uso de Ver lista de deseos*.

Flujos de excepción

E1: Un comprador invitado intenta añadir un artículo a la lista de deseos

Si un cliente invitado intenta añadir un artículo a la lista de deseos, el sistema muestra el siguiente mensaje: Para guardar artículos en su lista de deseos, regístrese y luego vuelva a intentarlo.

Ver lista de deseos

Los clientes pueden ver y editar los productos que han añadido a su lista de deseos.

Actor

Cliente

Flujo principal

Los clientes pulsán **Mi cuenta** y luego **Ver lista de deseos**. A continuación, el sistema presenta una página que muestra el contenido de la lista de deseos. Se visualiza una lista de los productos que hay en la lista de deseos (E1). Para cada producto, paquete compuesto o kit premontado, se muestra la información siguiente:

- Descripción breve del producto
- Atributo y valor del artículo, por ejemplo, valores de talla y color
- Precio unitario
- Enlace **Eliminar**

El sistema muestra también los siguientes elementos en la página:

- Botón **Reanudar las compras**
- Botón **Añadir los artículos seleccionados al carro de la compra**
- Botón **Enviar lista de deseos**
- Campo **Dirección de correo electrónico** (Para: / destinatario)
- Campo **Mensaje de correo electrónico**
- **De:/Nombre remitente**
- **Dirección de correo electrónico**

Para eliminar un artículo de la lista de deseos, el cliente pulsa **Eliminar**. El sistema realiza la acción A1, Eliminar artículo.

Para enviar la lista de deseos a familiares y amigos por correo electrónico, los clientes entran la dirección de correo electrónico de los destinatarios en el campo **Dirección de correo electrónico** y pulsan **Enviar lista de deseos**. El sistema realiza la acción A2, Enviar lista de deseos. Los clientes pueden enviar un mensaje de correo electrónico utilizando el campo **Mensaje de correo electrónico**. Los clientes deben especificar su nombre y pueden especificar opcionalmente su dirección de correo electrónico. Los clientes registrados tienen el campo **Nombre** cumplimentado de antemano.

Para añadir artículos de la lista de deseos al carro de la compra, los clientes seleccionan cada artículo a añadir al carro de la compra y pulsan **Añadir los artículos seleccionados al carro de la compra**. El sistema realiza la acción A3, Añadir al carro de la compra.

Flujo alternativo — A1: Eliminar artículo

Para eliminar un artículo de la lista de deseos, los clientes pulsan **Eliminar** para el artículo. El sistema elimina el artículo de la lista de deseos. El ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

Flujo alternativo — A2: Enviar lista de deseos

Para enviar la lista de deseos a familiares y amigos por correo electrónico, los clientes entran la dirección de correo electrónico de los destinatarios en el campo **Dirección de correo electrónico**. Para enviar la lista de deseos a varios amigos, cada dirección de correo electrónico debe ir separada por una coma, por ejemplo: info@fashionflow.com, wcs@fashionflow.com. A continuación, los clientes pulsan **Enviar lista de deseos**.

Flujo alternativo — A3: Añadir al carro de la compra

Para añadir un artículo de la lista de deseos al carro de la compra, los clientes seleccionan el artículo a añadir y pulsan **Añadir los artículos seleccionados al carro de la compra**. El sistema añade todos los artículos seleccionados al carro de la compra y luego muestra el carro de la compra, como se describe en el *Ejemplo de uso de Visualizar carro de la compra*.

Flujos de excepción — E1: Lista de deseos vacía

Si no hay ningún artículo en la lista de deseos, el sistema muestra el mensaje siguiente: Lista de deseos vacía.

El ejemplo de uso finaliza.

Visualizar página de paquete compuesto

La página de paquete compuesto muestra más detalles sobre los productos o artículos que componen un paquete compuesto.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente selecciona un paquete compuesto en la página de categorías. A continuación, el sistema recupera de la base de datos la información del paquete compuesto y muestra una página con información detallada sobre el paquete compuesto seleccionado. La página de paquete compuesto muestra la información siguiente:

- Descripción breve
- Descripción completa
- Imagen de tamaño normal del paquete compuesto
- Imágenes de los productos o artículos que componen el paquete compuesto
- Precio de cada producto o artículo del paquete compuesto
- Una lista de atributos (talla y color) si los productos que componen el paquete compuesto tienen variaciones, y una lista de valores para cada atributo (rojo y azul para el color y L y XL para la talla).

El cliente selecciona entonces los valores apropiados para cada atributo, selecciona la cantidad y pulsa **Añadir al carro de la compra**. El sistema añade el paquete compuesto al carro de la compra (E-1) y muestra la página Carro de la compra, como se describe en el *Ejemplo de uso de Visualizar carro de la compra*.

Nota: La cantidad por omisión es 1. Los clientes pueden modificar la cantidad después de que el paquete compuesto se haya añadido al carro de la compra.

El cliente también tiene la opción de pulsar **Añadir a la lista de deseos**. Si lo hace, el sistema añade el paquete compuesto a la lista de deseos y muestra la página de lista de deseos, como se describe en el *Ejemplo de uso de Añadir artículo a la lista de deseos*.

Flujo alternativo

Ninguno

Flujos de excepción

Ninguno

Visualizar página de paquete

La página de visualización de paquete muestra más detalles sobre los productos o artículos que componen el kit premontado (los paquetes ahora se llaman kits premontados).

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente selecciona un kit premontado en la página de categorías. El sistema recupera la información del kit premontado de la base de datos y muestra una página con información detallada sobre el kit premontado seleccionado. La página de visualización de paquete muestra la información siguiente:

- Descripción breve

- Descripción completa
- Imágenes de los productos o artículos que componen el kit premontado
- Precio del kit premontado
- Una lista de atributos (talla y color) si los productos que componen el kit premontado tienen variaciones, y una lista de valores para cada atributo (rojo y azul para el color y L y XL para la talla)

El cliente selecciona entonces los valores apropiados para cada atributo, selecciona la cantidad y pulsa **Añadir al carro de la compra**. El sistema añade el kit premontado al carro de la compra (E-1) y muestra la página Carro de la compra, como se describe en el *Ejemplo de uso de Visualizar carro de la compra*. La cantidad por omisión es uno.

Nota: Puesto que los artículos de un kit premontado no se pueden vender por separado, un kit premontado cuenta como un artículo en el carro de la compra.

El cliente también tiene la opción de pulsar **Añadir a la lista de deseos**. Si lo hace, el sistema añade el kit premontado a la lista de deseos y muestra la página de lista de deseos.

Flujo alternativo

Ninguno

Flujos de excepción

E1: No se ha seleccionado un atributo

Para productos que tienen diferentes atributos, el cliente debe seleccionar un valor para cada atributo. Si el cliente no selecciona un valor, el sistema selecciona un valor por omisión y añade el kit premontado al carro de la compra o a la lista de deseos.

Ver categoría de producto

Las páginas de grupo de catálogo muestran una lista de subcategorías y productos. Las páginas de grupo de catálogo permiten a los clientes desplazarse por los productos. Las páginas de grupo de catálogo iniciales conducen a temas más amplios y las páginas de grupo de catálogo posteriores reducen la búsqueda. Generalmente, hay tres tipos de páginas de grupo de catálogo:

- Páginas que muestran subcategorías de una categoría padre
- Páginas que muestran productos dentro de una subcategoría
- Páginas que muestran tanto las subcategorías como los productos

Actor

Cliente

Flujo principal

Las categorías de productos de nivel superior se listan en la página Inicio, por ejemplo, Caballeros, Señoras y Novedades. Cuando el cliente pulsa *Moda para caballero* o *Moda para señora*, el sistema recupera las subcategorías de la categoría seleccionada de la base de datos, y muestra la información de categoría

correspondiente. Cuando el cliente pulsa el enlace Novedades, se visualizan productos nuevos. Se muestra la información siguiente para cada categoría y producto:

- Una imagen reducida (sólo productos).
- El nombre de cada categoría o producto.
- Una breve descripción para identificar el producto.
- El precio del producto.

Las páginas de categorías también incluyen una oferta estelar, en forma de kit premontado o paquete compuesto. La oferta estelar incluye una imagen y una breve descripción del kit premontado o paquete compuesto.

El cliente pulsa en la imagen reducida o en el nombre. A continuación, el sistema muestra la página correspondiente (A1, A2, A3, A4).

Flujo alternativo

A1: El cliente selecciona una categoría

Cuando el cliente selecciona una categoría, el sistema muestra otra página de categoría reanudando este ejemplo de uso desde el principio.

A2: El cliente selecciona un producto

Cuando el cliente selecciona un producto, se muestra la página del producto como se describe en *Ejemplo de uso de Visualizar página de producto*.

A3: El cliente selecciona un paquete compuesto

Cuando el cliente selecciona un paquete compuesto, se muestra la página del paquete compuesto como se describe en *Ejemplo de uso de Visualizar página de paquete compuesto*.

A4 El cliente selecciona un kit premontado

Cuando el cliente selecciona un kit premontado, se muestra la página de visualización de paquete como se describe en *Ejemplo de uso de Visualizar página de paquete*.

Flujos de excepción

Ninguno

Venta dirigida

Finalidad: La página Venta dirigida muestra una lista de preguntas y sus correspondientes respuestas que los clientes pueden seleccionar. Cada respuesta determina la siguiente pregunta que verá el cliente. En función de las respuestas del cliente, se sugiere y presenta una lista de productos.

Actores: cliente (registrados e invitados)

Condición previa: el cliente puede estar en cualquier página de la tienda

Condición posterior: El sistema devuelve una lista de resultados de artículos (se ha elegido listar únicamente artículos en los resultados, no productos/kits premontados/paquetes compuestos)

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente pulsa **Venta dirigida** en el marco lateral.

2. El sistema muestra la página de bienvenida de Venta dirigida. La primera página contiene un mensaje/instrucción de bienvenida y solicita al cliente que elija la categoría (es decir, Caballeros o Señoras) que desea explorar.
3. El cliente selecciona la categoría que desea explorar.
4. El sistema muestra la primera página de Pregunta/Respuestas de Venta dirigida. Esta página contiene la primera pregunta, y las respuestas correspondientes que el cliente puede elegir.
5. El cliente selecciona una respuesta.
6. Cuando el cliente pulsa en la respuesta, el sistema muestra la página de pregunta/respuestas de Venta dirigida subsiguiente. Esta página contiene dos secciones: una sección Pregunta/Respuestas y una sección Historial. La sección Pregunta/Respuestas muestra la pregunta, y las respuestas correspondientes que el cliente puede elegir. Si el cliente pulsa en una respuesta, y si hay más preguntas predefinidas, el sistema mostrará otra página de pregunta/respuestas de Venta dirigida. Si el cliente pulsa en una respuesta, y no hay más preguntas que responder, el sistema mostrará todos los artículos sugeridos en el formato de una comparación de productos. En la esquina superior izquierda de la página hay un enlace Comparación de productos. Si el cliente pulsa en este enlace Comparación de productos, el sistema mostrará una lista de productos y artículos basada en las preguntas que el cliente ha respondido hasta ahora. La sección Historial se muestra en la parte inferior de la página. Contiene una lista de las preguntas anteriores y las respuestas correspondientes que el cliente ha elegido hasta ahora.

Flujo alternativo: El cliente pulsa en una pregunta de la sección Historial. Si el cliente pulsa en una respuesta de la sección Historial, el sistema mostrará la página de pregunta/respuesta de Venta dirigida para esa pregunta anterior. A continuación, el cliente puede elegir otra respuesta. Si el cliente pulsa en una respuesta, y si hay más preguntas predefinidas, el sistema mostrará otra página de pregunta/respuestas de Venta dirigida. Si el cliente pulsa en una respuesta, y no hay más preguntas que responder, el sistema mostrará todos los productos sugeridos en formato de una comparación de productos.

Flujo de excepción:
ninguno

Venta cruzada, venta ascendente y accesorio

Finalidad: el cliente pulsa en un producto en la página de presentación o en las páginas de categorías. Aparecen los productos de venta cruzada, venta ascendente o accesorio si están configurados. Por ejemplo: accesorio de pantalones de algodón a cinturón clásico, venta ascendente de Pijama de señora a Pijama de seda, venta cruzada de Boxers a cuadros de caballero a Pijama.

Actores: cliente (registrados e invitados)

Condición previa: La venta cruzada, venta ascendente o accesorio está configurada para ese producto. Se visualiza una página de producto.

Condición posterior: La venta cruzada, venta ascendente o accesorio se visualiza en la página de producto.

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente pulsa en un producto.

2. Se visualiza la página de producto con más detalles sobre el producto. Si hay una venta cruzada, venta ascendente o accesorio configurada para ese producto, el producto o productos de venta cruzada, venta ascendente o accesorio aparecen listados en la página de producto. Se muestra la siguiente información para cada producto de venta cruzada, venta ascendente o accesorio: una imagen reducida, el nombre de cada producto y el precio de oferta del producto. La imagen reducida y el nombre serán un enlace a la página de producto correspondiente. Se visualiza una frase que indica que estos productos son una venta cruzada, una venta ascendente o un accesorio. Por ejemplo: "Para completar el conjunto, considere la posibilidad de combinarlo con:" (para venta cruzada).
3. El cliente pulsa en el producto de venta cruzada, venta ascendente o accesorio.
4. Si se pulsa en un producto, se visualiza una página de producto.

Flujo alternativo: El cliente pulsa en un producto que no tiene configurada la venta cruzada, venta ascendente ni accesorio. Se visualiza una página de producto normal con más detalles sobre el producto. Vea el *Ejemplo de uso Visualizar página de producto*.

Flujo de excepción: ninguno

Visualizar venta cruzada en una página de categoría

Finalidad: La página de categoría muestra una lista de subcategorías y productos. Si la venta cruzada está configurada, también muestra la categoría de venta cruzada. Por ejemplo: venta cruzada de Pantalones largos y cortos de caballero a Camisas y tops.

Actores: cliente (registrados e invitados)

Condición previa: La venta cruzada está configurada para esa categoría. Se visualiza una página de subcategoría.

Condición posterior: La venta cruzada se visualiza en la página de subcategoría

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente pulsa en un enlace de categoría.
2. El sistema recupera de la base de datos las subcategorías y productos de la categoría seleccionada, y muestra la información de esas subcategorías y productos utilizando el *Ejemplo de uso de Ver categoría*. Si la venta cruzada está configurada para esa categoría, en la página de categoría, aparece listado el nombre de cada categoría de venta cruzada. Además, hay una frase que indica que éstas están en la categoría de venta cruzada: "Combine y escoja para realzar su aspecto:". El nombre será un enlace a la página de visualización de subcategoría correspondiente.

Flujo alternativo: El cliente pulsa en una subcategoría que no tiene configurada la venta cruzada. Se visualiza una página de subcategoría normal.

Flujo de excepción: ninguno

Ver banners publicitarios de descuentos

Finalidad: Los clientes ven los banners publicitarios de distintas promociones en la página de presentación de la tienda.

Actores: cliente (registrados e invitados)

Condición previa: Hay banners publicitarios configurados para cada tipo de descuento.

Condición posterior: Los banners publicitarios aparecen en la página de presentación

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente va a la página de presentación.
2. La página de presentación muestra 4 banners publicitarios: 1) "¡Envío gratuito! Pulse aquí e infórmese", 2) "Compre un vestido de noche, llévese un bolso de regalo", 3) "Compre ahora una camiseta deportiva y la segunda ¡le costará un 30% menos!" 4) "Gaste más de 150 euros y obtenga un 15% de descuento"
3. El cliente pulsa en el banner publicitario: "¡Envío gratuito! Pulse aquí e infórmese"
4. El sistema presenta la página de detalles de Envío gratuito, que muestra los detalles sobre cómo puede obtener el envío gratuito y las condiciones
5. El cliente pulsa en el banner publicitario: "Compre un vestido de noche, llévese un bolso de regalo"
6. El sistema presenta la página de detalles, que muestra información sobre este descuento, como instrucciones o condiciones del descuento. En la página de detalles, las palabras "bolso de noche negro" enlazarán con la página de Visualización de artículo, y las palabras "vestido de noche" enlazarán con la página de Visualización de producto del bolso de noche.
7. El cliente pulsa el enlace "bolso de noche" y el sistema muestra la página de Visualización de artículo del regalo, es decir, un bolso de noche negro. En esta página de visualización de regalo, aparecerá una descripción parecida a la siguiente "Compre un vestido de noche y llévese un bolso de regalo". La página de Visualización de artículo también enlaza con la página de detalles. Del mismo modo, si el cliente pulsa el enlace "vestido de noche", el sistema muestra la página de Visualización de producto del vestido de noche. En esta página de visualización de producto, aparece una descripción parecida a la siguiente "Compre un vestido de noche y llévese un bolso de regalo". La página de Visualización de producto también tendrá un enlace a la página de detalles.

Nota: El regalo es un bolso de noche "negro", que es un artículo hijo del producto "bolso de noche". Este bolso de noche negro se visualiza en la página de producto con un atributo específico, "color=negro".

8. El cliente pulsa en el banner publicitario: "Compre ahora una camiseta deportiva y la segunda ¡le costará un 30% menos!".
9. El sistema presenta la página de detalles, que muestra información sobre este descuento, como instrucciones o condiciones del descuento. Por ejemplo, el cliente tiene derecho a una sola camiseta deportiva con el 30% de descuento aunque compre varias camisetas. Para poder aplicar el descuento, las camisetas deben tener los mismos atributos. En la página de detalles, las palabras "camiseta deportiva" enlazarán con la página de Visualización de producto.

10. El cliente pulsa en el enlace y el sistema muestra la página de Visualización de producto de la camiseta deportiva de señora. En esta página de visualización de producto, aparece una descripción de la promoción, como por ejemplo "compre una camiseta deportiva y consiga otra con un 30% de descuento". La página de Visualización de producto también tendrá un enlace a la página de Detalles. La página de visualización del producto muestra información detallada sobre este descuento, como instrucciones o condiciones del descuento.
11. El cliente pulsa en el banner publicitario: "Gaste más de 150 euros y obtenga un 15% de descuento".
12. El sistema muestra la página de detalles, que contiene las instrucciones, condiciones del descuento, etcétera. Esta página tendrá un botón 'Página de presentación' para volver a la página de presentación.

Flujo alternativo: ninguno

Flujo de excepción: ninguno

Consiga el envío gratuito por compras superiores a 100 euros

Finalidad: Los clientes pueden obtener el envío gratuito por correo ordinario si el importe de su compra es superior a 100 euros.

Actores: cliente (registrados e invitados)

Condición previa: El total del pedido es superior a 100 euros

Condición posterior: Se ofrece el envío gratuito.

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente pulsa **Añadir al carro de la compra** desde la página de Visualización del producto.
2. El sistema muestra la página de carro de la compra utilizando el *Ejemplo de uso de Visualizar carro de la compra*. La página de carro de la compra tendrá un enlace a la página de presentación, que muestra todos los banners publicitarios de descuentos.
3. El cliente pulsa **Pasar por caja**.
4. Se utiliza el ejemplo de uso de Pasar por caja el carro de la compra. En la página Seleccionar método de envío, se visualiza la descripción de la promoción Envío gratis. Si el cliente selecciona el método de envío correo ordinario, obtendrá un descuento. De lo contrario, no habrá ningún descuento. En la página Resumen del pedido, el coste del envío será cero si se ha seleccionado correo ordinario.

Flujo alternativo: ninguno

Flujo de excepción: ninguno

Nota: Si el importe total permite o no obtener el envío gratuito depende del total después de aplicar otros descuentos a nivel de producto.

Compre un artículo y consiga otro igual con un 30% de descuento

Finalidad: los clientes compran una camiseta deportiva de señora y consiguen otra igual con un 30% de descuento.

Actores: cliente (registrados e invitados).

Condición previa: el cliente compra más de una camiseta deportiva de señora.

Condición posterior: el cliente obtiene una camiseta deportiva con el 30% de descuento.

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente pulsa **Añadir al carro de la compra** desde la página de Visualización del producto.
2. El sistema muestra la página de carro de la compra utilizando el *Ejemplo de uso de Visualizar carro de la compra*. Si el cliente compra más de una camiseta deportiva, debajo del total de la segunda camiseta (es decir, el total del artículo de pedido), el sistema mostrará el descuento para la camiseta (por ejemplo un descuento de 11,07 euros). Además, el sistema muestra una descripción del descuento, como por ejemplo "compre una camiseta deportiva y consiga otra con un 30% de descuento", debajo de la descripción del artículo de pedido.
3. El cliente pulsa **Pasar por caja**.
4. Se utiliza el *Ejemplo de uso de Pasar por caja el carro de la compra*. Si un cliente compra dos o más camisetas deportivas idénticas, obtendrá uno de esos artículos con un 30% de descuento. En la página Resumen del pedido, debajo del total de la segunda camiseta deportiva (es decir, el total del artículo de pedido), el sistema mostrará el descuento para la camiseta (por ejemplo un descuento de 11,07 euros).

Flujo alternativo: ninguno

Flujo de excepción: ninguno

Consiga un regalo gratis al comprar un vestido de noche

Finalidad: los clientes pueden conseguir un bolso de noche negro gratis si compran un vestido de noche

Actores: cliente (registrados e invitados)

Condición previa: el cliente debe comprar el vestido de noche.

Condición posterior: se ofrece un bolso de noche gratis.

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente pulsa **Añadir al carro de la compra** desde la página de Visualización del producto.
2. El sistema muestra la página de carro de la compra utilizando el *Ejemplo de uso de Visualizar carro de la compra*. En el carro de la compra se visualizará un bolso de noche negro como un artículo de pedido. En el campo de cantidad, en lugar de un recuadro de texto, el valor de cantidad se se visualizará sin permitir al cliente actualizar la cantidad. Debajo del total del artículo de pedido, el sistema mostrará "GRATIS" para este artículo de pedido. Debajo de la descripción del

artículo de pedido, el sistema muestra la descripción del descuento, como por ejemplo "consiga un bolso de noche gratis por la compra de un vestido de noche".

3. El cliente pulsa **Pasar por caja**.
4. Se utiliza el *Ejemplo de uso de Pasar por caja el carro de la compra*. En la página Resumen del pedido, el bolso de noche gratis se visualizará como un artículo del pedido. Igual que en la página de carro de la compra, debajo del total del artículo de pedido, el sistema mostrará "GRATIS" para este artículo de pedido.

Flujo alternativo: Algunos artículos de pedido están disponibles y otros no. El cliente divide el pedido en dos, y el bolso de noche y el vestido de noche están en dos pedidos distintos. En la página Disponibilidad de productos, hay tres opciones. Dos de las opciones están relacionadas con la división del pedido. La descripción será parecida a: "Doy por sentado que puedo tener que pagar gastos de envío adicionales y que algunos descuentos pueden no estar disponibles." En este caso, el bolso de noche no será gratis después de dividir el pedido.

Flujo de excepción: El cliente pulsa **Añadir al carro de la compra** para añadir un vestido de noche, pero el bolso de noche negro no está en stock. **Disponibilidad asegurada (ATP) habilitada:** Si el bolso de noche negro no está en stock y ATP está habilitada, el bolso se añadirá de todos modos al carro de la compra. En la página Disponibilidad de productos, se mostrará la fecha de disponibilidad del artículo gratis. **ATP inhabilitada:** Si el bolso de noche negro no está en stock y ATP está inhabilitada, el bolso no se añadirá al carro de la compra. Se visualiza un mensaje que indica que el regalo gratis no está disponible.

Consiga un 15% de descuento en su pedido por compras superiores a 150 euros

Finalidad: los clientes pueden obtener un 15% de descuento en su pedido si gastan 150 euros

Actores: cliente (registrados e invitados)

Condición previa: el cliente gasta 150 euros

Condición posterior: el cliente obtiene un 15% de descuento en el pedido

Flujo principal de acciones del actor:

1. Un cliente tiene un total de más de 150 euros en su pedido.
2. El cliente obtiene entonces un descuento del 15% sobre el precio de compra total antes de impuestos. Si el importe del pedido es superior a 150 euros, la página del carro de la compra mostrará una descripción del descuento, como por ejemplo "gaste más de 150 euros y obtenga un 15% de descuento" y mostrará un descuento de 35,34 euros debajo del subtotal del carro de la compra, para este descuento a nivel de pedido. Este descuento aparecerá en la página Resumen del pedido. Se visualizará una línea aparte encima de los subtotales que muestran los descuentos.

Nota: Si se aplica un cupón al pedido, que el importe total permita o no obtener el 15% de descuento depende del total después del ajuste de cupón.

Flujo alternativo: ninguno

Flujo de excepción: ninguno

Establecer dirección de correo electrónico/opción de recepción de correo electrónico

Finalidad: Registrarse y seleccionar si desea recibir correos electrónicos basados en intereses. Las opciones son Moda para caballero, Moda para señora y Ofertas.

Actores: Cliente invitado

Condiciones previas: Se ha configurado una campaña de correo electrónico por omisión para la tienda, dirigida a perfiles de usuario que están interesados en Moda para caballero, Moda para señora u Ofertas. Se han configurado cuentas de correo electrónico para mensajes de entrada y de salida en la Consola de administración. Un cliente invitado está en la página de registro nuevo.

Condiciones posteriores: El cliente proporciona su dirección de correo electrónico y selecciona los intereses. Si selecciona cualquiera de los tres intereses, recibirá mensajes de correo electrónico para cada uno de los intereses la próxima vez que se planifique la actividad de correo electrónico.

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente rellena el campo Correo electrónico de la página de registro nuevo en el formato a@b.c.
2. La dirección de correo electrónico aparece en el formulario.
3. El cliente marca el recuadro de selección "Deseo recibir mensajes de correo electrónico".
4. El cliente selecciona cualquiera de los tres intereses: "Moda para caballero" y/o "Moda para señora" y/u "Ofertas" en los recuadros de selección de "Desea recibir información por correo electrónico sobre".
5. Se seleccionan cero o más recuadros, hasta un máximo de tres.
6. El cliente rellena otros campos de la página de registro y pulsa **Someter**.
7. El registro se realiza satisfactoriamente. Si se selecciona Moda para caballero, el cliente recibirá un correo electrónico que contiene una descripción de Pantalón de vestir. Si se selecciona Moda para señora, el cliente recibirá un correo electrónico que contiene una descripción de Vestido de noche. Si se selecciona Ofertas, el cliente recibirá un correo electrónico que contiene todos los descuentos (envío gratis, regalo gratis, etcétera). Todos los correos electrónicos son independientes.

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente rellena el campo Correo electrónico de la página de registro nuevo en el formato a@b.c.
2. La dirección de correo electrónico aparece en el formulario.
3. El cliente no marca el recuadro de selección "Deseo recibir mensajes de correo electrónico".
4. El cliente selecciona cero o más de los tres intereses: "Moda para caballero", "Moda para señora" y/u "Ofertas" en los recuadros de selección de "Desea recibir información por correo electrónico sobre".
5. El cliente rellena otros campos de la página de registro y pulsa **Someter**.
6. El registro se realiza satisfactoriamente y el cliente no recibirá boletines de correo electrónico.

Flujo de excepción: ninguno

Actualizar dirección de correo electrónico/opción de recepción de correo electrónico para cliente registrado

Finalidad: Actualizar la dirección de correo electrónico personal o cambiar intereses o anular la selección del envío de correo electrónico.

Actores: Cliente registrado

Condiciones previas: Se ha configurado una campaña de correo electrónico por omisión para la tienda, dirigida a perfiles de usuario que están interesados en Moda para caballero, Moda para señora u Ofertas. Un cliente registrado se ha conectado y está en la página Modificar información personal.

Condiciones posteriores: El cliente actualiza su dirección de correo electrónico y cambia los intereses. Si elige uno o más intereses, recibirá correos electrónicos en consecuencia. Si quita la marca de selección del recuadro "Deseo recibir mensajes de correo electrónico", no se enviará ningún correo electrónico a este cliente la próxima vez que se planifique la actividad de correo electrónico.

Flujo principal de acciones del actor:

1. El cliente actualiza el campo Correo electrónico de la página Modificar información personal en el formato a@b.c.
2. La dirección de correo electrónico aparece en el formulario.
3. El cliente no marca el recuadro de selección "Deseo recibir mensajes de correo electrónico".
4. El cliente rellena otros campos de la página de registro y pulsa **Someter**.
5. Si no se selecciona ninguno de los tres intereses, no se enviará ningún correo electrónico a este cliente cuando se planifique la actividad de correo electrónico.

Flujo de excepción: ninguno

Problema: Actualmente, el mandato de registro no comprueba si el formato del correo electrónico es válido. Así que si el formato es incorrecto, el cliente no recibirá el correo electrónico.

Visualizar página de producto

La página de producto muestra más detalles sobre un producto.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente selecciona un producto de la página de categorías. A continuación, el sistema recupera la información del producto de la base de datos y muestra una página con información detallada sobre el producto seleccionado. La página Producto muestra la información siguiente:

- Nombre del producto.
- Descripción detallada.

- Precio.
- Imagen de tamaño normal del producto.
- Una lista de atributos (talla y color) si el producto tiene variaciones, y una lista de valores para cada atributo (rojo y azul para el color y L y XL para la talla).
- Recuadro de cantidad para entrar la cantidad (el valor por omisión es 1).

El cliente selecciona a continuación los valores apropiados para cada atributo y pulsa **Añadir al carro de la compra**. El sistema añade el artículo seleccionado al carro de la compra y muestra la página del carro de la compra, como se describe en el *Ejemplo de uso de Visualizar carro de la compra*.

El cliente tiene la opción de pulsar **Añadir a la lista de deseos**. Si lo hace, el sistema añade el kit premontado a la lista de deseos y muestra la página de lista de deseos, como se describe en el *Ejemplo de uso de Añadir artículo a la lista de deseos*.

Flujo alternativo

Ninguno

Flujos de excepción

Ninguno

Visualizar carro de la compra

Los clientes pueden ver y editar los productos que han seleccionado para comprar mediante el carro de la compra.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente pulsa **Carro de la compra**. A continuación, el sistema presenta una página que muestra el contenido del carro de la compra. Se visualiza una lista de los productos que hay en el carro de la compra. Para cada uno de estos productos se muestra la información siguiente.

- Cantidad
- Descripción breve del producto
- Parejas de nombre de atributo y valor de atributo del artículo, como por ejemplo, talla y grande.
- Precio unitario
- Precio total

El sistema también muestra el coste total del pedido antes de impuestos y gastos de envío.

Si el cliente pulsa **Actualizar totales**, se lleva a cabo la acción A1: Actualizar totales.

Si el cliente pulsa **Eliminar**, se lleva a cabo la acción A2: Eliminar un artículo del carro de la compra.

Si el cliente pulsa **Pasar por caja**, se lleva a cabo la acción A3: Actualizar carro de la compra y pasar por caja.

Si el cliente pulsa **Reanudar las compras**, el sistema muestra la página desde la cual el cliente inició la página del carro de la compra. El ejemplo de uso finaliza.

Si el cliente pulsa **Caja rápida**, el sistema muestra la página Caja rápida: Resumen del pedido, como se describe en el *Ejemplo de uso de Caja rápida*.

Flujos secundarios

A1: Actualizar totales

Para actualizar la cantidad de cualquier artículo, el cliente escribe la nueva cantidad en el recuadro de texto y luego pulsa **Actualizar totales**. El sistema actualiza la cantidad de los artículos en el carro de la compra. Si la nueva cantidad de un artículo es cero, el artículo se elimina del carro de la compra.

A2: Eliminar un artículo del carro de la compra

Para eliminar un artículo del carro de la compra, el cliente pulsa **Eliminar artículo** para el artículo. El sistema elimina el artículo del carro de la compra.

A3: Actualizar carro de la compra y pasar por caja

El sistema actualiza la cantidad de los artículos en el carro de la compra e inicia el proceso de pasar por caja. Vea el *Ejemplo de uso de Pasar por caja el carro de la compra*.

Flujos de excepción

E1: Carro de la compra vacío

Si no hay ningún artículo en el carro de la compra, el sistema muestra el mensaje siguiente: Su carro está vacío.

Si se entra un número no válido en el campo de cantidad, por ejemplo un carácter, la página de carro de la compra se volverá a visualizar con un mensaje de error.

Ver pedidos

Los clientes pueden hacer un seguimiento de sus pedidos y ver el estado de los mismos.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente pulsa **Mi cuenta** y luego **Ver pedidos**. El sistema muestra la página Estado de los pedidos, que lista todos los pedidos formalizados por el cliente. Si el cliente no ha formalizado ningún pedido, se lleva a cabo la acción E1: No se ha encontrado ningún pedido.

Se muestra la información siguiente para cada pedido:

- Número de pedido (enlazado con la página Detalles del pedido)
- Fecha del pedido
- Estado del pedido

- Importe total

Para obtener más información sobre el pedido, el cliente puede pulsar en el número de pedido. El sistema muestra la página Detalles del pedido. La página Detalles del pedido muestra la siguiente información para cada producto del pedido:

- Cantidad
- Descripción breve del producto
- Los atributos (talla y color) y los valores para cada atributo (rojo y azul para el color, y L y XL para la talla).
- Precio unitario
- Precio total
- Fecha de envío para el pedido entero
- Números de ID de seguimiento

Flujos de excepción

E1: No se ha encontrado ningún pedido

Si el sistema no puede encontrar ningún pedido asociado a este cliente, el sistema muestra el mensaje de error:

No se ha encontrado ningún pedido El cliente puede entonces pulsar **Volver a la página Inicio** o **Mi cuenta**.

Crear perfil de caja rápida

Para que los clientes registrados puedan utilizar la característica de caja rápida, primero deben crear un perfil de caja rápida.

Actor: Cliente registrado

Flujo principal

El cliente pulsa **Mi cuenta** y luego **Crear o actualizar perfil** para iniciar el ejemplo de uso.

El sistema muestra la página Perfil de caja rápida.

1. Dirección de facturación, que incluye los campos siguientes:

- Nombre
- Apellido
- Dirección
- Ciudad
- Estado/Provincia
- Código postal
- País/Región
- Número de teléfono

Nota: Si ya existe una dirección de facturación por omisión, el sistema cumplimenta de antemano la página.

2. Dirección de envío, que incluye los campos siguientes:

- Nombre
- Apellido

- Dirección
- Ciudad
- Estado/Provincia
- Código postal
- País/Región
- Número de teléfono

Nota: Si ya existe una dirección de envío por omisión, el sistema cumplimenta de antemano la página.

La dirección de envío también incluye el recuadro de selección **igual que la dirección de facturación anterior**. Si se selecciona el recuadro, la dirección de envío será la misma que la dirección de facturación.

3. Métodos de envío disponibles. Cada método de envío incluye lo siguiente:
 - Nombre del método de envío
 - Detalles del coste de envío
 - Plazo de entrega

Nota: El último método de envío seleccionado por el cliente se selecciona por omisión.

4. Información sobre el pago, que incluye:
 - Tipo de tarjeta de crédito
 - Número de tarjeta
 - Mes de caducidad
 - Año de caducidad

El cliente entra o edita la información y luego pulsa **Someter**. El sistema guarda la información, añadiendo la información de dirección tal como se describe en el *Ejemplo de uso de Añadir nueva dirección*. A continuación, el sistema muestra la página Mi cuenta.

Caja rápida

Los clientes pueden completar un pedido sin tener que entrar información de envío y facturación si han creado previamente un perfil de caja rápida.

Actor: Cliente

Flujo principal

Una vez que el cliente ha añadido un producto al carro de la compra, pulsa **Caja rápida** para iniciar el ejemplo de uso. El sistema muestra entonces la página Caja rápida: Resumen del pedido. Para cada artículo del carro de la compra, se muestra la siguiente información:

- Cantidad
- Descripción breve del producto
- Precio unitario
- Precio total

La página Caja rápida: Resumen del pedido también incluye la siguiente información sobre el pedido:

- Subtotal

- Descuentos, si los hay
- Total de impuestos. Los diversos impuestos se mostrarán por separado.
- Derechos de aduana, si los hay.
- Coste de envío, incluido el método de envío
- Total general
- Dirección de facturación
- Dirección de envío

El sistema solicita al cliente que entre la siguiente información sobre el pago:

- Tipo de tarjeta de crédito
- Número de tarjeta
- Mes de caducidad
- Año de caducidad

Nota: Si el cliente ha creado información de tarjeta de crédito en el perfil de Caja rápida, como se describe en el *Ejemplo de uso de Crear perfil de caja rápida*, el campo de información de pago ya estará cumplimentado.

El cliente revisa el resumen del pedido y pulsa **Realizar pedido ahora**. El sistema completa el pedido y muestra la página Confirmación del pedido.

Flujo alternativo: Ninguno

Flujos de excepción

E1: El cliente no tiene un perfil de caja rápida

El cliente debe crear un perfil de caja rápida, como se describe en el *Ejemplo de uso de Crear perfil de caja rápida*, antes de utilizar la caja rápida. Si el sistema no puede encontrar la dirección de facturación, la dirección de envío o el método de envío, muestra un mensaje de error para indicar al cliente que cree un perfil de caja rápida.

E2: El cliente no está registrado

Si un cliente invitado intenta utilizar la opción de caja rápida, el sistema muestra un mensaje de error para indicar al cliente que debe registrarse y crear un perfil de caja rápida antes de poder utilizar dicha opción.

E3: La información de la tarjeta de crédito no es válida

Si el número de tarjeta de crédito que se ha entrado en el perfil de caja rápida no es válido o la tarjeta ha caducado, el sistema muestra un mensaje de error.

Pasar por caja el carro de la compra

Los clientes pasan por caja y someten un pedido cuando pagan los productos que aparecen listados en su carro de la compra.

Actor: Cliente

Flujo principal

El cliente pulsa **Pasar por caja** para iniciar el ejemplo de uso.

El sistema muestra la página Dirección de facturación. Si el cliente tiene como mínimo una dirección en el listín, el sistema solicita al cliente que seleccione una

de las direcciones del listín como la dirección de facturación. El cliente puede seleccionar una dirección o pulsar **Crear nueva dirección**. Si el cliente pulsa **Crear nueva dirección**, se añade una nueva dirección utilizando el *Ejemplo de uso de Añadir nueva dirección*. A continuación, el cliente selecciona una dirección. El sistema establece la dirección seleccionada como la dirección de facturación del pedido. Si el cliente no tiene ninguna dirección en el listín, se lleva a cabo la acción A1: Añadir dirección de facturación.

El sistema muestra la página Dirección de envío. Se muestra una lista de las direcciones del listín. Si el cliente encuentra la dirección de envío correcta en la lista, selecciona la dirección. De lo contrario, el cliente pulsa **Crear nueva dirección** añade una nueva dirección utilizando el Ejemplo de uso de Añadir nueva dirección. El sistema establece la dirección seleccionada como la dirección de envío del pedido.

El sistema muestra una lista de los métodos de envío adecuados para la dirección de envío. Se visualiza la información siguiente para cada método de envío:

- Descripción breve
- Coste del envío
 - Coste de envío fijo por pedido
 - Coste de envío por artículo solicitado
- Plazo de entrega aproximado

El cliente selecciona el método de envío. El sistema establece el método seleccionado como el método de envío del pedido.

Nota: la dirección de envío y el método de envío se especifican para cada artículo del pedido.

El sistema muestra la disponibilidad de cada artículo del pedido, además de varias opciones para enviar los artículos en función de su disponibilidad. Para cada producto del pedido, el sistema muestra la información siguiente:

- Cantidad
- Descripción breve del producto
- Valores de atributo (por ejemplo, talla: x = grande; color: azul)
- Fecha de disponibilidad prevista basada en inventario futuro
- Botón Eliminar (para eliminar el artículo del pedido)

Si no hay existencias de algunos artículos, pero de otros sí, se visualizará la página Disponibilidad de productos. El cliente elige una de tres preferencias de envío:

- Opción 1, esperar hasta que el pedido entero esté listo antes de enviarlo. El sistema muestra la fecha de disponibilidad prevista del pedido entero.
- Opción 2, enviar los artículos disponibles ahora y enviar el resto más adelante.
- Opción 3, enviar los artículos disponibles ahora y dejar el resto en el carro de la compra para adquirirlos en una fecha posterior.

A continuación, el cliente selecciona la preferencia de envío para el pedido.

Nota: Si todos los artículos están disponibles, el cliente no verá la fecha de disponibilidad para cada artículo.

Además de mostrar la información sobre los productos, el sistema también muestra los detalles de la información del pedido. Para cada artículo del pedido, el sistema muestra la información siguiente:

- Descripción breve del producto
- Valores de atributo (por ejemplo, talla: x = grande; color: azul)
- Cantidad
- Precio unitario
- Precio total
- El sistema también muestra:
 - Dirección de facturación
 - Dirección de envío
 - Subtotal (el coste total de todos los productos solicitados)
 - Descuentos, si los hay
 - Total de impuestos, si los hay (los diferentes impuestos deben mostrarse por separado)
 - Derechos de aduana, si los hay
 - Coste de envío, incluido el método de envío
 - Total general (lo que se cobrará al cliente)
- Fecha de envío estimada (visualizada en la parte superior)

Nota: La dirección de envío y el método de envío se muestran para cada artículo del pedido.

El sistema solicita al usuario que escriba la información de la tarjeta de crédito. Se solicita la información siguiente:

- Tipo de tarjeta de crédito (por ejemplo, Visa(R) o MasterCard(R))
- Número de tarjeta
- Mes de caducidad
- Año de caducidad

El cliente entra la información de la tarjeta de crédito y pulsa **Realizar pedido ahora**. El sistema almacena la información sobre el pago (E1) y muestra una página de confirmación con la siguiente información sobre el pedido:

- Número de pedido
- Subtotal (coste total de todos los productos solicitados)
- Total de impuestos
- Gastos de envío
- Descuentos, si los hay
- Total general

El cliente imprime la página para futuras consultas.

Flujo alternativo

A1: Añadir dirección de facturación

Se solicita al cliente que añada una nueva dirección. El cliente entra una dirección utilizando el *Ejemplo de uso de Añadir nueva dirección*. El sistema establece la nueva dirección como la dirección de facturación del pedido. El ejemplo de uso continúa.

Flujos de excepción

E1: Número de tarjeta de crédito no válido

El sistema comprueba la validez del número de tarjeta de crédito. Si la comprobación no tiene un resultado satisfactorio, el sistema muestra un mensaje de error que indica:

El número de tarjeta de crédito no es válido y solicita al cliente que vuelva a entrar la información. El ejemplo de uso continúa.

E2: Tarjeta de crédito caducada

Si la fecha de caducidad de la tarjeta de crédito es anterior a la fecha actual, el sistema muestra un mensaje de error. El ejemplo de uso se reanuda desde el principio.

Solución del problema con la página de subcategoría

Cuando crea un producto en FashionFlow, ToolTech, Commerce Plaza o Marketplace de proveedores, debe especificar una descripción breve para el mismo. Cuando la página de subcategoría lista el producto, el archivo JSP extrae la descripción breve de la base de datos. Si la descripción breve no se especifica, la página de subcategoría no verá la descripción del producto en la lista.

Capítulo 7. Guías de aprendizaje de FashionFlow

Nota: Estas guías de aprendizaje son aplicables a las tiendas alojadas (tiendas creadas con el Asistente de creación de tiendas), excepto las siguientes:

- Venta dirigida
- Opciones de creación y recepción de correo electrónico
- Utilización de la Exploración de productos y la Comparación de productos

Creación y utilización de cupones

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Creación de una promoción de cupón en WebSphere Commerce Accelerator
- Registro
- Perfil de caja rápida
- Proceso normal de pasar por caja
- Adición de un cupón a la lista de cupones
- Canje de un cupón

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. También debe habilitar las características de caja rápida, registro y cupones. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración* y *Cambiar flujos de tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Creación de cupones

En el ejercicio siguiente utilizará WebSphere Commerce Accelerator para configurar las características de cupón.

Para configurar cupones para su tienda, haga lo siguiente:

1. Abra WebSphere Commerce Accelerator. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
2. A continuación, desea crear una promoción de cupón.
 - a. En el menú **Comercialización**, pulse **Promociones de cupón**. Aparecerá la ventana Promoción de cupón, que contiene una lista de las promociones de cupón definidas actualmente.
 - b. Seleccione **Nueva...** para crear una nueva promoción de cupón. Aparecerá la página Información general de la promoción de cupón.
 - c. En el recuadro de texto Nombre, escriba Promoción de cupón 03.
 - d. En el recuadro de texto Descripción, escriba una descripción del cupón que va a ofrecer. Escriba 20% de descuento en el pedido.
 - e. Ahora tiene que determinar la fecha de entrada en vigor del cupón. Puede seleccionar que el cupón esté siempre en vigor, o puede determinar un

- periodo de tiempo específico. Si selecciona un **periodo de tiempo específico**, debe escribir la fecha de inicio y de finalización y la hora de inicio y de finalización. Esta es la opción que desea seleccionar. Así pues, escriba la fecha actual (en el formato indicado) como la fecha de inicio, y una semana a partir de la fecha actual (en el formato indicado) como la fecha de finalización, y especifique como hora de inicio las 7:00 y como hora de finalización las 23:00.
- f. Seleccione **Siguiente** para ir a la página Detalles.
 - g. Seleccione la moneda, **EUR**.
 - h. En Número de cupones a ofrecer, seleccione **Cualquier número**.
 - i. En Tipo de condición de compra, seleccione **Tipo de pedido**. (Podría seleccionar tipo de producto si quisiera aplicar los cupones a un producto específico y no a todo el pedido).
 - j. Seleccione **Siguiente** para ir a la página Condición de compra de pedido.
 - k. Para el Importe mínimo requerido, escriba 200. Este es el importe mínimo que un cliente tiene que gastar para recibir la promoción de cupón. Si desea aplicar un importe mínimo requerido, también puede hacerlo aquí. Si efectúa esa selección, aparecerá un recuadro de texto para que escriba el importe. En este caso, sin embargo, no desea escribir un importe máximo.
 - l. Seleccione **Siguiente** para ir a la página Valor del cupón.
 - m. Ahora debe determinar si desea el **Cupón como un tanto por ciento** o como un importe fijo de descuento. En este caso, ha dicho que desea ofrecer un 20% de descuento en el pedido. Así pues, seleccione la opción de tanto por ciento. (Si seleccionase un importe fijo, aparecería un recuadro de texto para que escribiese el importe.)
 - n. Pulse **Finalizar** para guardar la promoción de cupón. La promoción de cupón se visualiza en la lista Promoción de cupón y se establece automáticamente como activa. Debería recibir un mensaje indicando que la promoción de cupón se ha creado satisfactoriamente. Pulse **Aceptar**.
 - o. Regresará a la página **Promociones de cupón** y debería ver el cupón.
3. Ahora ya puede crear una propuesta de anuncio.
 - a. En el menú **Marketing**, seleccione **Propuesta de anuncio**.
 - b. Seleccione **Nueva...** para crear una propuesta de anuncio para su nueva promoción de cupón. (Si quisiera cambiar, suprimir o recibir un resumen de una promoción existente, seleccione dichas opciones). Aparecerá la página Definición general.
 - c. En el recuadro de texto Nombre de la propuesta de anuncio, escriba Propuesta de anuncio para la promoción de cupón 03.
 - d. En el recuadro desplegable Tipo, seleccione **Imagen**.
 - e. En la lista desplegable URL, seleccione **Promoción de cupón**. Ahora pulse **Listar** para seleccionar la promoción de cupón. Esto le llevará a la página Lista de cupones. Marque el recuadro situado junto a su promoción de cupón. Si desea escribir información adicional, hay dos campos personalizables en esta página. Pulse **Siguiente**. Esto le llevará a la página Definición de la descripción.
 - f. En el recuadro de texto **Ubicación**, escriba el nombre de la vía de acceso relativa del archivo flash o de imagen con respecto al directorio inicial de la tienda (es decir, con respecto a *vía_instalación_WAS/InstalledApps/WC_Enterprise_App_nombreinstancia.ear/wcstores.war/nombre_tienda*). Escriba *images/coupon_20_percent.gif*. (Cree un GIF de 20 % de descuento, cópielo en:

/WebSphere/AppServer/installedApps/
WC_Enterprise_App_nombreinstancia.ear
/wcstores.war/dir_tienda/images/).

- g. En el recuadro Texto de marketing, escriba el texto que se visualizará con la imagen del cupón en la tienda.
 - h. Pulse **Finalizar**. Debería recibir un mensaje indicando que la propuesta de anuncio se ha creado satisfactoriamente. Pulse **Aceptar**.
 - i. Regresará a la página Propuesta de anuncio, y debería ver la propuesta de anuncio. Si quiere, puede seleccionar esta propuesta de anuncio y cambiarla, suprimirla o recibir un resumen de la misma.
4. Cree una campaña.
- a. En el menú **Marketing**, seleccione **Campaña**. Aparecerá la ventana Campaña, que contiene una lista de las campañas definidas actualmente.
 - b. Seleccione Nueva... para crear una nueva campaña. Aparecerá la página **Definición general**.
 - c. Escriba un nombre para la campaña, Campaña 2 de FashionFlow. Escriba una descripción de la campaña, por ejemplo 20% de descuento en el pedido por un importe superior a 200 euros. Esta descripción aparecerá en la ventana Lista de campañas y le ayudará a identificar la campaña. Escriba la siguiente descripción: Cupón de 20% descuento en pedido. Pulse **Siguiente**. Aparecerá la página Definición de los objetivos comerciales.
 - d. Escriba el patrocinador de la campaña y los objetivos de la campaña. Escriba Propietario de la campaña, y el objetivo es Aumentar el gasto de consumo para FashionFlow.
 - e. Pulse **Finalizar** para guardar la campaña. Debería recibir un mensaje indicando que la campaña se ha creado satisfactoriamente. Pulse **Aceptar**. La campaña se muestra en la lista Campañas. Antes de poder utilizar esta campaña, debe crear iniciativas.
5. Cree iniciativas de campaña.
- a. En el menú **Marketing**, seleccione **Iniciativas de campaña**. Aparecerá la ventana Iniciativas de campaña, que contiene una lista de las iniciativas de campaña definidas actualmente.
 - b. Seleccione **Nueva...** para crear una nueva iniciativa de campaña. Aparecerá la página Definición general.
 - c. Escriba el nombre de la iniciativa de campaña, Promoción de cupón 2 de FashionFlow.
 - d. En la lista desplegable **Clasificación de las iniciativas**, seleccione **cupón**.
 - e. En el recuadro de texto Descripción, escriba una descripción para la iniciativa, por ejemplo Iniciativa de campaña para la campaña 2 de FashionFlow.
 - f. En la lista desplegable **Campaña**, seleccione la campaña; en este caso, **Campaña 2 de FashionFlow**.
 - g. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición del contenido dinámico visualizado (Qué).
 - h. Seleccione **Mostrar anuncio** y luego **Anunciar cupón**.
 - i. En el recuadro derecho, seleccione la propuesta de anuncio correcta disponible para esta iniciativa de campaña, **Propuesta de anuncio para la promoción de cupón 03**.
 - j. Pulse **Añadir**, para añadir la propuesta de anuncio al recuadro Propuesta de anuncio seleccionada.

- k. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición de los clientes objetivo (Quién).
 - l. Seleccione **Dirigirse a todos los clientes**. Si selecciona dirigirse a perfiles de cliente, debe tener algunos perfiles de cliente ya definidos.
 - m. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición de fechas para clientes objetivo (Cuándo).
 - n. Seleccione **Todos los días**, puesto que ya ha establecido un periodo de tiempo específico.
 - o. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición de comportamientos de cliente objetivo (Cuál). Si hay comportamientos de cliente ya definidos, aparecerán en esta página.
 - p. En este escenario, no queremos añadir un comportamiento de cliente. Pulse **Finalizar** para guardar esta iniciativa de campaña. Debería recibir un mensaje indicando que la iniciativa de campaña se ha creado satisfactoriamente. La iniciativa de campaña se muestra en la lista Iniciativas de campaña. Si desea cambiar, duplicar, suspender, reanudar o suprimir esta iniciativa, seleccione la opción correspondiente y siga el asistente para completar los pasos.
6. Planifique la promoción de cupón.
- a. En el menú **Marketing**, seleccione **Zonas de e-Marketing**.
 - b. En esta lista, seleccione **StoreHomePage**, para que el cupón se visualice en la página de presentación de la tienda.
 - c. Pulse el botón **Planificar**. Esto le llevará a la página Planificación de iniciativa de campaña.
 - d. Seleccione **Nueva...** para planificar una nueva iniciativa de campaña. Esto le llevará a la página Planificar iniciativas de campaña.
 - e. En la lista desplegable Campañas seleccionadas, seleccione **Campaña 2 de FashionFlow**.
 - f. En Iniciativas de campaña disponibles, seleccione **Promoción de cupón 2 de FashionFlow**.
 - g. Pulse **Añadir**, para añadir la iniciativa de campaña al recuadro Iniciativas de campaña seleccionadas.
 - h. Decide ejecutar esta iniciativa de campaña indefinidamente, de modo que selecciona esta opción. Pulse **Aceptar** para guardar la información de planificación. Verá que la iniciativa de campaña está planificada. Si desea cambiar la planificación, selecciónela y efectúe los cambios.
7. Vuelva a cargar la página de inicio de la tienda en el navegador para ver la promoción de cupón.

Utilización de cupones

En el ejercicio siguiente tiene que comprar un cinturón para su padre. Cuando entra en la tienda, se da cuenta de que si se registra recibirá cupones. Por este motivo decide registrarse. Después descubre que puede utilizar un cupón para obtener un 20% de descuento en el pedido.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. En la tienda FashionFlow, pulse **Regístrese**. Se visualiza la página Registro.
2. Entre la información en los campos de registro. Pulse **Someter**. Se visualiza la página Mi cuenta.
3. La página Mi cuenta le permite administrar la información de su cuenta. Mientras está en dicha página, se da cuenta de que contiene una sección

denominada Perfil de caja rápida. Decide crear ahora un perfil de caja rápida para poder realizar el proceso de pasar por caja con más rapidez. Pulse **Crear o actualizar perfil**.

4. En la página Perfil de caja rápida, entre las direcciones de envío y de facturación, además del método de envío preferido y la información sobre el pago. Para esta guía de aprendizaje, entre la información siguiente para la tarjeta de crédito:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
5. Pulse **Someter**. Se visualiza la página Mi cuenta.
6. Pulse **Inicio**. Se visualiza la página Inicio. Observe que ahora se visualiza un banner que anuncia cupones en la parte inferior de la página de inicio.
7. En el banner, pulse en la imagen del 20% de descuento para recibir el cupón. Se visualiza la página Mis cupones, que dice que el cupón es válido para el pedido completo y no tiene una fecha de caducidad.
8. Ahora tiene que comprar un cinturón nuevo para su padre, así que pulse **Caballero > Complementos**. Se visualiza la página de lista de productos de complementos para caballero. Esta página contiene un cinturón clásico.
9. Pulse **Cinturón clásico**.
10. En el campo **Cantidad**, escriba 1.
11. En la lista **Color**, seleccione **negro**.
12. Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra. Revise los artículos del carro de la compra.
13. Pulse **Caja rápida**. Se visualiza la página Resumen del pedido de caja rápida.
14. Para canjear sus cupones, pulse **Rescatar cupones**. Se visualiza la página Cupones aplicables.
15. Puesto que el cupón de pedido completo es aplicable a su pedido, selecciónelo y luego pulse **Aplicar cupones**. Se visualiza de nuevo la página Resumen del pedido de caja rápida. Observe que el descuento del cupón ahora ya se ha aplicado.
16. Revise la información de facturación y envío.
17. Entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, repita la información de tarjeta de crédito especificada en el paso 4 anterior.
18. Cuando esté seguro de que el pedido es correcto, pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Utilización de la venta cruzada

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Flujo de compra
- Proceso normal de pasar por caja
- Venta cruzada

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Utilización de la venta cruzada

En la siguiente guía de aprendizaje utilizará la venta cruzada para ampliar sus opciones de compra.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. Es su aniversario de boda y quiere comprar algo de ropa para su marido. En la tienda FashionFlow, pulse **Moda para caballero**. Se visualiza la página Moda para caballero. Como cree que él necesita unos pantalones, selecciona Pantalones largos y cortos.
2. Decide comprar un par de pantalones de algodón holgados con 5 bolsillos. Pulsa en ese artículo para ver la imagen ampliada. Mientras mira, ve que la tienda recomienda una camisa de punto de manga larga. Como piensa que las dos prendas hacen un bonito conjunto, decide comprarle a su marido los pantalones y la camisa.
 - a. Primero compre los pantalones de algodón:
 - 1) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 2) En la lista desplegable **Color**, seleccione **marrón**.
 - 3) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **grande**.
 - 4) Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra, con los pantalones.
 - b. Ahora compre la camisa de punto de manga larga:
 - 1) Desde la página del carro de la compra, pulse en los pantalones que acaba de añadir al carro de la compra. Esto le llevará de nuevo a la página del producto Pantalones de algodón holgados con 5 bolsillos.
 - 2) Pulse en la **camisa de punto de manga larga**.
 - 3) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 4) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **grande**.
 - 5) En la lista desplegable **Color**, seleccione **negro**.
 - 6) Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
3. En la página Carro de la compra, revise el contenido de su pedido. Debería tener un par de pantalones de algodón y una camisa de punto. El total es 89,99 euros. Decide que por hoy ya ha comprado bastante y pulsa **Pasar por caja**.
4. En la página **Pasar por caja - Añadir dirección de facturación**, entre la **información de dirección de facturación**. Pulse **Siguiente**.
5. En la página **Pasar por caja - Seleccionar dirección de envío**, seleccione a quién va a enviar cada artículo. Puesto que desea envolverlo todo para regalo, y no quiere que su marido abra el paquete, decide **enviar todos los artículos a su propia dirección**. Pulse **Siguiente**.
6. En la página **Pasar por caja - Seleccionar método de envío**, seleccione **Correo urgente**. Pulse **Siguiente**.
7. Se visualiza la página Pasar por caja - Resumen del pedido. Revise los detalles del pedido.
8. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, entre lo siguiente:

- a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
- b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
- c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
- d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
- e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Compre X y reciba un regalo gratis

Demuestra:

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Flujo de compra
- Proceso normal de pasar por caja
- Creación de descuento basado en normas en WebSphere Commerce Accelerator
- Utilización del descuento en FashionFlow (regalo gratis (bolso de noche) si un cliente compra el producto especificado (vestido de noche de señora))

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Creación del descuento: reciba un bolso de noche gratis cuando compre un vestido de noche

Nota: FashionFlow proporciona un descuento de ejemplo con datos incluidos. Estos datos sólo se han de configurar y activar. Para los pasos necesarios, puede consultar la información sobre descuentos de la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31. Esta guía de aprendizaje contiene pasos más detallados y algunas modificaciones opcionales en los datos proporcionados, como por ejemplo cambiar las descripciones. Estos pasos no tienen que realizarse si ya ha configurado los descuentos.

1. Abra WebSphere Commerce Accelerator. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
2. En el menú Comercialización, seleccione **Promociones de productos**. Aparece la ventana Promociones de productos.
3. Marque el recuadro situado junto a freeBag y pulse **Modificar**. Se abre la ventana Propiedades de la promoción.
4. Pulse **Seleccionar mercancía** en el menú lateral. Se abre la ventana Seleccionar mercancía.
5. Pulse **Buscar producto**. Se abre la ventana Buscar productos.
 - a. En el campo Nombre, escriba vestido de noche y pulse **Buscar**.
 - b. Los resultados de la búsqueda devuelven un producto.
 - c. Marque el recuadro situado junto al vestido de noche (product-sku-nf-701) y pulse **Añadir**.
6. Seleccione **Consiga un regalo gratis con su compra** en el menú lateral. Se abre la ventana Consiga un regalo gratis con su compra.

7. Aquí es donde asocia el regalo gratis con la compra del producto. Necesitará el código de artículo, que buscará dentro de un momento.
8. Pulse **Buscar producto**. Se abre la ventana Buscar productos.
 - a. En el campo Nombre, escriba bolso de noche, y pulse **Buscar**.
 - b. Marque el recuadro situado junto al bolso de noche (item-sku-nf-1072) y pulse **Añadir**.
 - c. Escriba 1 en el campo Cantidad a añadir.
 - d. Seleccione **Especifique la cantidad mínima a comprar**, ya que queremos que el cliente compre un vestido de noche para poder recibir el bolso, y luego escriba 1 en el campo del artículo.
 - e. Pulse **Aceptar**.
9. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo. Regresará a la ventana Promociones de productos.
10. Ahora desea personalizar la información existente que se incluye con FashionFlow para que refleje su propia tienda. Aquí es donde describirá su promoción. Seleccione de nuevo su promoción y pulse **Modificar**. Se abre la ventana Propiedades de la promoción.
 - a. Ya habrá un nombre asignado a esta promoción que no puede modificarse: freeBag.
 - b. Escriba una descripción para uso interno: Compre un vestido de noche y consiga un bolso de noche gratis.
 - c. La descripción breve para el cliente es adecuada, así que la conserva.
 - d. Sustituya la descripción existente para el cliente. Esta descripción aparece en los Detalles del descuento. Incluye declaraciones de limitación de responsabilidad y detalles de la promoción. **Esta oferta se aplica únicamente al comprar el vestido de noche de señora. El bolso sólo está disponible en color negro. Promoción válida mientras haya existencias. Esta promoción es exclusiva para clientes en línea. Oferta sujeta a cambios sin previo aviso.**
 - e. Cambie la prioridad: **Moderada**. La prioridad se utiliza si tiene dos descuentos que pueden aplicarse a la misma compra; sólo se puede aplicar un descuento. La prioridad es la manera de determinar la preferencia.
 - f. Escriba un volumen de ventas objetivo. Esta cifra es un importe monetario. Cámbielo por 1500,00.
11. Ahora tiene que planificar la promoción. Seleccione **Planificación de la promoción**. Aparece la ventana Planificación de la promoción.
 - a. Seleccione si desea que la promoción esté disponible todos los días o sólo ciertos días. Seleccione **Esta promoción está disponible cada día de la semana**.
 - b. Seleccione el rango de fechas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione Esta promoción está en vigor durante un periodo de tiempo especificado. Escriba como fecha de inicio 01 06 2003 y como fecha de finalización 31 12 2004. O puede utilizar el calendario que se proporciona para seleccionar las fechas. Pulse en el icono si desea utilizar el calendario.
 - c. Seleccione el rango de horas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione **La promoción está vigente durante todo el día**.
12. Ahora debe determinar los grupos de clientes a los que se aplica la promoción. Seleccione **Grupos de clientes**. Aparece la ventana Grupos de clientes aplicables.

- a. Seleccione Asignar esta promoción a todos los clientes. Si decidiese seleccionar grupos de clientes específicos, elegiría entre los grupos de clientes disponibles. Estos grupos de clientes se definen en el archivo customerprofile.xml.
 - b. Pulse **Aceptar** para guardar todos los cambios efectuados en estas ventanas.
13. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo. Regresará a la ventana Promociones de pedidos.

Activación de un descuento basado en normas

1. Para activar un descuento, en la ventana Promociones de productos, seleccione freeBag para activarlo.
2. Pulse **Activar**. El estado pasa de Inactivo a Activo.

Utilización del descuento

En la guía de aprendizaje siguiente comprará el vestido de noche de señora. Como consecuencia de esta compra, recibirá un bolso de noche gratis.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. En la tienda FashionFlow, ve una promoción en la página de inicio que dice **Compre un vestido de noche y consiga un bolso de noche gratis..** Se acuerda de que tiene que ir a una boda y que ésta va a ser de etiqueta. Le gustaría llevar un vestido nuevo y podría utilizar un coqueto bolso de noche.
2. Pulsa **Compre un vestido de noche y consiga un bolso de noche gratis** en la página de inicio y ello le lleva a la página de detalles Consiga un regalo. Allí lee las condiciones de la promoción y decide que le parece bien. En esa página hay un enlace al vestido de noche y al bolso de noche.
3. Pulsa el enlace al vestido de noche, lo cual le lleva a la página de producto del vestido de noche. El vestido es bonito, le gusta el color y cree que será perfecto para la boda.
4. Ahora quiere ver el bolso que regalan por la compra del vestido. Pulsa el enlace de detalles, lo cual le devuelve a la página de detalles Consiga un regalo. Allí hay un enlace al bolso de noche, de modo que lo pulsa. El bolso le gusta y piensa que combinará muy bien con el vestido. Así pues, decide comprarse el vestido.
5. Para comprar el vestido de noche:
 - a. Pulse **Moda para señora**.
 - b. Pulse **Vestidos y faldas**.
 - c. Pulse **Vestido de noche**.
 - d. En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - e. En la lista desplegable **Color**, seleccione **negro**.
 - f. En la lista desplegable **Talla**, seleccione **mediana**.
 - g. Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
6. En la página Carro de la compra, revise el contenido de su pedido. Debería tener un vestido de noche negro y un bolso de noche negro. El total es 149,00 euros. Junto al bolso de noche negro, verá que aparece la palabra "gratis", y una descripción del descuento. Decide que por hoy ya ha comprado bastante y pulsa **Pasar por caja**.
7. En la página Pasar por caja - Añadir dirección de facturación, escriba información sobre su dirección de facturación. Pulse **Siguiente**.

8. En la página Pasar por caja - Seleccionar dirección de envío, seleccione a quién va a enviar cada artículo. Desea **enviar todos los artículos a su propia dirección**. Pulse **Siguiente**.
9. En la página Pasar por caja - Seleccionar método de envío, seleccione **Correo urgente**. Pulse **Siguiente**.
10. Se visualiza la página Pasar por caja - Resumen del pedido. Revise los detalles del pedido. Observe que junto al bolso de noche que ha conseguido, aparece la palabra "gratis".
11. Para completar el pedido, escriba la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, escriba lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Envío gratis por compras superiores a \$X

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Flujo de compra
- Proceso normal de pasar por caja
- Creación de descuento basado en normas en WebSphere Commerce Accelerator
- Utilización del descuento en FashionFlow (cuando un cliente haga una compra de 100 euros o más y seleccione correo ordinario, el envío será gratuito)

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Creación del descuento: Envío gratis cuando haga compras por valor de 100 euros y seleccione correo ordinario

Nota: FashionFlow proporciona un descuento de ejemplo con datos incluidos. Estos datos sólo se han de configurar y activar. Para los pasos necesarios, puede consultar la información sobre descuentos de la "Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow" en la página 31. Esta guía de aprendizaje contiene pasos más detallados y algunas modificaciones opcionales en los datos proporcionados, como por ejemplo cambiar las descripciones. Estos pasos no tienen que realizarse si ya ha configurado los descuentos.

1. Abra WebSphere Commerce Accelerator. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
2. En el menú **Comercialización**, seleccione **Promociones de pedidos**. Se muestra la ventana Promociones de pedidos.
3. Marque el recuadro situado junto a freeShipping. Seleccione **Modificar**. Se abre la ventana Propiedades de la promoción.

4. Seleccione Envío con descuento en el menú lateral. Se abre la ventana Envío con descuento.
 - a. La opción Envío gratis ya estará seleccionada.
 - b. Tiene que resaltar **Correo ordinario** en el menú desplegable Modalidades de envío.
 - c. Seleccione la calificación mínima para que el cliente consiga el envío gratis. Primero, seleccione **Especifique una calificación mínima para este descuento**. Luego, escriba 100,00 como el importe de la compra.
 - d. Marque el recuadro **Permitir que este descuento se aplique en combinación con una promoción de producto**.
 - e. Pulse **Aceptar**.
5. Ahora desea personalizar la información existente que se incluye con FashionFlow para que refleje su propia tienda. Seleccione **Propiedades de la promoción** en el menú lateral. Se abre la ventana Propiedades de la promoción. Aquí es donde describirá su promoción.
 - a. Ya habrá un nombre asignado a esta promoción que no puede modificarse: freeShipping.
 - b. Escriba una descripción para uso interno. Por una compra de 100 euros, obtenga el envío gratis cuando seleccione correo ordinario.
 - c. Sustituya la descripción existente para el cliente por la siguiente: Por una compra de 100 euros, obtenga el envío gratis cuando seleccione correo ordinario.
 - d. Sustituya la descripción existente para el cliente por la siguiente. Esta descripción aparece en los Detalles del descuento. Incluye declaraciones de limitación de responsabilidad y detalles de la promoción. Escriba: Esta oferta es válida para envíos por correo ordinario a la dirección especificada en el pedido. Esta oferta no es válida cuando se elige otro tipo de envío. El importe de 100 euros sólo se aplica a la mercancía. Los impuestos y los gastos de envío no se tienen en cuenta para el importe que da derecho a este descuento. No se efectúa ningún ajuste de precio en las compras anteriores. Oferta sujeta a cambios sin previo aviso.
 - e. Mantenga la misma prioridad. La prioridad se utiliza si tiene dos descuentos que pueden aplicarse a la misma compra; sólo se puede aplicar un descuento. La prioridad es la manera de determinar la preferencia.
 - f. Escriba un volumen de ventas objetivo. Esta cifra es un importe monetario. Cámbielo por 2000,00.
6. Ahora tiene que planificar la promoción. Seleccione **Planificación de la promoción**. Aparece la ventana Planificación de la promoción.
 - a. Seleccione si desea que la promoción esté disponible todos los días o sólo ciertos días. Seleccione **Esta promoción está disponible cada día de la semana**.
 - b. Seleccione el rango de fechas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione Esta promoción está en vigor durante un periodo de tiempo especificado. Escriba como fecha de inicio 01 06 2003 y como fecha de finalización 31 12 2004. O puede utilizar el calendario que se proporciona para seleccionar las fechas. Pulse en el icono si desea utilizar el calendario.
 - c. Seleccione el rango de horas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione **La promoción está vigente durante todo el día**.
7. Ahora debe determinar los grupos de clientes a los que se aplica la promoción. Seleccione **Grupos de clientes**. Aparece la ventana Grupos de clientes aplicables.

- a. Seleccione **Asignar** esta promoción a todos los clientes. Si decidiese seleccionar grupos de clientes específicos, elegiría entre los grupos de clientes disponibles. Estos grupos de clientes se definen en el archivo `customerprofile.xml`.
 - b. Pulse **Aceptar** para guardar todos los cambios efectuados en estas ventanas.
8. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo. Regresará a la ventana Promociones de productos.

Activación de un descuento basado en normas

1. Para activar un descuento, en la ventana Promociones de pedidos, seleccione `freeShipping` para activarlo.
2. Pulse **Activar**. El estado pasa de Inactivo a Activo.

Nota: Debe propagar sus datos de descuentos del servidor de desarrollo al servidor WebSphere Commerce Server de producción para que los pedidos de cliente puedan utilizarlos. Si necesita ayuda, consulte al administrador de sitio.

Utilización del descuento

En la guía de aprendizaje siguiente comprará varios productos y la suma total del pedido completo ascenderá a 100 euros o más. Como resultado, obtendrá el envío gratuito del pedido, siempre y cuando seleccione correo ordinario.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. Se quiere comprar algo de ropa porque va a empezar en un trabajo nuevo. En la tienda FashionFlow, pulse **Moda para caballero**. Se visualiza la página de lista de productos de Moda para caballero. Examine los productos disponibles.
2. Se fija en la oferta estelar de esa página, la combinación informal, y le parece muy interesante. Así pues, selecciona la oferta.
3. Revisa los cuatro artículos y decide comprarlos todos.
 - a. Primero compre los camisa de vestir:
 - 1) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 2) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **grande**.
 - 3) En la lista desplegable **Color**, seleccione **piedra**.
 - b. A continuación, compre los pantalones de algodón:
 - 1) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 2) En la lista desplegable **Color**, seleccione **caqui**.
 - 3) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **grande**.
 - c. A continuación, compre la cartera clásica:
 - 1) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 2) En la lista desplegable **Color**, seleccione **marrón**.
 - d. Por último, compre el cinturón clásico:
 - 1) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 2) En la lista desplegable **Color**, seleccione **marrón**.
4. Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
5. En la página Carro de la compra, revise el contenido de su pedido. Debería tener una camisa de vestir, unos pantalones de algodón, una cartera y un cinturón. El total es 132,56 euros. Decide que por hoy ya ha comprado bastante y pulsa **Pasar por caja**.

6. En la página Pasar por caja - Añadir dirección de facturación, entre la **información de dirección de facturación**. Pulse **Siguiente**.
7. En la página Pasar por caja - Seleccionar dirección de envío, seleccione a quién va a enviar cada artículo. Selecciona **enviar todos los artículos a su propia dirección**. Pulse **Siguiente**.
8. En la página Pasar por caja - Seleccionar método de envío, seleccione **Correo ordinario**. Pulse **Siguiente**.
9. Se visualiza la página Pasar por caja - Resumen del pedido. Revise los detalles del pedido. Observe que el envío del pedido es gratis porque su compra supera los 100 euros y ha seleccionado correo ordinario.
10. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, entre lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Venta dirigida

Demuestra

Demuestra: Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Flujo de compra
- Proceso normal de pasar por caja
- Venta dirigida (una característica del Asesor de productos)
- Comparación de productos (una característica del Asesor de productos)

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*. También debe habilitar el Asesor de productos. Para más información, consulte *Cambiar flujos de tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Utilización de la venta dirigida

En la demostración siguiente, la Venta dirigida le ayudará a reducir las opciones de compra y a decidir el producto que desea comprar. La Venta dirigida le formula una serie de preguntas, y en base a sus respuestas, sugiere una lista de productos. Si lo desea, puede utilizar la Comparación de productos para ver una comparación paralela de los productos y poder tomar más fácilmente una decisión.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. Es el cumpleaños de su hermano y tiene que comprarle un regalo. Como él no tiene mucha ropa, decide comprarle algo de vestir. En la tienda FashionFlow, pulse **Moda para caballero**. Se visualiza la página de lista de productos de Moda para caballero. Examine los productos disponibles.

2. El problema es que no sabe lo que quiere comprar. En ese momento, ve un texto en el marco lateral que dice "La Venta dirigida le ayudará a encontrar lo que busca". Justo la ayuda que necesita. De modo que pulsa **Venta dirigida** en el marco lateral.
3. Se visualiza la página **Venta dirigida**. Para empezar, le pide que seleccione **Moda para caballero** o **Moda para señora**.
4. Selecciona **Moda para caballero**.
5. Se visualiza la página **Venta dirigida: Moda para caballero**.
6. Para la pregunta "¿En qué tipo de ropa está interesado hoy?", seleccione **informal**.
7. Para la pregunta "¿Qué parte de su vestuario desea renovar?", seleccione **tops**.
8. Se le indica que "Por favor, seleccione el tipo de top que desea". Selecciona **sudaderas**.
9. Entonces lo piensa, cae en la cuenta de que su hermano tiene muchas sudaderas y cambia de opinión.
10. Pulsa de nuevo esa pregunta en la sección Historial, que se muestra al final de la página. El sistema muestra la página de preguntas y respuestas para la última pregunta. Cambia su respuesta de **sudaderas** a **camisas**.
11. Decide que ha restringido suficientemente la búsqueda y que le gustaría ver una comparación paralela de los resultados.
12. Para comparar estos resultados, pulse **Comparar resultados**.
13. Se visualiza la página Asesor de productos - Comparación de productos. En ella se listan el color, precio y talla de los artículos que coinciden con los resultados de la búsqueda. Para ver estos artículos, pulse el enlace del producto correspondiente.
14. Ve que hay una camisa informal de manga corta y una camisa de punto de manga larga.
15. Sabe que su hermano prefiere las camisas de manga corta, y cuando mira el precio ve que es más barata que la otra camisa. Además, esta camisa está en color caqui, que es un color que le favorece mucho, y en cambio la otra no. Por lo tanto, decide comprar la camisa de manga corta.
16. Añádala al carro de la compra y pase por caja. O inicie de nuevo la búsqueda y utilice criterios diferentes. Para volver a utilizar la Venta dirigida, retroceda al paso 3 y repita el proceso hasta que quede satisfecho del resultado. Una vez satisfecho, añada los artículos deseados al carro de la compra.
17. En la página Carro de la compra, revise el contenido de su pedido. Debería tener una camisa informal de manga corta. El total es 30,89 euros. Decide que por hoy ya ha comprado bastante y pulsa **Pasar por caja**.
18. En la página **Pasar por caja - Añadir dirección de facturación**, entre la **información de dirección de facturación**. Pulse **Siguiente**.
19. En la página **Pasar por caja - Seleccionar dirección de envío**, seleccione a quién va a enviar cada artículo. Puesto que su hermano vive cerca de usted, decide **enviar todos los artículos a su propia dirección** y entregarle la camisa personalmente. Pulse **Siguiente**.
20. En la página **Pasar por caja - Seleccionar método de envío**, seleccione **Correo urgente**. Pulse **Siguiente**.
21. Se visualiza la página Pasar por caja - Resumen del pedido. Revise los detalles del pedido.
22. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta demostración, entre lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.

- b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
- c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
- d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
- e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Compre X, llévese otro igual con descuento

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Flujo de compra
- Proceso normal de pasar por caja
- Creación de descuento basado en normas en WebSphere Commerce Accelerator
- Utilización del descuento en FashionFlow (cuando un cliente compre un artículo especificado, obtendrá un porcentaje de descuento en otro artículo igual)

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Creación del descuento: compre una camiseta y llévese la segunda con un 30% de descuento

Nota: FashionFlow proporciona un descuento de ejemplo con datos incluidos. Estos datos sólo se han de configurar y activar. Para los pasos necesarios, puede consultar la información sobre descuentos de la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31. Esta guía de aprendizaje contiene pasos más detallados y algunas modificaciones opcionales en los datos proporcionados, como por ejemplo cambiar las descripciones. Estos pasos no tienen que realizarse si ya ha configurado los descuentos.

1. (Abra WebSphere Commerce Accelerator). En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
2. En el menú **Comercialización**, seleccione **Promociones de productos**. Se abre la ventana Promociones de productos.
3. Marque el recuadro situado junto a next30Percent y seleccione **Modificar**. Va a modificar la promoción de ejemplo para que incluya la información específica de los artículos de su tienda. En este caso, vamos a configurar la promoción para la camiseta deportiva. Se abre la ventana Propiedades de la promoción.
4. Pulse **Seleccionar mercancía** en el menú lateral. Se abre la ventana Seleccionar mercancía.
 - a. Deje la ventana en blanco y pulse **Buscar producto**.
 - b. Se abre la ventana Buscar productos.
 - c. En el campo Nombre, escriba camiseta deportiva y seleccione **Frase exacta**. Pulse **Buscar**.
 - d. La búsqueda genera cuatro artículos. Debe añadir estos artículos individualmente. La promoción se aplica a nivel de artículo y no a nivel de producto.

- e. Marque el recuadro situado junto a una de las camisetas deportivas (item-sku-nf-2395) y pulse **Añadir**.
 - f. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo.
 6. Marque el recuadro situado junto a next30Percent y pulse **Duplicar**.
 7. En el recuadro de diálogo, escriba el nombre para el siguiente artículo, next30Percent2, y pulse **Aceptar**. Este nombre debe ser un nombre exclusivo.
 8. Debe repetir estos pasos para cada atributo asociado al artículo. Por ejemplo, con la camiseta deportiva, debe repetir los pasos para crear una promoción para cada color y talla en el que esté disponible la camiseta. Puesto que está disponible en dos tallas y dos colores, debe crear cuatro promociones, de manera que se aplique a cualquiera que sea la camiseta que elija el cliente.
 9. Repita los pasos 6 a 7, marcando el recuadro situado junto a next30Percent, pulsando **Duplicar**, la primera vez asignando al siguiente artículo el nombre **next30Percent3**, la segunda vez asignando al artículo el nombre **next30Percent4**, de manera que tenga un nombre para cada artículo.
 10. Ahora, repita los pasos 3 a 4, la primera vez marcando el recuadro junto a **next30Percent2**, modificando y utilizando item-sku-nf-2396, la segunda vez marcando el recuadro junto a **next30Percent3**, modificando y utilizando item-sku-nf-2397, y la tercera vez marcando el recuadro junto a **next30Percent4**, modificando y utilizando item-sku-nf-2398. De ese modo, a cada promoción se le ha añadido un artículo diferente.
 11. Regresará a la ventana Promociones de productos.
 12. Ahora desea personalizar la información existente que se incluye con FashionFlow para que refleje su propia tienda. Aquí es donde describirá su promoción. Seleccione de nuevo su promoción y pulse **Modificar**. Se abre la ventana Propiedades de la promoción.
 - a. Ya habrá un nombre asignado a esta promoción que no puede modificarse: next30Percent.
 - b. Escriba una descripción para uso interno. Compre una camiseta y llévese la segunda con un 30% de descuento.
 - c. La descripción breve para el cliente es adecuada, así que la conserva.
 - d. Sustituya la descripción existente para el cliente por la siguiente. Esta descripción aparece en los Detalles del descuento. Incluye declaraciones de limitación de responsabilidad y detalles de la promoción. **Esta oferta es aplicable a las camisetas deportivas de señora. El descuento sólo se aplica a la segunda camiseta.**
 - e. Cambie la prioridad: **Baja**. La prioridad se utiliza si tiene dos descuentos que pueden aplicarse a la misma compra; sólo se puede aplicar un descuento. La prioridad es la manera de determinar la preferencia.
 - f. Escriba un volumen de ventas objetivo. Esta cifra es un importe monetario. Cámbielo por 500,00.
 13. Ahora tiene que planificar la promoción. Seleccione **Planificación de la promoción** en el menú lateral. Aparece la ventana Planificación de la promoción.
 - a. Seleccione si desea que la promoción esté disponible todos los días o sólo ciertos días. Seleccione **Esta promoción está disponible cada día de la semana**.
 - b. Seleccione el rango de fechas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione Esta promoción está en vigor durante un periodo de tiempo especificado. Escriba como fecha de inicio 01 06 2003 y como fecha de

- finalización 31 12 2004. O puede utilizar el calendario que se proporciona para seleccionar las fechas. Pulse en el icono si desea utilizar el calendario.
- c. Seleccione el rango de horas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione **La promoción está vigente durante todo el día**.
14. Ahora debe determinar los grupos de clientes a los que se aplica la promoción. Seleccione **Grupos de clientes**. Aparece la ventana Grupos de clientes aplicables.
 - a. Seleccione **Asignar esta promoción a todos los clientes**. Si decidiese seleccionar grupos de clientes específicos, elegiría entre los grupos de clientes disponibles. Estos grupos de clientes se definen en el archivo customerprofile.xml.
 15. Ahora pulse en **Compre X, consiga un artículo más con descuento** para verificar los detalles del descuento.
 - a. Verá qué producto o artículo ha seleccionado como X, en este caso es el código de artículo para la camiseta deportiva. Este valor no puede modificarse.
 - b. La cantidad que un cliente tiene que comprar para recibir el descuento es 1. No modifique este valor.
 - c. El descuento aparece listado como 30%. No modifique este valor.
 - d. La cantidad máxima a regalar es 1. No modifique este valor.
 - e. Pulse **Aceptar** para guardar todos los cambios efectuados en estas ventanas.
 16. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo. Regresará a la ventana Promociones de productos.

Activación de un descuento basado en normas

1. Para activar un descuento, en la ventana Promociones de productos, seleccione next30Percent para activarlo.
2. Pulse **Activar**. El estado pasa de Inactivo a Activo.

Utilización del descuento

En la guía de aprendizaje siguiente comprará el artículo que ofrece el descuento del 30%. En esta guía de aprendizaje, el cliente seleccionará una camiseta con un atributo diferente y no obtendrá el descuento, luego cambiará ese atributo y obtendrá finalmente el descuento.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. En la tienda FashionFlow, pulse **Moda para señora**. Se visualiza la página de lista de productos de Moda para señora. Examine los productos disponibles.
2. Selecciona **Ropa deportiva**.
3. Decide comprar unos pantalones cortos de deporte y una camiseta deportiva.
 - a. Primero compre los pantalones cortos:
 - 1) Pulse **Pantalones cortos de deporte**. Se visualiza la página Pantalones cortos de deporte.
 - 2) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 3) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **grande**.
 - 4) En la lista desplegable **Color**, seleccione **gris carbón**.
 - 5) Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
 - 6) Pulse **Reanudar las compras**. Se visualiza la página de inicio.

- b. Ahora va a comprar la camiseta deportiva. Se da cuenta que hay un descuento si compra dos del mismo color y talla, así que decide comprar dos.
 - 1) Pulse **Moda para señora**. Se visualiza la página de lista de productos de Moda para señora.
 - 2) Pulse **Ropa deportiva**.
 - 3) Pulse **Camiseta deportiva**. Se visualiza la página de producto Camiseta deportiva.
 - 4) En el campo **Cantidad**, escriba 2.
 - 5) En la lista desplegable **Color**, seleccione **blanco**.
 - 6) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **pequeña**.
 - 7) Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
4. En la página Carro de la compra, revise el contenido de su pedido. Debería tener unos pantalones de deporte de color gris carbón y dos camisetas deportivas de color blanco. El total es 46,20 euros. Pulse **Pasar por caja**.
5. En la página Pasar por caja - Añadir dirección de facturación, revise su **información de dirección de facturación**. Es correcta. Pulse **Siguiente**.
6. En la página Pasar por caja - Seleccionar dirección de envío, su dirección está seleccionada. Pulse **Siguiente**.
7. En la página Pasar por caja - Seleccionar método de envío, **Correo urgente** aún está seleccionado. Pulse **Siguiente**.
8. Se visualiza la página Pasar por caja - Resumen del pedido. Revise los detalles del pedido. Ahora se fija que ha recibido un 30% de descuento en la segunda camiseta. Está contenta y desea pagar sus compras.
9. Para completar el pedido, escriba la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, escriba lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Consiga un y% de descuento por compras superiores a \$x

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Flujo de compra
- Proceso normal de pasar por caja
- Creación de descuento basado en normas en WebSphere Commerce Accelerator
- Utilización del descuento en FashionFlow - 10% de descuento si un cliente gasta más de 100 euros por pedido

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Creación del descuento: consiga un 10% de descuento en su pedido por compras superiores a 100 euros

Nota: FashionFlow proporciona un descuento de ejemplo con datos incluidos. Estos datos sólo se han de configurar y activar. Para los pasos necesarios, puede consultar la información sobre descuentos de la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31. Esta guía de aprendizaje contiene pasos más detallados y algunas modificaciones opcionales en los datos proporcionados, como por ejemplo cambiar las descripciones. Estos pasos no tienen que realizarse si ya ha configurado los descuentos.

Puede conservar todos los datos existentes para su descuento, modificar los datos existentes o crear un descuento nuevo. Si desea conservar los datos de ejemplo, que son “consiga un 15% de descuento por compras superiores a 150 euros”, no necesita duplicarlos. Sólo necesita duplicarlos si desea cambiar el nombre de este descuento. Además, tenga en cuenta que si cambia el nombre, y cambia el importe, necesitará una imagen nueva para el banner. Para conservarlos tal como se ofrecen, marque **over150**, seleccione **Modificar** y empiece en el paso 4.

1. Abra WebSphere Commerce Accelerator. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
2. En el menú **Comercialización**, pulse **Promociones de pedidos**. Se muestra la ventana Promociones de pedidos.
3. Marque **over150** y seleccione **Duplicar**. Ahora cambie el nombre del descuento por: **over100**.
4. Marque **over100** y seleccione **Modificar**. Se abre la ventana Propiedades de la promoción. Aquí es donde describirá su nueva promoción.
 - a. Escriba la descripción para uso interno: Consiga un 10% de descuento en su pedido por compras superiores a 100 euros.
 - b. Cambie la descripción breve para el cliente: Consiga un 10% de descuento por compras superiores a 100 euros.
 - c. Escriba una descripción completa para el cliente. Esta descripción aparece en los Detalles del descuento. Incluye declaraciones de limitación de responsabilidad y detalles de la promoción. Escriba: El importe de 100 euros sólo se aplica a la mercancía. El descuento del 10% se aplica al precio total de compra antes de impuestos. Los impuestos y los gastos de envío no se tienen en cuenta para el importe que da derecho a este descuento. Si el importe de su compra es de 100 euros, tendrá prioridad la promoción del 10% de descuento y no tendrá derecho a la promoción Obtenga el envío gratis por compras superiores a 100 euros cuando elija correo ordinario. Esta promoción es exclusiva para nuestros clientes en línea. Oferta sujeta a cambios sin previo aviso.
 - d. Seleccione la prioridad: **Moderada**. La prioridad se utiliza si tiene dos descuentos que pueden aplicarse a la misma compra; sólo se puede aplicar un descuento. La prioridad es la manera de determinar la preferencia.
 - e. Escriba un volumen de ventas objetivo. Esta cifra es un importe monetario. Escriba 1000,00.
5. Ahora tiene que planificar la promoción. Seleccione **Planificación de la promoción**. Aparece la ventana Planificación de la promoción.
 - a. Seleccione si desea que la promoción esté disponible todos los días o sólo ciertos días. Seleccione **Esta promoción está disponible cada día de la semana**.

- b. Seleccione el rango de fechas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione **Esta promoción está en vigor durante un periodo de tiempo especificado**. Escriba como fecha de inicio 01 06 2003 y como fecha de finalización 31 12 2004. O puede utilizar el calendario que se proporciona para seleccionar las fechas. Pulse en el icono si desea utilizar el calendario.
 - c. Seleccione el rango de horas durante el cual está disponible la promoción. Seleccione **La promoción está vigente durante todo el día**.
6. Ahora debe determinar los grupos de clientes a los que se aplica la promoción. Seleccione **Grupos de clientes**. Aparece la ventana Grupos de clientes aplicables.
- a. Seleccione **Asignar esta promoción a todos los clientes**. Si decidiese seleccionar grupos de clientes específicos, elegiría entre los grupos de clientes disponibles. Estos grupos de clientes se definen en el archivo customerprofile.xml.
7. Seleccione **Tanto por ciento de descuento** en el menú lateral. Aparece la ventana Tanto por ciento de descuento.
- a. Cambie el descuento que recibirá el cliente. Escriba 10.
 - b. Para la calificación mínima, seleccione **Especificar una calificación mínima para este descuento**.
 - c. Cambie el importe que el cliente debe gastar para recibir el descuento. Escriba 100.00.
 - d. Marque el recuadro **Permitir que este descuento se aplique en combinación con una promoción de producto**.
8. Seleccione **Rangos de descuento** en el menú lateral. En la ventana Rangos puede especificar a qué rango se aplica su descuento según la selección de prioridad (por ejemplo, si un cliente gasta 100 euros o más, recibe el 10% de descuento, si gasta menos de 100 euros, no recibe el descuento).
- a. Aparece la ventana Rangos. Los rangos ya estarán allí. Verifique que haya un rango que empiece en 0,00 y termine en 99,99, con un descuento de 0. Confirme también que haya un rango que empiece en 100,00 y termine en 0 más, con un descuento de 10.
 - b. Pulse **Aceptar** para guardar todos los cambios efectuados en estas ventanas.
 - c. Pulse **Aceptar** en el recuadro de diálogo.

Activación de un descuento basado en normas

1. Para activar un descuento, en la ventana Promociones de pedidos, seleccione over100 para activarlo.
2. Pulse **Activar**. El estado pasa de Inactivo a Activo.

Nota: Debe propagar sus datos de descuentos del servidor de desarrollo al servidor WebSphere Commerce Server de producción para que los pedidos de cliente puedan utilizarlos. Si necesita ayuda, consulte al administrador de sitio.

Utilización del descuento

En la guía de aprendizaje siguiente comprará varios productos y la suma total del pedido completo ascenderá a más de 100 euros. Como resultado, recibirá un 10% de descuento en el total del pedido.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. En la tienda FashionFlow, pulse **Novedades**. Se visualiza la página de lista de productos de Novedades. Examine los productos disponibles.

2. Decide comprar unos pantalones cargo con bolsillos laterales y un pantalón vaquero corto.
 - a. Primero compre los pantalones cargo:
 - 1) Pulse **Pantalones con bolsillos laterales**. Se visualiza la página Pantalones con bolsillos laterales.
 - 2) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 3) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **8R**.
 - 4) Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
 - 5) Pulse **Reanudar las compras**. Se visualiza la página de inicio.
 - b. Ahora compre el pantalón vaquero corto:
 - 1) Pulse **Novedades**. Se visualiza la página de lista de productos de Novedades.
 - 2) Pulse **Pantalón vaquero corto**. Se visualiza la página Pantalón vaquero corto.
 - 3) Decide que va a comprarse un par, de modo que en el campo **Cantidad**, escriba 2.
 - 4) En la lista desplegable **Color**, seleccione **índigo**.
 - 5) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **6**.
 - 6) Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
3. Decide que necesita algún top para combinar con sus pantalones nuevos.
4. Pulse **Reanudar las compras**. Se visualiza la página de inicio.
5. Pulse **Moda para señora > Camisas y tops**. Se visualiza la página de lista de productos Camisas y tops. Examine los productos disponibles.
6. Decide comprarse una sudadera con capucha.
 - a. Pulse **Sudadera con capucha**. Se visualiza la página de producto Sudadera con capucha.
 - b. En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - c. En la lista desplegable **Talla**, seleccione **mediana**.
 - d. En la lista desplegable **Color**, seleccione **azul**.
 - e. Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra.
7. Luego decide que a su hermana también le gustaría una sudadera con capucha. Repita los pasos 5 y 6 para comprar una para ella. Puesto que a ella le gusta el gris, seleccione gris en lugar de azul para el color.
8. En la página Carro de la compra, revise el contenido de su pedido. Debería tener unos pantalones cargo con bolsillos laterales, dos pantalones vaqueros cortos y dos sudaderas con capucha, una azul y otra gris. El total es 182,45 euros. Decide que por hoy ya ha comprado bastante y pulsa **Pasar por caja**.
9. En la página Pasar por caja - Añadir dirección de facturación, entre la **información de dirección de facturación**. Pulse **Siguiente**.
10. En la página Pasar por caja - Seleccionar dirección de envío, seleccione a quién va a enviar cada artículo. Puesto que su hermana vive cerca de usted, decide **enviar todos los artículos a su propia dirección** y entregarle la sudadera personalmente. Pulse **Siguiente**.
11. En la página Pasar por caja - Seleccionar método de envío, seleccione **Correo urgente**. Pulse **Siguiente**.

12. Se visualiza la página Pasar por caja - Resumen del pedido. Revise los detalles del pedido. Observe que ha recibido un descuento del 10% porque el total del pedido era superior a 100 euros.
13. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, entre lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Utilización de la venta ascendente

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Flujo de compra
- Proceso normal de pasar por caja
- Venta ascendente

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Utilización de la venta ascendente

En la guía de aprendizaje siguiente se muestra la utilización de una venta ascendente para incitarle a comprar un artículo más caro que el que había elegido en un principio.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. Es su aniversario de boda y quiere comprar algo de ropa para su esposa. En la tienda FashionFlow, pulse **Moda para señora**. Se visualiza la página Moda para señora. Se le ocurre que necesitará un pijama nuevo para estrenarlo en las románticas vacaciones que ha planeado para ella, así que selecciona Pijamas.
2. Ve el pijama de algodón, le parece bonito, así que pulsa en ese artículo para ver la imagen ampliada. Mientras mira, ve que la tienda tiene pijamas de seda en la misma página. Son más caros, pero son de seda, y es su aniversario, de modo que decide que un pijama de seda sería un regalo más apropiado.
 - a. Compre el pijama de seda:
 - 1) Pulse en la imagen del pijama de seda para ir a esa página.
 - 2) En el campo **Cantidad**, escriba 1.
 - 3) En la lista desplegable **Talla**, seleccione **mediana**.
 - 4) En la lista desplegable **Color**, seleccione **teja**.
 - 5) Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra, con el pijama.
3. En la página Carro de la compra, revise el contenido de su pedido. Debería tener un pijama de seda. El total es 55,00 euros. Decide que por hoy ya ha

comprado bastante y que ahora debe apresurarse a planificar sus románticas vacaciones, así que pulsa **Pasar por caja**.

4. En la página **Pasar por caja - Añadir dirección de facturación**, entre la **información de dirección de facturación**. Pulse **Siguiente**.
5. En la página **Pasar por caja - Seleccionar dirección de envío**, seleccione a quién va a enviar cada artículo. Puesto que desea envolverlo para regalo, y no quiere que su esposa abra el paquete, decide **enviar todos los artículos a su propia dirección**. Pulse **Siguiente**.
6. En la página **Pasar por caja - Seleccionar método de envío**, seleccione **Correo urgente**. Pulse **Siguiente**.
7. Se visualiza la página **Pasar por caja - Resumen del pedido**. Revise los detalles del pedido.
8. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, entre lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2005.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página **Confirmación del pedido**, que muestra los detalles del pedido.

Opciones de creación y recepción de correo electrónico

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Configuración de una cuenta de actividad de correo electrónico de salida en la Consola de administración de WebSphere Commerce
- Configuración de una cuenta de actividad de correo electrónico de entrada en la Consola de administración de WebSphere Commerce
- Creación de una actividad de correo electrónico en WebSphere Commerce Accelerator
- Registro y selección de intereses de correo electrónico en FashionFlow
- Recepción de un correo electrónico sobre los intereses seleccionados

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Creación de plantillas de correo electrónico

Debe llenar con datos la tabla EMLMSG si necesita crear una actividad de correo electrónico. Estos pasos llenarán la tabla EMLMSG con las tres plantillas que se proporcionan con FashionFlow. Después de completar estos pasos, los directores de marketing pueden utilizar WebSphere Commerce Accelerator para planificar las actividades de correo electrónico.

Para seguir los pasos para crear plantillas de correo electrónico, consulte la sección *Crear plantillas de correo electrónico* de la "Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow" en la página 31.

En la siguiente guía de aprendizaje utilizará la Consola de administración de WebSphere Commerce y WebSphere Commerce Accelerator para configurar una cuenta y una actividad de correo electrónico.

Configuración de una cuenta y una actividad de correo electrónico

Para configurar una cuenta y una actividad de correo electrónico para su tienda, haga lo siguiente:

1. Conéctese a la Consola de administración.
2. Si no ha seleccionado una tienda, hágalo ahora.
3. A continuación va a crear una cuenta de correo electrónico para su actividad de correo electrónico.
 - a. En el menú **Configuración**, pulse **Actividades de correo electrónico**. Se visualiza el asistente Actividad de correo electrónico.
 - 1) Si no ve **Actividades de correo electrónico** en el menú **Configuración**, tendrá que editar el archivo *nombre_instancia.xml*, donde *nombre_instancia* es el nombre de su instancia. El archivo *nombre_instancia.xml* se encuentra en:
dir_usuario_WC/instances/nombre_instancia/xml. Habilite, o cambie de "false" a "true", los archivos siguientes:
 - `<component enabled="true" name="EmailActivity"/>`
 - `<resourceConfig enabled="true" file="emailactivity/resources.xml" />`
 - 2) Detenga y reinicie el servidor WebSphere Commerce Server.
 - b. Complete los campos de la página Configuración de la cuenta de actividad de correo electrónico de salida con la información para una cuenta SMTP de salida. Utilice esta página para configurar una cuenta de correo electrónico SMTP de salida a utilizar para sus actividades de correo electrónico.
 - 1) Escriba un nombre para la cuenta. Por ejemplo, escriba FashionFlow. Este nombre se muestra al director de marketing durante el proceso de creación de la actividad de correo electrónico.
 - 2) Escriba una descripción breve para la cuenta. Escriba cuenta de actividad de correo electrónico.
 - 3) Escriba el nombre de sistema principal totalmente calificado del servidor SMTP con el que se va a conectar (por ejemplo, *misistpral.midominio*).
 - 4) Escriba la cuenta de correo electrónico que se va utilizar en el servidor SMTP. Esta cuenta actúa como un ID de usuario al conectarse con el servidor SMTP. Esta cuenta de correo electrónico debe crearse en el servidor SMTP. Para obtener más información sobre cómo crear una cuenta de correo electrónico, consulte *Referencia: Cómo crear una cuenta de correo electrónico en un servidor SMTP, utilizando una máquina Domino Server como ejemplo*
 - 5) Seleccione la opción Autenticación necesaria si la cuenta de correo electrónico necesitó autenticación antes de conectarse al servidor. Si selecciona esta opción, se visualiza el campo siguiente: Contraseña. Escriba la contraseña para la cuenta.
 - 6) Escriba el número de puerto en el sistema principal SMTP que acepta peticiones SMTP. El valor por omisión es 25.
 - 7) Escriba el nombre de sistema principal totalmente calificado del servidor de comercio. Ésta es la máquina en la que se crea una actividad de correo electrónico.

- 8) Escriba la hora en que la cuenta debería empezar a enviar las actividades de correo electrónico pendientes. Este valor debe tener un formato de reloj de 24 horas.
 - 9) Pulse **Aceptar**.
- c. Complete los campos de la página Configuración de la cuenta de actividad de correo electrónico de entrada con la información para una cuenta POP3 de entrada. Utilice esta página para configurar una cuenta de correo electrónico POP3 de entrada que se utilizará para recibir el correo devuelto asociado a sus actividades de correo electrónico.
- 1) Escriba un nombre para la cuenta. Este nombre se muestra al director de marketing durante el proceso de creación de la actividad de correo electrónico.
 - 2) Escriba una descripción breve para la cuenta.
 - 3) Escriba el nombre de sistema principal del servidor POP3 con el que conectar. Éste es el nombre de sistema principal del servidor POP3 que se utiliza para recuperar los correos electrónicos que no se pueden entregar.
 - 4) Escriba la dirección de correo electrónico a utilizar en el servidor POP3. Se trata de la dirección a la que se envían los correos que no se pueden entregar.
 - 5) Escriba el ID de conexión al servidor POP3.
 - 6) Escriba la contraseña para la cuenta.
 - 7) Escriba el número de puerto en el sistema principal POP3 que acepta peticiones POP3. El valor por omisión es 110.
 - 8) Escriba el nombre de sistema principal totalmente calificado del servidor de comercio.
 - 9) Escriba la hora en que la cuenta debería empezar a recuperar el correo nuevo. Este valor debe tener un formato de reloj de 24 horas.
 - 10) Pulse **Aceptar** para guardar la configuración de la actividad de correo electrónico.
4. Ahora va a crear una nueva actividad de correo electrónico utilizando WebSphere Commerce Accelerator.
- a. Abra WebSphere Commerce Accelerator.
 - b. Si no ha seleccionado una tienda, hágalo ahora. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
- a. En el menú **Marketing**, pulse **Actividad de correo electrónico**. Aparecerá la ventana Actividad de correo electrónico, que contiene una lista de las actividades de correo electrónico definidas actualmente.
- 1) Pulse **Nueva**. Se visualiza el asistente Actividad de correo electrónico.
 - 2) Escriba un nombre para la actividad de correo electrónico. Este nombre se visualiza en la lista de actividades de correo electrónico. Escriba Prueba de la moda para señora de FashionFlow.
 - 3) Escriba una descripción para la actividad de correo electrónico. Escriba Prueba para ver si la actividad de correo electrónico funciona. ¡Vea y compre nuestra moda para señora!
 - 4) Seleccione un perfil de cliente al que enviar la actividad de correo electrónico. Esta lista se llena con los perfiles de cliente definidos para la tienda. Esta información está predefinida en el archivo customerprofile.xml. En este caso, seleccione **Moda para señora**. De este

modo, si un cliente ha elegido recibir promociones por correo electrónico, y ha seleccionado moda para señora, recibirá este correo electrónico.

- 5) Seleccione una plantilla de correo electrónico para enviar utilizando la actividad de correo electrónico. Esta lista se llena con las plantillas de correo electrónico. En este caso, seleccione **EmailTemplateFFWomenDisplayView**.
 - 6) Seleccione cuándo desea empezar la entrega de correo electrónico. La fecha por omisión es la fecha actual. La hora es la hora que ha establecido al configurar la cuenta de actividad de correo electrónico de salida en la Consola de administración. **Nota:** No puede establecer una hora anterior a la actual.
 - 7) Pulse **Aceptar**. Esto crea un trabajo de planificador. La actividad de correo electrónico se visualiza en la lista de actividades de correo electrónico.
- b. Una vez que se ha enviado el correo electrónico, el estado pasa de *no enviado* a *enviado*. Sin embargo, esto no significa que el correo se haya entregado al cliente, sino simplemente que se ha enviado satisfactoriamente. Las anotaciones cronológicas indicarán si el correo electrónico se ha entregado satisfactoriamente. La ubicación por omisión de las anotaciones cronológicas es: *dir_usuario_WAS/logs/WC_nombreinstancia*

Registrarse para recibir correos electrónicos de promociones

1. En la tienda FashionFlow, pulse **Regístrese**. Se visualiza la página Registro.
2. Entre una dirección de correo electrónico válida. Entre el resto de la información en los campos de registro.
3. En la parte inferior de la página, ve un recuadro que dice **Deseo recibir mensajes de correo electrónico sobre ofertas y novedades**. Selecciona dicho recuadro. **Nota:** Si no selecciona este recuadro, aunque seleccione un interés más abajo, no lo recibirá.
4. Debajo de ese recuadro, selecciona **ofertas y moda para señora**.
5. Pulse **Someter**. Se visualiza la página Mi cuenta.
6. Decide que, después de todo, hoy no desea hacer ninguna compra y sale de la tienda.
7. Un par de días más tarde, puesto que aceptó recibir correos electrónicos y seleccionó moda para señora, recibe un correo electrónico de FashionFlow. El siguiente es un ejemplo:
Hola (nombre del destinatario),
¿Desea conocer los nuevos estilos de esta temporada? ¿Cree que ha llegado el momento de renovar su vestuario? ¡Acabamos de recibir grandes novedades en moda para señora!
Si ha cambiado de opinión y no desea recibir más correos electrónicos sobre nuestras novedades y promociones especiales, pulse el botón **Eliminar**.

Referencia: Cómo crear una cuenta de correo electrónico en un servidor SMTP, utilizando una máquina Domino Server como ejemplo

1. En la máquina del servidor Domino, inicie el Administrador Domino (Inicio >Programas>Aplicaciones de Lotus>Lotus Domino Administrator).

2. Asegúrese de que el nombre de servidor sea *nombrex*, donde nombrex es el nombre su servidor Domino.
3. Seleccione **Personas y grupos**.
4. En el marco de la izquierda, pulse **Personas**.
5. En el marco de la derecha, pulse **Agregar persona**.
6. En **Básica**, escriba la siguiente información:
 - a. Nombre
 - b. Apellido
 - c. Nombre de usuario - puede utilizar su nombre de correo electrónico
 - d. Contraseña de Internet - elija una contraseña
7. En **Correo**, escriba la siguiente información:
 - a. Sistema de correo - seleccione POP o IMAP
 - b. Servidor de correo - escriba el nombre de sistema principal del servidor Domino
 - c. Archivo de correo - escriba *mail/nombreusuario*
 - d. Dirección en Internet
8. Pulse **Guardar y cerrar**.
9. Cree un archivo de correo para este usuario seleccionando 'Archivo/Base de datos/Nueva' en el menú desplegable.
10. En la ventana Base de datos nueva, escriba la siguiente información:
 - a. Servidor - seleccione el nombre de sistema principal del servidor Domino
 - b. Nombre de archivo - escriba el archivo de correo que especificó más arriba
 - c. Lista de plantillas - seleccione **Mail (R5.0)**
11. Pulse **Aceptar**.
12. Se creará y abrirá la nueva base de datos de correo. Cierre la página de introducción de correo pulsando **ESC**.
13. Ahora debería ver la bandeja de entrada del archivo de correo que ha creado. Seleccione **Archivo/Base de datos/Control de acceso** en el menú desplegable.
14. Pulse **Agregar**.
15. Pulse el icono **Persona**.
16. Seleccione en la lista el usuario que acaba de crear, pulse **Agregar** y luego **Aceptar**.
17. En la ventana Lista de control de acceso, seleccione el usuario y efectúe los cambios siguientes:
 - a. Tipo de usuario - seleccione **Persona**
 - b. Acceso - seleccione **Editor**
 - c. Eliminar documentos - ponga una marca de selección en esta opción
 - d. Otros recuadros de selección - ya deberían estar seleccionados
18. Pulse **Aceptar**.
19. Puede cerrar la vista de la bandeja de entrada pulsando **ESC**.
20. Ya ha creado un usuario en el servidor Domino que puede utilizarse para recibir o para enviar correo electrónico.

Utilización de la Exploración de productos y la Comparación de productos

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Exploración de productos
- Comparación de productos

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. También debe habilitar el Asesor de productos. Para más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración* y *Cambiar flujos de tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Utilización de la Exploración de productos y la Comparación de productos

En la guía de aprendizaje siguiente, usted está buscando unos pantalones para su madre. Al examinar las categorías de Moda para señora, encuentra la categoría Pantalones largos y cortos. Cuando pulsa en este enlace, observa que puede utilizar una herramienta llamada Exploración de productos para ayudarle a restringir la búsqueda. Decide utilizar esta herramienta para ayudarle a encontrar los pantalones adecuados.

Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. En la tienda FashionFlow, pulse **Señoras**. Aparece la página Moda para señora, que lista todas las categorías de productos.
2. Como está buscando unos pantalones, pulsa el enlace **Pantalones largos y cortos**. Se visualiza la página Pantalones largos y cortos, que lista todos los pantalones largos y cortos disponibles.
3. Para reducir las opciones disponibles, decide utilizar la herramienta de exploración de productos. Pulse el enlace **Exploración de productos**.
4. Se visualiza la página Asesor de productos - Exploración de productos. Observe que actualmente hay 117 artículos disponibles. Mediante la selección de criterios específicos para los pantalones que desea, puede reducir considerablemente este número, lo cual facilitará la búsqueda.
5. A su madre no le gusta llevar pantalones cortos. Así pues, en la lista **Producto**, selecciona "Pantalón corto de paseo", y luego pulsa en el signo **no igual a**. La página se renueva. Todavía tiene demasiados artículos entre los que elegir. Le gustaría reducir aún más la búsqueda.
6. A su madre no le gusta el color caqui, de modo que decide excluir el caqui de la búsqueda. Para excluir el caqui, selecciónelo en la lista **Color** y luego pulse en el signo **no igual a**. La página se renueva.
7. En la lista **Talla**, seleccione la talla de su madre: **10R**. Pulse **=**. La página se renueva.
8. Ahora la lista sólo contiene 5 artículos que coinciden con sus criterios de búsqueda. Para comparar estos resultados, pulse **Comparar resultados**.

9. Se visualiza la página Asesor de productos - Comparación de productos. En ella se listan el color, precio y talla de los artículos que coinciden con los resultados de la búsqueda. Para ver estos artículos, pulse el enlace del producto correspondiente.
10. Si después de ver los productos decide comprar los pantalones, añádalos al carro de la compra y pase por caja. Si cree que a su madre no le van a gustar estos pantalones, inicie de nuevo la búsqueda y utilice criterios diferentes. Repita los pasos del 2 al 9.

Buscar productos utilizando la búsqueda avanzada

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de FashionFlow:

- Búsqueda avanzada de productos

Requisito previo

Antes de iniciar esta guía de aprendizaje, debe haber publicado una tienda basada en un archivador de tienda de FashionFlow. Para obtener más información, consulte *Publicar un archivador de tienda desde la Consola de administración*.

Utilización de la búsqueda avanzada

Antes de empezar a comprar en FashionFlow, tiene en mente dos compras: una camisa de vestir azul marino para su padre y un vestido de verano para su hermana. Puesto que no dispone de mucho tiempo para navegar por la tienda, utilizará la búsqueda avanzada de FashionFlow para ver si la tienda vende estos productos.

Para encontrar la camisa y el vestido perfectos, haga lo siguiente:

1. En el marco de navegación izquierdo de la tienda FashionFlow, bajo el encabezamiento **Búsqueda**, pulse **Búsqueda avanzada**. Se visualiza la página Búsqueda avanzada. El primer producto que buscará es la camisa de vestir azul marino para su padre.
2. En el campo **Buscar**, escriba *camisa de vestir*. En la lista desplegable, seleccione **la frase exacta**.
3. Puesto que a su padre no le gustan las camisas de manga corta, en el campo **Excluir las palabras**, escriba *de manga corta*. En la lista desplegable, seleccione **la frase exacta**.
4. En la lista **Ubicada en**, seleccione **nombre y descripción del producto**.
5. En la lista **Buscar en**, seleccione la categoría, **Caballero: Camisas y tops**.
6. Puesto que el precio no le preocupa cuando se trata de un regalo para su padre, no escriba nada en los campos **Rango del precio**.
7. En la sección **Atributos**, escriba lo siguiente:
 - a. **Color**: azul marino
 - b. **Talla**: grande
8. Deje el campo **Visualizar resultados por página** en el valor por omisión (10).
9. Pulse **Someter**.
10. Los resultados de su búsqueda se muestran en la página Resultados de la búsqueda. Si cree que alguno de los resultados se adapta a sus necesidades, pulse el enlace para ver la camisa y la información adicional sobre el

producto, y luego añada la camisa al carro de la compra. Si los resultados no se adaptan a sus necesidades, repita los pasos 1 a 9 con criterios de búsqueda diferentes e inténtelo de nuevo.

11. Cuando haya terminado de ver los resultados de su búsqueda y haya añadido la camisa al carro de la compra, vuelva a la página Búsqueda avanzada. Ahora buscará un vestido de verano para su hermana.
12. En el campo **Buscar**, escriba vestido de verano. En la lista desplegable, seleccione **todas las palabras**.
13. Puesto que a su hermana no le gustan los vestidos sin mangas, en el campo **Excluir las palabras**, escriba sin mangas. En la lista desplegable, seleccione **cualquiera de las palabras**.
14. En la lista **Ubicada en**, seleccione **nombre y descripción del producto**.
15. En la lista **Buscar en**, seleccione la categoría, **Señora: Vestidos y faldas**.
16. Puesto que sólo le quedan 65 euros en su presupuesto para regalos, en los campos **Rango del precio**, escriba 35 y 65.
17. En la sección **Atributos**, especifique lo siguiente:
 - a. **Color**: deje este campo en blanco, ya que no desea limitar la búsqueda a un color determinado.
 - b. **Talla**: pequeña
18. Cambie el valor de **Visualizar** resultados por página a 25.
19. Pulse **Someter**.
20. Los resultados de su búsqueda se muestran en la página Resultados de la búsqueda. Si cree que alguno de los resultados se adapta a sus necesidades, pulse el enlace para ver el vestido de verano y la información adicional sobre el producto, y luego añada el vestido al carro de la compra. Si los resultados no se adaptan a sus necesidades, repita los pasos 12 a 19 con criterios de búsqueda diferentes e inténtelo de nuevo.

Capítulo 8. Visión general de la tienda de ejemplo MiniFashion

MiniFashion es una nueva tienda de ejemplo de Directo al consumidor que proporciona un conjunto mínimo de elementos necesarios para hacer que funcione una tienda Directo al consumidor. Esta tienda se ofrece como una alternativa a la supresión de grandes cantidades de información del ejemplo de Directo al consumidor existente (FashionFlow); en vez de ello, el cliente puede utilizar este ejemplo como base para una tienda Directo al consumidor básica, y luego ir ampliándola.

MiniFashion contiene solamente las características siguientes:

- Una moneda
- Un idioma soportado
- Un centro de despacho de pedidos
- Contrato por omisión de la tienda
- Una categoría
- Un producto
- Dos artículos para el producto
- Un método de envío
- Escaparate y flujo de compra simples, incluyendo carro de la compra y proceso de pasar por caja

MiniFashion está empaquetada con WebSphere Commerce como un archivador de tienda. Por omisión, este archivador de tienda no se mostrará en las opciones de la Consola de administración. Para publicar esta tienda, copie el archivador de tienda de ejemplo de `dir_instal_WC/samples/stores/BasicStore/BasicStore.sar`. Péguelo en: `dir_instal_WC/instances/nombre_instancia/sar/BasicStore.sar`. Es posible que tenga que crear el directorio `/sar` si aún no existe. Ahora, `BasicStore.sar` aparecerá como una opción de publicación en la Consola de administración.

Cuando publique esta tienda, no seleccione publicarla bajo Organización por omisión.  Antes de publicar `BasicStore.sar`, debe crear una organización utilizando la Consola de administración de organizaciones.

Dado que la creación de tiendas en WebSphere Commerce se basa en la selección de un archivador de tienda de ejemplo y en su modificación, MiniFashion está diseñada para actuar como base para la tienda. Ofrece un flujo de compra mínimo. Las páginas de tienda de ejemplo se pueden personalizar. Todas las páginas de la tienda de ejemplo MiniFashion son páginas JSP (JavaServer Pages). Estas páginas incluyen HTML, Java y JavaScript. Los archivos JSP se pueden almacenar en la antememoria.

Parte 4. Ejemplo de Directo a B2B (ToolTech)

► **Business** WebSphere Commerce le proporciona un ejemplo de Directo a B2B. Esta parte incluye la información siguiente:

- Información del ejemplo de Directo a B2B
- Visión general de ToolTech e información de configuración
- Ejemplos de uso de ToolTech
- Guías de aprendizaje de ToolTech

Capítulo 9. Archivadores de tienda del ejemplo de Directo a B2B

Archivadores de tienda y control de acceso de Directo a B2B

A continuación se ofrece una descripción de la organización y los roles que se crean en las tres etapas de la configuración del ejemplo: creación de la instancia, publicación del archivador de tienda y entidades dinámicas.

Estructura de la organización y creación de la instancia

Para que los clientes o compradores puedan acceder al sitio, examinar el catálogo y formalizar pedidos; o para que los empleados puedan llevar a cabo la administración del sitio, incluyendo la actualización del catálogo, la creación de nuevas promociones o la gestión de pedidos; o para que los revendedores u otros business partners puedan realizar transacciones en el sitio, todos los participantes en el escenario de negocio deben tener asignada una posición en la estructura organizativa de WebSphere Commerce.

La estructura organizativa de WebSphere Commerce proporciona un marco de trabajo para las personas, o entidades, que participan en el escenario de negocio. Este marco de trabajo está organizado en una estructura jerárquica, que imita las jerarquías organizativas típicas, con entradas para organizaciones, unidades de organización y usuarios. Las organizaciones y las unidades de organización del marco de trabajo actúan como propietarios de las partes del negocio. Todas las partes del negocio, incluyendo clientes, administradores, tiendas, catálogos y distribuidores, deben ser propiedad de una organización o de una unidad de organización.

La estructura de la organización y el modelo de control de acceso están estrechamente relacionados, en cuanto que el modelo de control de acceso aplica las políticas de control de acceso a las organizaciones en lugar de a sus diversas entidades (tiendas, clientes, administradores, etcétera). Las políticas aplicables a una entidad (o recurso) se aplican a la organización propietaria de la entidad o recurso.

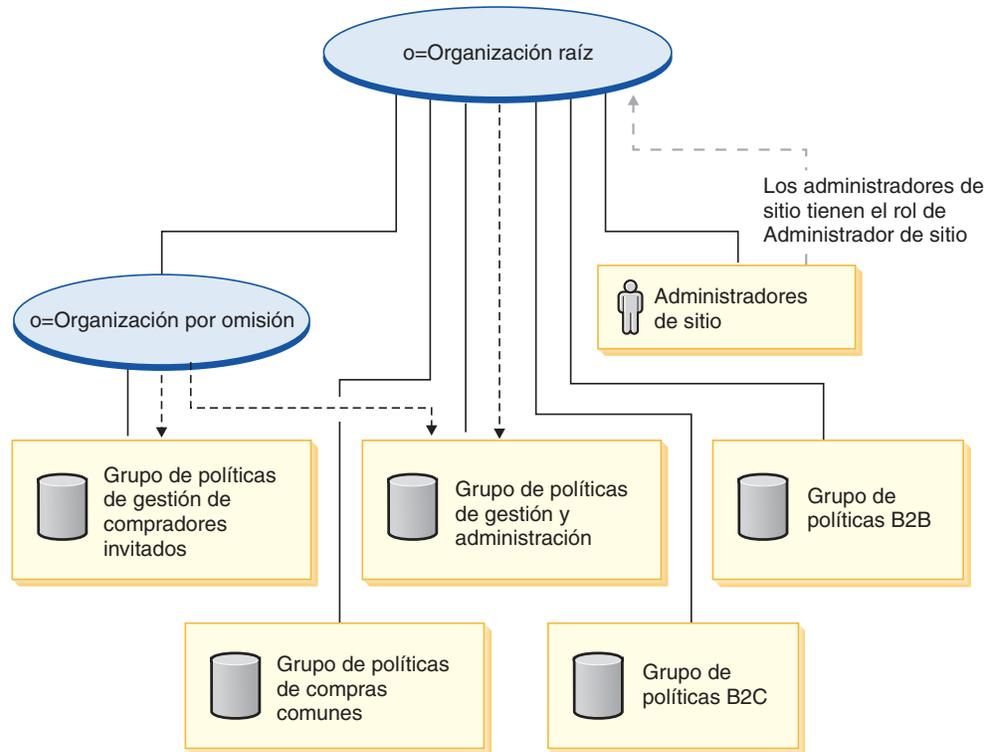
El diagrama siguiente describe en líneas generales la estructura organizativa básica de WebSphere Commerce con control de acceso.

- **Organización raíz:** La organización raíz es la organización de nivel superior y es su propio padre. Todas las organizaciones de la estructura organizativa de WebSphere Commerce son descendientes de la organización raíz. En este ejemplo, los administradores de sitio son propiedad de la organización raíz.
- **Organización por omisión:** La organización por omisión está debajo de la raíz. Todos los clientes invitados y todos los clientes en negocios Directo al consumidor pertenecen a la organización por omisión.
- **Entidades de organización hijo:** Pueden existir uno o más niveles diferentes de entidades de organización por debajo de las entidades de organización padre. Puede añadir tantas entidades de organización hijo como sean necesarias para dar soporte a su negocio.

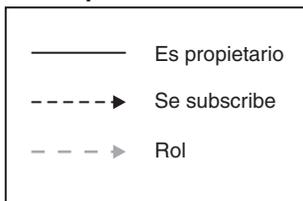
La estructura de control de acceso de WebSphere Commerce es lo suficientemente flexible como para dar soporte a todas las entidades de los modelos de negocio

soportados. Durante la creación de la instancia, sólo se crean la organización raíz y la organización por omisión. La estructura de control de acceso básica se instala durante la creación de la instancia, independientemente del modelo de negocio.

Control de acceso básico



Descripción



La organización raíz es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión y administración
- Compras comunes
- B2C
- B2B

La organización por omisión es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión de compradores invitados

No obstante, la organización raíz sólo se suscribe al grupo de políticas de gestión y administración. Las políticas de este grupo de políticas se aplican a todos los recursos que son propiedad de esta organización raíz y a sus descendientes, excepto aquellos descendientes que se suscriben a un grupo de políticas. Puesto que la organización por omisión se suscribe a los grupos de políticas, las políticas

de la organización raíz no se heredan. Para la organización por omisión, las políticas de los grupos de políticas de gestión y administración y de gestión de compradores invitados se aplican a cualquier recurso que sea propiedad de la organización por omisión.

Para más información sobre los grupos de políticas por omisión, consulte el apéndice de la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía seguridad*.

Archivadores de tienda Directo a B2B

El ejemplo de Directo a B2B (ToolTech) incluye una ferretería en línea, que soporta la venta directa a otras empresas. ToolTech muestra las tareas que un comprador puede realizar en el sitio de comercio electrónico de un vendedor.

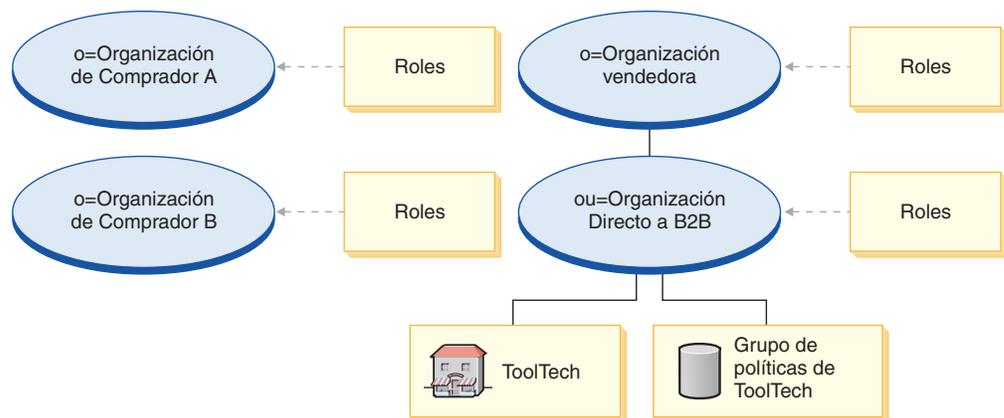
Los archivos SAR siguientes están asociados con el modelo de negocio Directo a B2B:

Tabla 11. Directo a B2B

Nombre del archivador de tienda	Descripción
B2BDirect.sar	Archivador de tienda compuesto de ejemplo que contiene la estructura de la organización, roles de usuario predefinidos y las políticas de control de acceso necesarias para crear el entorno Directo a la empresa, además de una tienda operativa con muchas características.
B2BDirectOrganizationStructure.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene la estructura de la organización y los roles de usuario predefinidos para crear un entorno Directo a B2B.
B2BDirectSite.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene todos los elementos necesarios y las políticas de control de acceso para crear una tienda Directo a B2B operativa con muchas características.

Los roles de una organización indican los posibles roles que un usuario puede desempeñar dentro de una organización. Para obtener más información sobre los roles, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Contenido de B2BDirect.sar



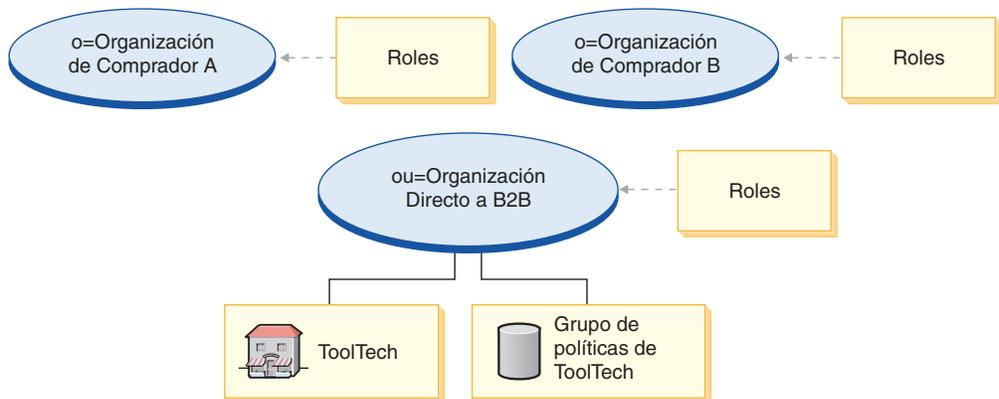
- Dos organizaciones compradoras y roles: Administrador de compradores, Aprobador de compradores, Comprador (parte compradora), Responsable de compras, Administrador de responsables de compras
- Organización vendedora y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de logística, Director de marketing, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado
- Organización Directo a la empresa (B2B) y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de logística, Director de marketing, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado
- ToolTech (tienda de ejemplo)
- Grupo de políticas de ToolTech

Contenido de B2BDirectOrganizationStructure.sar



- Organización vendedora y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de logística, Director de marketing, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado

Contenido de B2BDirectSite.sar



- Dos organizaciones compradoras y roles: Administrador de compradores, Aprobador de compradores, Comprador (parte compradora), Responsable de compras, Administrador de responsables de compras
- Organización Directo a la empresa (B2B) y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de logística, Director de

marketing, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Cliente registrado

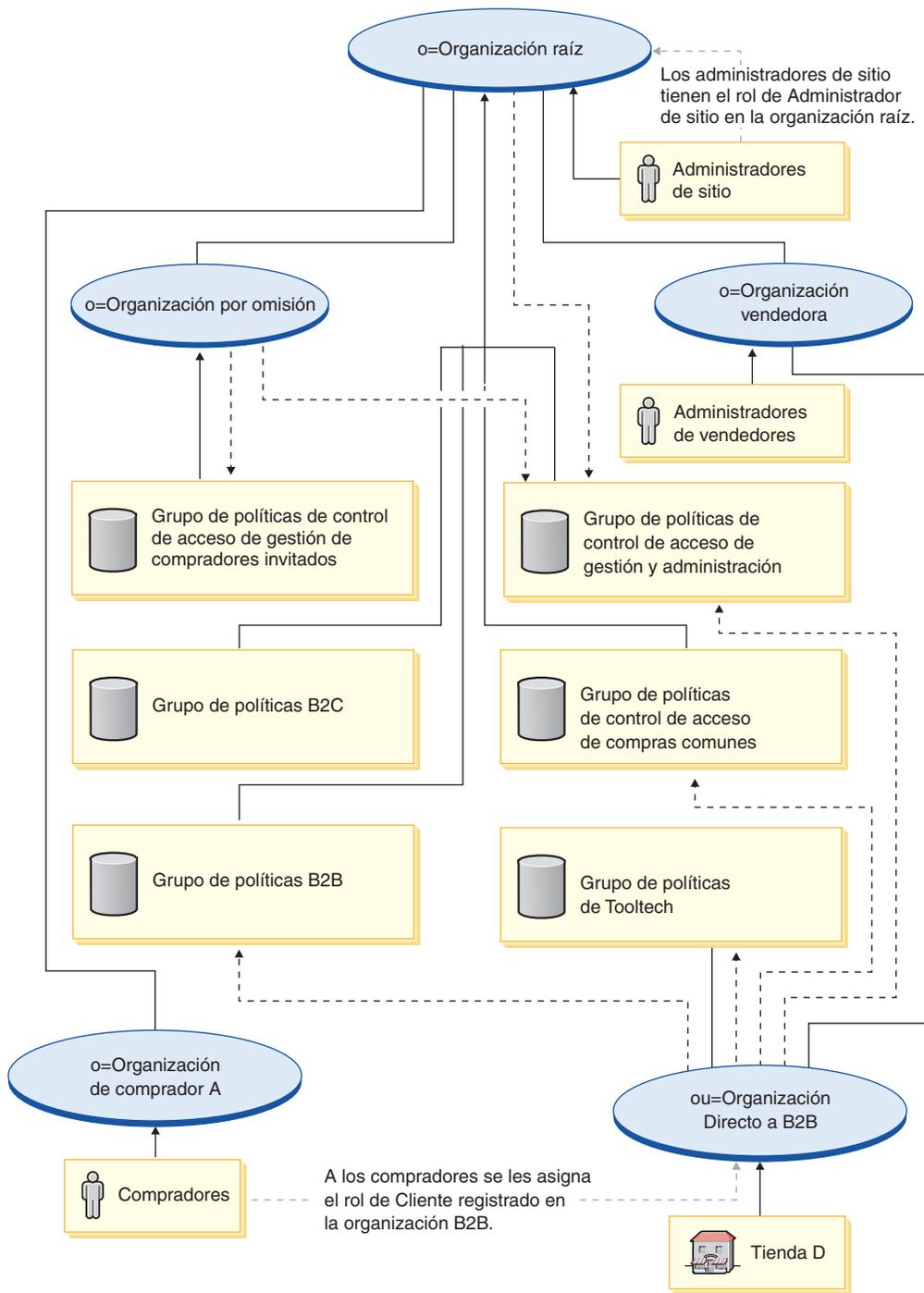
- ToolTech (tienda de ejemplo)
- Grupo de políticas de ToolTech

Roles creados dinámicamente

A los *clientes* se les asigna el rol de Cliente registrado en la organización que posee la tienda en la que se registran (por ejemplo, ou=Organización B2B). A los *compradores* se les asigna el rol de Cliente registrado en la organización que posee la tienda en la que se registran como comprador. Esta información se obtiene del archivo MemberRegistrationAttributes.xml. Para más información, consulte el apartado "Roles y el archivo XML MemberRegistrationAttributes" en la página 4 o la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

El diagrama siguiente describe una estructura de organización Directo a B2B y de control de acceso básicas.

Control de acceso básico



Descripción

—	Es propietario
- - - - ->	Se suscribe
- - - - ->	Rol

En este diagrama, que describe una estructura de organización Directo a B2B básica, la organización raíz es propietaria y se suscribe a los grupos de políticas por omisión como se describe en la página 122.

La organización raíz sólo se suscribe al grupo de políticas de gestión y administración. Como resultado, estas políticas se aplican a los Administradores de sitio, que están directamente bajo la raíz, así como a la organización vendedora y a los administradores de vendedores. Estas políticas no se aplican a la organización por omisión, ya que ésta se suscribe directamente a los grupos de políticas de gestión y administración y de gestión de compradores. Tampoco se aplican a la organización Directo a B2B ni a las tiendas que posee dicha organización, ya que la organización Directo a B2B se suscribe directamente a los grupos de políticas de B2B, de gestión y administración y de compras comunes.

La organización Directo a B2B también es propietaria y se suscribe al grupo de políticas de ToolTech. El grupo de políticas de ToolTech contiene las políticas siguientes:

- AllUsersForToolTechExecuteToolTechAllUsersViews
- RegisteredCustomersForOrgForToolTechExecuteToolTechRegisteredCustomerViews

Los compradores son clientes que formalizan pedidos en una tienda Directo a B2B. Todos los compradores deben pertenecer a una organización compradora. Normalmente, las organizaciones compradoras no se suscriben a ningún grupo de políticas, ya que las políticas de gestión y administración heredadas de la organización raíz son suficientes.

Puesto que las entidades de organización se suscriben a los grupos de políticas de control de acceso, si va a crear varias tiendas en el sitio, y desea aplicar grupos de políticas de control de acceso diferentes a tiendas individuales, debe crear organizaciones independientes para que sean propietarias de cada tienda.

Capítulo 10. Visión general de la tienda de ejemplo de Directo a B2B (ToolTech)

El ejemplo de Directo a B2B (ToolTech) incluye una ferretería en línea, que soporta la venta directa a otras empresas. ToolTech muestra las tareas que un comprador puede realizar en el sitio de comercio electrónico de un vendedor. Algunas de las características que se incluyen en la tienda de ejemplo ToolTech son:

- Compra basada en contrato
- Listas de solicitudes
- Fijación de precios basada en contrato
- Solicitudes de RFQ
- Pedidos divididos y pedidos en espera
- Varias direcciones de envío
- Envío basado en el peso
- Posibilidad de búsqueda de productos
- Registro del comprador
- Espacios de trabajo colaborativos
- Atención al cliente
- Adición del logotipo de su organización a la tienda
- Campañas de marketing basadas en cuentas

ToolTech proporciona todas las páginas y características necesarias para una tienda en línea Directo a B2B operativa. ToolTech está empaquetada con WebSphere Commerce como un archivador de tienda (compuesto: B2BDirect.sar). En algunos casos, publicar un archivador de tienda en un servidor WebSphere Commerce Server le permite crear una tienda operativa. En WebSphere Commerce, Business Edition, los archivos archivadores de tienda de ejemplo también se utilizan para empaquetar y entregar estructuras de organización, roles de usuario predefinidos y políticas de control de acceso que se necesitan para crear el entorno para la tienda o el sitio, así como conjuntos de elementos de tienda que crean un catálogo o un escaparate. Para crear una tienda operativa, puede publicar uno de los archivadores de tienda compuestos. También puede publicar una serie de archivadores de tienda de componente para publicar una tienda operativa. Las tiendas se publican desde la Consola de administración; sólo los Administradores de sitio pueden publicar un archivador de tienda, seleccionando Sitio y, desde el menú Archivadores de tienda, seleccionando Publicar. A continuación, la página Archivadores de tienda muestra la lista de los archivadores de tienda disponibles para publicación. Por omisión, se visualiza la página que muestra los archivadores de tienda compuestos. Para obtener más información acerca de cómo publicar un archivador de tienda, consulte la información sobre publicación de la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Dado que la creación de tiendas en WebSphere Commerce se basa en la selección de un archivador de tienda de ejemplo y en su modificación, ToolTech está diseñada para actuar como base para la tienda. Esta tienda de ejemplo está basada en un flujo de compra típico. Las páginas de tienda de ejemplo se pueden personalizar. Todas las páginas de la tienda de ejemplo ToolTech son páginas JSP (JavaServer Pages). Estas páginas incluyen HTML, Java y JavaScript. Los archivos JSP se pueden almacenar en la antememoria.

Capítulo 11. Creación de una tienda utilizando la tienda de ejemplo ToolTech

Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en ToolTech

Para crear una tienda utilizando la tienda de ejemplo ToolTech, debe publicarla, y luego, opcionalmente, puede configurarla. Para obtener información sobre cómo publicar y configurar un ejemplo, consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31, *Publicar una tienda utilizando la Consola de administración y Configurar una tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator*, sustituyendo FashionFlow por ToolTech, cuando sea necesario.

Después de publicar una tienda de ejemplo, es posible que tenga que realizar pasos adicionales para que la tienda sea totalmente funcional. Dichos pasos se explican a continuación.

Parte dos: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo

Después de publicar una tienda de ejemplo, es necesario crear trabajos planificados para la tienda en WebSphere Commerce Accelerator. Para obtener información sobre cómo configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo, consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31.

Parte tres: Configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo

Este procedimiento habilita la notificación por correo electrónico al cliente cuando se autoriza un pago, cuando se autoriza un pedido y cuando se cancela un pedido. Tenga en cuenta que debe tener un servidor de correo configurado para poder enviar mensajes de correo electrónico a los clientes. Para obtener información sobre cómo configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo, consulte la “Parte cuatro: Configurar el correo electrónico para el sitio” en la página 180.

Parte cuatro: Habilitar e inhabilitar las RFQ

Para poder utilizar el mecanismo de comercio de RFQ, el Administrador de sitio debe habilitar las RFQ utilizando los scripts SQL que se encuentran en el directorio WC que se creó como parte del proceso de instalación de WebSphere Commerce. Para habilitar las RFQ, consulte *Habilitar e inhabilitar el mecanismo de comercio de RFQ* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Los mensajes de notificación de RFQ se utilizan para informar a los clientes de los sucesos clave que tienen lugar durante las negociaciones de RFQ. Para habilitar la mensajería de notificación de RFQ, consulte *Habilitar los mensajes de notificación de RFQ* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Para ver una guía de aprendizaje sobre las RFQ, vaya a “Utilización de las RFQ” en la página 151.

Parte cinco: Crear una campaña de marketing

En la tienda ToolTech, puede crear campañas basadas en las cuentas a las que pertenece. Para crear una campaña de marketing basada en cuentas, debe hacer lo siguiente:

- Crear perfiles de cliente.
- Crear la campaña.
- Crear iniciativas de campaña.
- Crear zonas de e-Marketing.

Crear perfiles de cliente

Para crear perfiles de cliente, haga lo siguiente:

1. Conéctese a WebSphere Commerce Accelerator.
2. Pulse **Marketing > Perfiles de clientes**. Se visualiza la página Perfiles de clientes.
3. Pulse **Nuevo**. Se visualiza la página General.
4. Escriba un nombre para su perfil de cliente en el recuadro de texto, por ejemplo Empresas de carpintería.
5. En el marco de navegación de la izquierda, pulse **Registro > Estado del registro**. Se visualiza la página Estado del registro.
6. Seleccione **Registrado**.
7. En el marco de navegación de la izquierda, pulse **Cuenta > Cuentas**. Se visualiza la página Cuentas.
8. Seleccione **El cliente debe pertenecer a una de las cuentas seleccionadas**.
9. Pulse **Añadir** para añadir las cuentas disponibles al recuadro "Cuentas seleccionadas".

Nota: La cuenta 1 es para la Organización A, y la Cuenta 2 es para la Organización B.

10. Pulse **Aceptar** en la parte inferior de la página. Volverá a la página Perfiles de clientes donde podrá ver el perfil que acaba de crear.

Crear la campaña

Para crear la campaña, haga lo siguiente:

1. Pulse **Marketing > Campañas**. Se visualiza la página Campañas.
2. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Definición general.
3. Escriba un nombre y una descripción para la campaña en los recuadros de texto proporcionados. Por ejemplo, Herramientas de carpintería, Descuento en las herramientas de carpintería.
4. Pulse **Siguiente** en la parte inferior de la página. Se visualiza la página Definición de los objetivos comerciales.
5. Si lo desea, escriba el patrocinador de la campaña y los objetivos en los recuadros de texto.
6. Pulse **Finalizar** en la parte inferior de la página. Su campaña se ha creado satisfactoriamente.

Crear iniciativas de campaña

Para crear iniciativas de campaña, haga lo siguiente:

1. Seleccione la campaña que acaba de crear y pulse **Iniciativas** en el menú del lado derecho.
2. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Definición general.
3. Escriba un nombre para su iniciativa en el recuadro de texto.
4. Seleccione su campaña en el recuadro desplegable Campaña.
5. En el marco de navegación de la izquierda, seleccione **Qué** y luego pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Definición del contenido dinámico visualizado.
6. Seleccione **Sugerir producto(s) específico(s)**.
7. Pulse **Buscar** o **Examinar** para elegir productos.
8. Seleccione **Quién** y luego pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Definición de los clientes objetivo.
9. Seleccione **Dirigirse a perfiles de clientes específicos**.
10. Añada los perfiles de clientes disponibles al recuadro “Perfiles de clientes seleccionados” pulsando **Añadir**.
11. Pulse **Siguiente** en la parte inferior de la página. Se visualiza la página Definición de fechas para clientes objetivo.
12. Seleccione una opción de definición de fecha si lo desea.
13. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Definición de comportamientos de cliente objetivo. Para crear un comportamiento de cliente, pulse **Añadir** y siga las instrucciones de la ayuda en línea.
14. Pulse **Finalizar**. Su iniciativa de campaña se ha creado satisfactoriamente.

Crear zonas de e-Marketing

Para crear zonas de e-Marketing, haga lo siguiente:

1. Pulse **Marketing > Zonas de e-Marketing**. Se visualiza la página Zonas de e-Marketing.
2. En la lista de elementos, seleccione “StoreHomePage” y pulse **Planificar** en el menú del lado derecho. Se visualiza la página Planificación de iniciativa de campaña.
3. Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Planificar iniciativas de campaña.
4. En la lista desplegable “Campañas seleccionadas”, seleccione su campaña.
5. Añada las iniciativas de campaña que ha creado antes al recuadro “Iniciativas de campaña seleccionadas” pulsando **Añadir**.
6. Añada una fecha de inicio para la campaña.
7. Elija una fecha de finalización o seleccione **Ejecutar esta iniciativa de campaña indefinidamente**.
8. Pulse **Aceptar** en la parte inferior de la página.

Conéctese a la tienda ToolTech utilizando la Organización que ha seleccionado al crear los perfiles de clientes. Ahora debería poder ver los productos específicos que ha seleccionado en la página de presentación de ToolTech.

Parte seis: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda

Para obtener información sobre cómo configurar WebSphere Commerce Payments, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Si tiene WebSphere Commerce Payments configurado, y desea hacer una prueba con un pago, haga lo siguiente:

1. Regístrese y compre en la tienda.
2. Añada un artículo al carro de la compra.
3. Pase por caja.
4. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta prueba, entre lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa** (suponiendo que esté en su cuenta de WebSphere Commerce Payments).
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2003.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

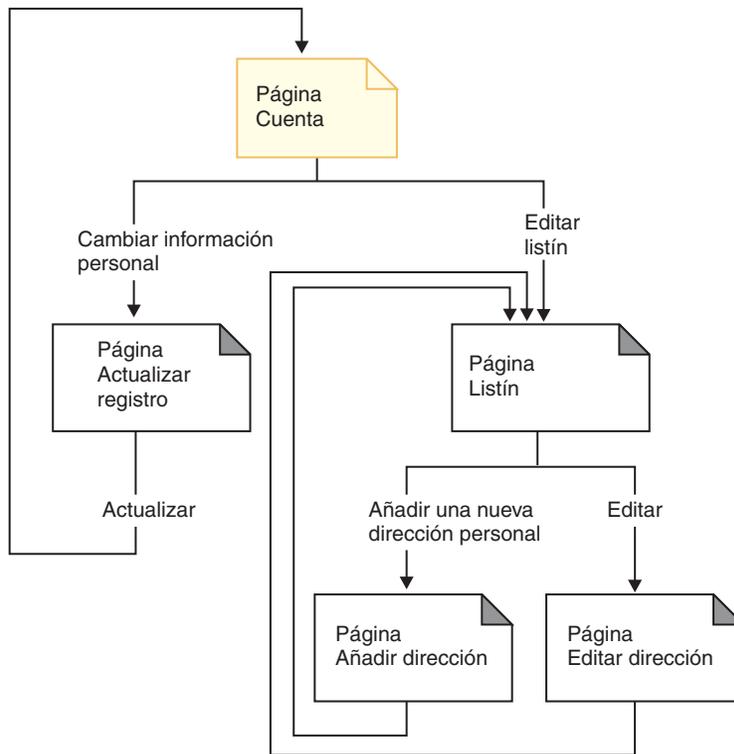
Notas:

1. Si WebSphere Commerce Payments no estaba instalado o no estaba ejecutándose en el momento de la publicación, las marcas de tarjeta configuradas en WebSphere Commerce Payments deberían coincidir con las marcas de tarjeta especificadas para el contrato 3456 para Tarjeta de crédito.
2. Si desea utilizar características de colaboración con la tienda ToolTech, primero debe instalar Lotus Sametime para la característica de Atención al cliente, o Lotus QuickPlace para la característica de Espacios de trabajo colaborativos. Para obtener más información sobre la instalación de Lotus Sametime y Lotus QuickPlace, consulte la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía de software adicional*.
3. Si los clientes utilizan un idioma de doble byte y escriben mucha información en los campos de texto, puede producirse un error debido a que la longitud de la entrada exceda de la permitida en ese campo. Para corregir esto, quizá desee añadir código para limitar la longitud de la serie UTF8 que los clientes escriben.

Flujos de tienda de ToolTech

Business Los diagramas siguientes muestran el flujo de tienda, el flujo de cuenta, el flujo de Lista de RFQ (en dos partes) y el flujo de Modificar RFQ de la tienda ToolTech.

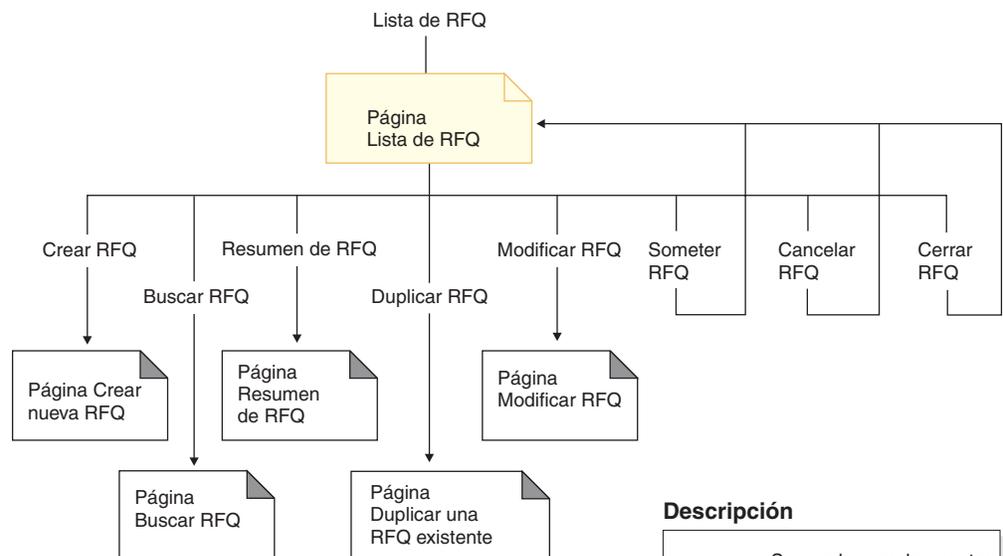
Flujo de cuenta de ToolTech



Descripción

 Se puede acceder a estas páginas desde cualquier página del sitio.

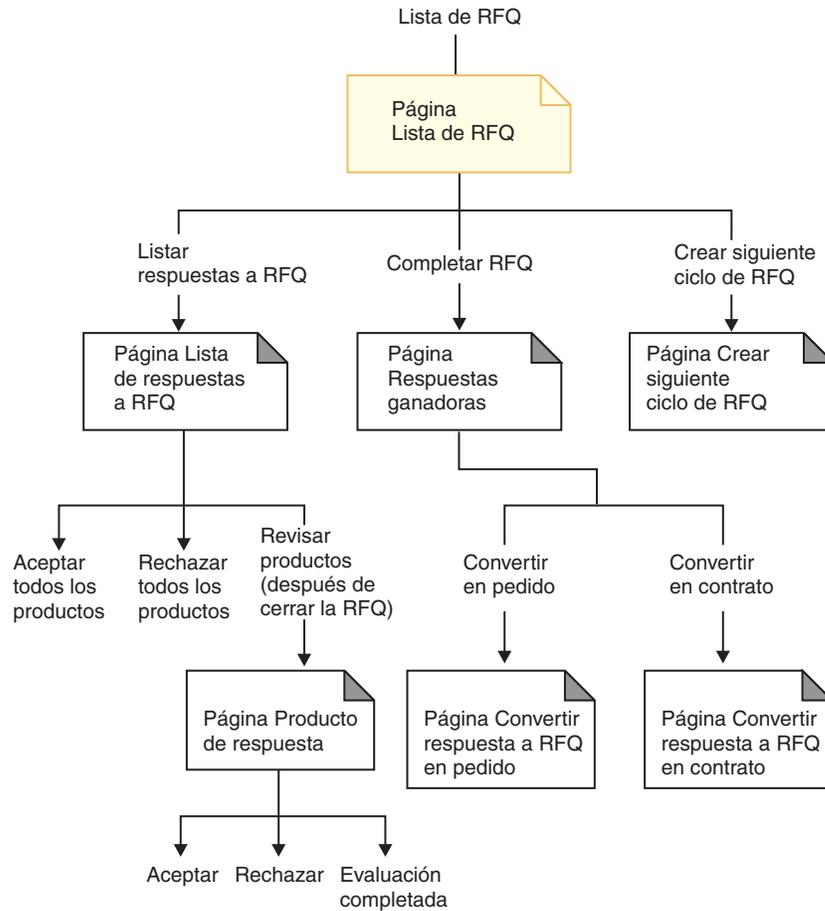
Flujo de Lista de RFQ de ToolTech (parte uno)



Descripción

 Se puede acceder a estas páginas desde cualquier página del sitio.

Flujo de Lista de RFQ de ToolTech (parte dos)

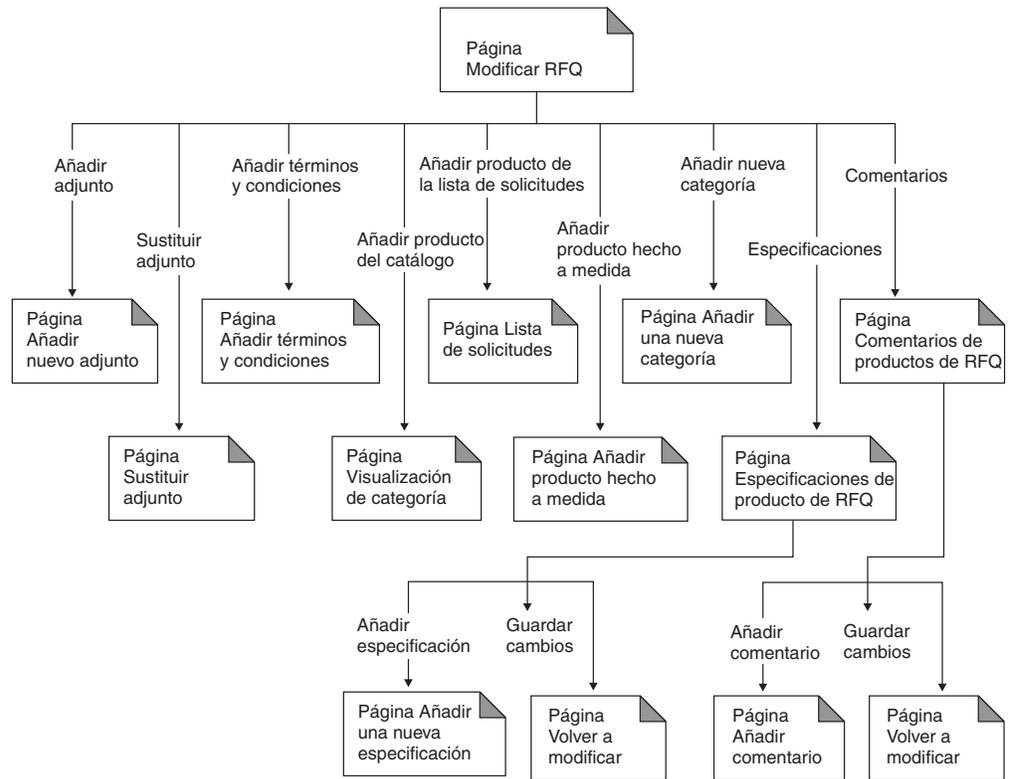


Descripción



Se puede acceder a estas páginas desde cualquier página del sitio.

Flujo de Modificar RFQ de ToolTech



Capítulo 12. Ejemplos de uso de ToolTech

La tienda de ejemplo ToolTech incluye ejemplos de uso que los clientes pueden seguir durante los procesos de registro, conexión, compras y formalización de pedidos. Estos ejemplos de uso pueden ayudarle a entender el flujo de la tienda de ejemplo ToolTech y se pueden utilizar como guía para crear ejemplos de uso para su propia tienda.

Registrar un cliente nuevo

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente se registra en la tienda ToolTech.

Condición previa

El cliente accede a la tienda con un navegador soportado.

Flujo básico

1. El sistema muestra la página Conexión.
2. El cliente pulsa **Regístrate** y es enviado a la página Registro.
3. El cliente rellena los campos ID de usuario, Contraseña, Verificar contraseña, ID de empleado, Apellido, Organización compradora, Dirección, Ciudad, Estado/Provincia, País/Región, Código postal, Dirección de correo electrónico, Moneda preferida e Idioma preferido, así como cualquier otro campo opcional que desee.
4. El cliente pulsa **Someter** y somete la información.

Flujo de excepción

1. El cliente deja el campo **Organización compradora** en blanco.
2. El sistema registra al cliente como un usuario de empresa.
3. El sistema muestra un mensaje que indica que el cliente será tratado como un usuario por omisión y no como un usuario de empresa.

Condición posterior

El cliente queda a la espera de que el Aprobador de compradores le dé la aprobación para comprar en la tienda.

Conexión de un cliente registrado

Este ejemplo de uso describe cuál es el flujo funcional de sucesos cuando un cliente registrado se conecta al sitio Web de un vendedor.

Condiciones previas

El cliente se ha registrado previamente en la tienda y accede al sitio de la tienda utilizando un navegador soportado.

Flujo básico

1. El sistema muestra la página Conexión.

2. El cliente selecciona un idioma y entra su ID de usuario y contraseña en los campos **ID de usuario** y **Contraseña**.
3. El cliente pulsa **Someter** para someter la información.
4. El cliente es enviado a la página de inicio de la tienda una vez ha finalizado la conexión.

Flujo alternativo

El cliente olvida la contraseña y desea restablecerla.

1. El cliente selecciona el enlace **¿Ha olvidado su contraseña?** .
2. El sistema muestra la página Contraseña olvidada.
3. El cliente entra su ID de usuario en el campo correspondiente.
4. El cliente pulsa **Enviar mi contraseña** y se somete la información.
5. El sistema envía la contraseña a la dirección de correo electrónico del cliente.
6. Se muestra un mensaje de confirmación.
7. El cliente puede ir a la página Conexión después de recibir la contraseña.

Flujo de excepción

La dirección de correo electrónico del cliente no coincide con la que hay en el sistema. El sistema muestra un mensaje de error y solicita al usuario que entre otro ID de usuario.

Editar un listín

Los clientes pueden editar direcciones en su listín.

Actor

Cliente

Flujo principal

El cliente selecciona una dirección del listín para editarla. El sistema recupera y muestra los detalles de la dirección seleccionada:

- Apodo
- Nombre
- Apellido
- Dirección
- Ciudad
- Estado o provincia
- Código postal
- País o región
- Número de teléfono

El cliente efectúa los cambios deseados y pulsa **Someter**. El sistema actualiza la dirección (E1).

Flujo alternativo

Ninguno

Flujos de excepción

E1: El sistema notifica al cliente que falta información obligatoria y solicita dicha información, que puede incluir lo siguiente:

- Nombre
- Apellido
- Dirección
- Ciudad
- Estado o provincia
- Código postal
- País o región

Si el apodo ya existe en el listín, se visualizará un mensaje de error.

Los clientes entran la información obligatoria que falta.

Añadir artículos a un pedido

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente añade artículos a un pedido.

Condición previa

El cliente está conectado a la tienda.

Flujo básico

1. El cliente pulsa **Examinar catálogo** en la página de presentación y es enviado a la Página de categorías principales.
2. El cliente selecciona una categoría y es enviado a la página de visualización de categoría.
3. El sistema muestra una página con la categoría superior elegida y las categorías principales que hay debajo de ella.
4. El cliente selecciona un producto y es enviado a la página Visualización de producto.
5. El sistema muestra una página con artículos de la línea de productos elegida.
6. El cliente selecciona un artículo y es enviado a la página Visualización de artículo.
7. El sistema muestra una página con el artículo y todos sus atributos.
8. El cliente selecciona un contrato y pulsa **Añadir al pedido**. Si el cliente no selecciona un contrato, el artículo se añade bajo el contrato con el precio más bajo.
9. El cliente es enviado a la página Su pedido.

Condición posterior

El sistema muestra una página con el nuevo artículo añadido al pedido. Si el artículo es el primero que se elige, se crea un nuevo pedido con el artículo incluido.

Actualizar información personal

Este ejemplo de uso describe cuál es el flujo funcional de sucesos cuando un cliente actualiza su información personal.

Condición previa

El cliente es un comprador registrado y está conectado a la tienda.

Flujo básico

1. El cliente pulsa **Cuenta** en la cabecera.
2. El sistema muestra la página Cuenta.
3. El cliente pulsa **Modificar información personal** y es enviado a la página Actualizar registro.
4. El sistema muestra los campos con información cumplimentada de antemano.
5. El cliente altera los campos según sea necesario. (Si el campo **Contraseña** se deja vacío, se mantiene la contraseña actual.)
6. El cliente pulsa **Actualizar** y se somete la información.
7. Cuando la información se ha sometido satisfactoriamente, se visualiza la página Cuenta.

Condición posterior

El sistema actualiza los campos modificados.

Flujo de excepción: Si alguno de los datos se entra incorrectamente, la página Modificar información personal debería mostrar un mensaje de error.

Aprobar un comprador

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un Aprobador de compradores da la aprobación a un cliente para comprar en la tienda.

Condiciones previas

La característica de aprobación se ha habilitado y el cliente se ha registrado en la tienda y está a la espera de iniciar las compras. El Aprobador de compradores se ha conectado a la tienda.

Flujo básico

1. El sistema muestra la página de presentación.
2. El Aprobador de compradores pulsa **Ir a Herramienta de aprobación** y es enviado a la Consola de administración de organizaciones.
3. El Aprobador de compradores pulsa **Aprobación ->Peticiónes de aprobación**, y se visualiza una lista de compradores que están pendientes de aprobación.
4. El Aprobador de compradores verifica que la información del cliente sea correcta y aprueba o rechaza la petición de aprobación.

Condición posterior

Se envía una notificación por correo electrónico al cliente.

Crear una nueva lista de solicitudes

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente crea una nueva lista de solicitudes.

Condición previa

El cliente es un comprador registrado y está conectado a la tienda.

Flujo básico

1. El cliente selecciona un artículo del catálogo para comprarlo y es enviado a la página Visualización de artículo.
2. Bajo el encabezamiento Lista de solicitudes, el cliente selecciona el botón **nueva** y pulsa **Añadir a la lista de solicitudes**.
3. El cliente es enviado a la página Nueva lista de solicitudes.
4. El sistema muestra una página con un recuadro de entrada para escribir el nombre de la lista de solicitudes y campos de Número de código de artículo y Cantidad.
5. El cliente entra la información necesaria en los campos, pulsa **Guardar**, y se somete la información.

Condición posterior

Se crea una nueva lista de solicitudes.

Flujo alternativo

1. El cliente selecciona comprar un artículo del catálogo y es enviado a la página Visualización de artículo.
2. El cliente pulsa **Añadir al pedido** y es enviado a la página Su pedido.
3. El cliente entra un nombre para la lista de solicitudes en el campo Nombre, luego pulsa **Nueva lista de solicitudes** y es enviado a la página Editar lista de solicitudes.

Condición posterior

El sistema crea una nueva lista de solicitudes y añade todos los artículos con las cantidades actuales del pedido pendiente actual a esta lista de solicitudes.

Añadir un artículo a una lista de solicitudes

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente añade artículos a una lista de solicitudes existente.

Condición previa

El cliente se ha conectado a la tienda y ha creado al menos una lista de solicitudes.

Flujo básico

1. Desde cualquier página, el cliente pulsa **Lista de solicitudes** en la cabecera y es enviado a la página Lista de solicitudes.
2. El sistema muestra una relación de las listas de solicitudes del cliente.
3. El cliente selecciona una lista de solicitudes y es enviado a la página Editar lista de solicitudes.

4. El sistema muestra los artículos de la lista de solicitudes y campos para entrar los números de código de artículo y las cantidades de los nuevos artículos.
5. El cliente rellena los campos con la información adecuada.
6. El cliente pulsa **Añadir** para someter la información.

Condición posterior

El artículo se añade a la lista de solicitudes y se visualiza junto con los demás artículos de la lista de solicitudes.

Flujo alternativo

1. El cliente selecciona un artículo del catálogo para comprarlo y es enviado a la página Visualización de artículo.
2. Bajo el encabezamiento Lista de solicitudes, el cliente selecciona el botón **existente** y pulsa **Añadir a la lista de solicitudes**.
3. El cliente es enviado a la página Añadir a la lista de solicitudes.
4. El sistema muestra una página con las listas de solicitudes del cliente.
5. El cliente selecciona una lista de solicitudes, pulsa **Añadir a la lista de solicitudes** y es enviado a la página Editar lista de solicitudes.
6. El sistema muestra los artículos actuales de la lista y el nuevo que se acaba de seleccionar.
7. El cliente pulsa **Formalizar pedido** y se guarda la lista de solicitudes.

Condición posterior

El artículo se añade a la lista de solicitudes y el cliente completa el pedido o continúa con las compras.

Crear un pedido desde una lista de solicitudes

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente crea un pedido desde una lista de solicitudes.

Condición previa

El cliente está conectado a la tienda y está viendo las listas de solicitudes.

Flujo básico

1. El cliente selecciona una lista de solicitudes en la lista que se muestra en la página Lista de solicitudes.
2. El cliente es enviado a la página Editar lista de solicitudes.
3. El sistema muestra todos los artículos de la lista de solicitudes seleccionada.
4. El cliente pulsa Formalizar pedido y es enviado a la página Su pedido.

Condición posterior

Los artículos de la lista de solicitudes se añaden al pedido.

Crear un pedido utilizando un código de artículo

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente crea un pedido utilizando un código de artículo.

Condición previa

El cliente está conectado a la tienda.

Flujo básico

1. El cliente entra un número en el campo **Entre el código de artículo** bajo el encabezamiento Pedido rápido del marco de navegación izquierdo y pulsa **IR**.
Si se encuentra el código de artículo, se visualiza la página Su pedido.
Si no se encuentra el código de artículo, el cliente es enviado a la página Pedido rápido.
2. El sistema muestra una página con los artículos que se han entrado para el pedido actual.

Condición posterior

El pedido se actualiza con los artículos para los que se ha especificado un código de artículo válido. Si no hay ningún pedido actual, se crea uno nuevo.

Excepción

Si el cliente entra un código de artículo no válido, el sistema muestra un mensaje en la página Pedido rápido que indica que el número de código de artículo especificado no se encontró en el catálogo.

Ver todas las listas de solicitudes

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente ve todas las listas de solicitudes.

Condiciones previas

El cliente está conectado a la tienda y ha creado ya una lista de solicitudes como mínimo.

Flujo básico

1. Desde cualquier página, el cliente pulsa **Lista de solicitudes** en la cabecera y es enviado a la página Lista de solicitudes.
2. El sistema muestra una relación de las listas de solicitudes que son propiedad del cliente.
3. El cliente selecciona el tipo de vista **Todas las listas** y pulsa **Ir**.

Condición posterior

El sistema muestra todas las listas de solicitudes.

Eliminar artículos de una lista de solicitudes

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un cliente actualiza artículos en una lista de solicitudes de su propiedad.

Condición previa

El cliente ha creado al menos una lista de solicitudes.

Flujo básico

1. Desde cualquier página, el cliente pulsa **Lista de solicitudes** en la cabecera y es enviado a la página Lista de solicitudes.
2. El sistema muestra una relación de las listas de solicitudes que son propiedad del cliente.
3. El cliente selecciona una lista de solicitudes y es enviado a la página Editar lista de solicitudes.
4. El sistema muestra todos los artículos de la lista de solicitudes seleccionada.
5. El cliente pulsa **Eliminar** junto al artículo que desea que se elimine.

Condición posterior

El artículo que se ha seleccionado para eliminar ya no aparece.

Buscar un producto específico

Este ejemplo de uso describe cuál es el flujo funcional de sucesos cuando un cliente registrado busca un producto específico.

Condiciones previas

Ninguna.

Flujo básico

1. El cliente escribe el nombre de un producto en el campo **Búsqueda** del marco de navegación izquierdo y pulsa **IR**.
2. El sistema muestra la página Resultados de la búsqueda.

Flujo alternativo

1. El cliente pulsa **Búsqueda avanzada** en el marco de navegación izquierdo y el sistema muestra la página Resultados de la búsqueda.
2. El cliente hace búsquedas de productos basadas en palabras, categorías, fabricante, número de pieza o código de artículo, entrando información en los campos adecuados. El cliente también puede seleccionar el número de resultados por página.
3. El cliente pulsa **Someter**.
4. El sistema muestra la página Resultados de la búsqueda.

Condición posterior

Se visualizan los resultados de la búsqueda.

Planificar un pedido periódico

Este ejemplo de uso describe cuál es el flujo funcional de sucesos cuando un cliente registrado desea planificar un pedido periódico utilizando un pedido existente.

Condiciones previas

El cliente está conectado a la tienda y hay un pedido pendiente disponible. El cliente ha empezado a someter el pedido y está en la página Resumen del pedido. Para obtener más información sobre cómo someter un pedido, consulte las referencias relacionadas que aparecen más abajo.

Flujo básico

1. Bajo la cabecera Pedido periódico el cliente selecciona la frecuencia del pedido y cuándo entra en vigor en los campos **Número de días en vigor a partir de hoy** y **Frecuencia**.
2. El cliente pulsa **Planificar pedido**.
3. El sistema muestra el mensaje siguiente en la página Resumen del pedido:

Se ha creado un pedido planificado. Ahora puede seguir trabajando en su pedido actual. Para obtener más información sobre el pedido planificado, consulte la página Estado de los pedidos.

Condición posterior

El planificador procesa el pedido basándose en la frecuencia y la fecha de entrada en vigor seleccionadas por el cliente.

Someter el pedido

Este ejemplo de uso describe cuál es el flujo funcional de sucesos cuando un cliente registrado somete un pedido.

Condiciones previas

El cliente tiene al menos un artículo añadido al pedido actual.

Flujo básico

1. El sistema muestra la página Su pedido.
2. El cliente selecciona un método de pago y pulsa **Siguiente**.
3. El sistema muestra la página Información de facturación y envío.
4. El cliente selecciona una dirección de facturación en el recuadro desplegable **Dirección de facturación** y pulsa **Siguiente**.
5. El sistema muestra la página Resumen del pedido.
6. El cliente entra la información sobre el pago bajo la cabecera **Información sobre el pago**, pulsa **Realizar pedido ahora**, y el pedido se somete.
7. El sistema muestra la página Confirmación del pedido.

Condición posterior

Se formaliza el pedido.

Flujo alternativo 1

El cliente desea eliminar un artículo del pedido.

1. El sistema muestra la página Su pedido.
2. El cliente pulsa **Eliminar** junto al artículo que desea que se elimine.

El artículo se elimina del pedido y el cliente continúa con el flujo de *Someter el pedido*.

Flujo alternativo 2

El cliente ha pulsado **Realizar pedido ahora** en la página Resumen del pedido y algunos artículos del pedido no están disponibles.

1. El sistema muestra la página Disponibilidad de productos con dos opciones de preferencia de envío:
 - Opción 1 - Enviar el pedido entero cuando todos los artículos estén disponibles. (fecha disponible).
 - Opción 2 - Enviar los artículos disponibles ahora y enviar el resto cuando estén disponibles. (Doy por sentado que puedo tener que pagar gastos de envío adicionales y que algunos descuentos pueden no estar disponibles.) (fecha disponible)
2. El cliente elige una opción de preferencia de envío.

Flujo alternativo 2a

El cliente selecciona la Opción 1 y pulsa **Siguiente**. El pedido no se divide y todos los artículos se muestran en la página Resumen del pedido.

Flujo alternativo 2b

El cliente selecciona la Opción 2 y pulsa **Siguiente**. El pedido se divide en artículos disponibles y artículos no disponibles, y la información de los dos pedidos se muestra en la página Resumen del pedido. El cliente puede decidir procesar el pedido disponible y continúa con el flujo de sometimiento del pedido.

Ver el historial de pedidos

Este ejemplo de uso describe cuál es el flujo funcional de sucesos cuando un cliente registrado desea ver su historial de pedidos.

Condiciones previas

El cliente está conectado a la tienda.

Flujo básico

1. El cliente pulsa **Estado de los pedidos** en la cabecera.
2. El sistema muestra la página Estado de los pedidos con tres secciones:
 - Pedidos en espera de aprobación
 - Pedidos procesados previamente
 - Pedidos planificados

Los clientes pueden ver los detalles del pedido pulsando en el pedido. Los clientes pueden pedir de nuevo o cancelar un pedido pulsando **Hacer nuevo pedido** y **Cancelar** respectivamente. Para obtener más información sobre la página Estado de los pedidos, consulte los enlaces relacionados siguientes.

Condiciones posteriores

Se visualiza el historial de pedidos.

Solución del problema con la página de subcategoría

Cuando crea un producto en FashionFlow, ToolTech, Commerce Plaza o Marketplace de proveedores, debe especificar una descripción breve para el mismo. Cuando la página de subcategoría lista el producto, el archivo JSP extrae la descripción breve de la base de datos. Si la descripción breve no se especifica, la página de subcategoría no verá la descripción del producto en la lista.

Capítulo 13. Guías de aprendizaje de ToolTech

Utilización de las RFQ

Visión general de las solicitudes de RFQ

Business La Solicitud de presupuesto (RFQ) es uno de los mecanismos de comercio disponibles en WebSphere Commerce. Para las RFQ, el lado comprador está disponible en la tienda ToolTech. Un comprador puede crear una RFQ para variaciones exclusivas de mercancías y servicios que se ofrecen en el catálogo o que no están disponibles actualmente en el catálogo. Si los compradores no pueden encontrar en el catálogo un producto que satisfaga sus necesidades, pueden seleccionar atributos en el diccionario de atributos personalizados para definir con precisión las especificaciones del producto.

Los compradores pueden utilizar una lista de solicitudes para añadir los productos deseados a su RFQ. Los compradores pueden incluir varios productos en una RFQ y definir especificaciones exclusivas para cada producto. También pueden especificar los términos y condiciones para la transacción. Cuando el comprador somete una solicitud de RFQ, ésta se coloca en estado "Futura" o "Activa". Mediante WebSphere Commerce Accelerator, el vendedor puede ver la RFQ y someter una respuesta cuando la solicitud está en estado "Activa". Un comprador también puede cambiar o cancelar una RFQ.

Cuando los vendedores responden a una RFQ, tienen la opción de responder a cada adjunto, términos y condiciones y producto, así como a cada especificación de producto o comentario. Tienen la opción de especificar un centro de despacho de pedidos o de sustituir un producto si el comprador ha proporcionado dicha opción en la solicitud. Un vendedor también puede modificar o cancelar una respuesta.

Una vez que los vendedores han respondido a la RFQ, el comprador cierra la RFQ y evalúa las respuestas para elegir un ganador o varios ganadores. Cuando el comprador acepta la respuesta a la RFQ, y se informa de ello al vendedor, se realiza la transacción de RFQ mediante uno de los procesos siguientes:

- El comprador formaliza un pedido que ya contiene la información de RFQ.
- Se crea un contrato que ya contiene la información de RFQ.
- La RFQ puede pasar al siguiente ciclo.

Se mantiene un registro de la RFQ en la Lista de RFQ durante un periodo de tiempo predeterminado, de modo que el comprador pueda copiar una RFQ que utiliza de forma repetida. Las respuestas se conservan durante el mismo periodo de tiempo para facilitar una respuesta del vendedor a solicitudes similares del mismo comprador.

El Administrador de sitio toma la decisión, durante la configuración de WebSphere Commerce, de si desea habilitar o no el mecanismo de comercio de RFQ. Si decide incluir la opción de RFQ, el Administrador de sitio debe tener en cuenta lo siguiente:

- ¿Deben habilitarse las aprobaciones para el proceso de respuesta a RFQ? Si se habilitan, las respuestas se revisarán antes de su transmisión al comprador.

- La notificación y la planificación de trabajos deben habilitarse para asegurarse de que los compradores y los vendedores estén informados de los cambios en el estado de las solicitudes de RFQ y de las respuestas a RFQ.

Visión general de las respuestas a RFQ

Cuando un comprador ha activado una RFQ, el vendedor puede responder a los términos y condiciones y a las descripciones de producto que ha especificado el comprador. El vendedor puede aceptar la RFQ tal como la ha recibido o puede presentar contrapropuestas.

Puesto que la información de la respuesta a RFQ es parte de WebSphere Commerce Accelerator, se puede encontrar información más detallada en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Requisitos previos

Para completar esta guía de aprendizaje, necesitará tener instalado lo siguiente:

- IBM WebSphere Commerce Business Edition
- WebSphere Commerce Payments, instalado como parte del proceso de instalación de WebSphere Commerce, si las transacciones de RFQ darán como resultado pedidos
- Tienda de ejemplo ToolTech
- Microsoft Internet Explorer

Características clave de las RFQ de WebSphere Commerce

Las características clave del mecanismo de comercio de RFQ son:

Comprador y parte compradora

- Formulario de solicitud de RFQ
- Las solicitudes de RFQ creadas pasan automáticamente al estado borrador
 - Los productos se seleccionan, a nivel de código de artículo, después de examinar el catálogo o de una lista de solicitudes que contiene productos seleccionados del catálogo del vendedor. Los productos también se pueden añadir a la RFQ como artículos hechos a medida si no se pueden encontrar en el catálogo del vendedor.
 - Puede añadirse información de texto en formato libre a nivel general en el formulario General, a un nivel específico en el formulario Términos y condiciones y a nivel de producto en el formulario Comentarios del producto
 - Pueden añadirse especificaciones de producto adicionales a nivel de código de artículo
- Las solicitudes de RFQ sólo pueden modificarse en estado Borrador
- Las solicitudes de RFQ pueden cancelarse en estado Borrador, Futura, Activa o Cerrada
- Las solicitudes pueden duplicarse sea cual sea su estado
- Al someter una solicitud de RFQ, ésta se sitúa en estado Activa o Futura
- Los compradores pueden ver:
 - Una lista de solicitudes de RFQ
 - Detalles de la solicitud de RFQ
 - Una lista de respuestas a RFQ para una solicitud específica

- Detalles de la respuesta a RFQ

Vendedor

- Asistente de respuesta a RFQ
- Las respuestas a RFQ creadas pasan automáticamente al estado borrador. El producto se puede sustituir en la respuesta a RFQ si el propietario de la RFQ permite la sustitución de productos en la respuesta.
- Puede añadirse información de texto en formato libre a nivel general como Observaciones en el formulario General y como respuestas detalladas a los Términos y condiciones y los Comentarios del producto de un comprador en los formularios de respuesta pertinentes
- Las respuestas a RFQ sólo pueden modificarse en estado Borrador
- Las respuestas a RFQ pueden colocarse en estado Retractada para facilitar la revisión antes de su modificación o cancelación
- Las respuestas a RFQ se pueden cancelar sea cual sea su estado
- Al someter una respuesta a RFQ, ésta se coloca en uno de los estados siguientes:
 - Activa
 - Pendiente de aprobación, si se ha habilitado el proceso de aprobación
- Las organizaciones vendedoras pueden ver:
 - Una lista de solicitudes de RFQ
 - Detalles de la solicitud de RFQ
 - Una lista de respuestas a RFQ para una solicitud específica
 - Detalles de la respuesta a RFQ

Administradores de sitio

- Revisar y gestionar todas las solicitudes de RFQ
- Gestionar el proceso de notificación
- ToolTech
ToolTech es un ejemplo de un sitio Web de comercio electrónico que incluye la mayoría de las páginas comunes que se utilizan al crear un entorno de comercio de RFQ. Puede trabajar con las páginas del sitio de ejemplo, o puede modificarlas, para crear su propio sitio habilitado para RFQ. ToolTech se proporciona con WebSphere Commerce y se encuentra en el directorio de ejemplos.
- Aprobación de respuestas a RFQ
Los administradores pueden decidir si desean que las respuestas se sometan a un proceso de aprobación.
- Control de acceso
Las actividades de gestión de base de datos, seguridad y acceso a WebSphere Commerce, incluidas las RFQ, pueden restringirse a personas y organizaciones específicas. Las restricciones se basan en un conjunto de políticas que gestiona el administrador de sitio. Ejemplos de estas actividades son registrar a los usuarios antes de que puedan crear solicitudes o respuestas y asignarles los roles adecuados. Por ejemplo, especificar quién puede aprobar una respuesta.

Tareas administrativas preliminares

El mecanismo de comercio de RFQ no es operativo si el administrador de sitio no lo habilita explícitamente. Muchas de estas tareas pueden haber sido completadas por el personal de IT. Se proporcionan descripciones para ofrecerle una visión general de todo el proceso. El tipo de organización y el rol del usuario responsable

de la tarea se se muestran entre paréntesis (organización: rol). Para que las RFQ sean operativas es necesario realizar varios pasos preparatorios:

- Habilitar el mecanismo de comercio de RFQ (vendedora: administrador de sitio)
- Habilitar los mensajes de notificación de RFQ (vendedora: administrador de sitio)
- Habilitar WebSphere Commerce Payments (vendedora: administrador de sitio)
- Decidir si se va a habilitar la aprobación de respuestas (vendedora: administrador de sitio)

Habilitar e inhabilitar el mecanismo de comercio de RFQ (vendedora: administrador de sitio): Antes de utilizar el mecanismo de comercio de RFQ por primera vez, debe habilitarlo utilizando los scripts SQL que se encuentran en el directorio WC que se creó como parte del proceso de instalación de WebSphere Commerce. Para obtener información más detallada, consulte *Habilitar e inhabilitar el mecanismo de comercio de RFQ* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Habilitar y gestionar los mensajes de notificación de RFQ (vendedora: administrador de sitio): Los mensajes de notificación de RFQ se utilizan para informar a los clientes de los sucesos clave que tienen lugar durante las negociaciones de RFQ. Para obtener información más detallada, consulte *Habilitar los mensajes de notificación de RFQ* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Publicar la tienda (vendedora: administrador de sitio): Debe publicar la tienda de ejemplo ToolTech para poder crear y ver solicitudes y respuestas de RFQ. Para más información sobre cómo publicar una tienda, consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31, o consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Asignar roles de usuario (vendedora: administrador de sitio, comprador): El administrador de sitio es la única persona que puede asignar roles a un usuario dentro de la organización vendedora. Generalmente, el administrador de sitio hace todo el trabajo relacionado con el registro de vendedores, en la Consola de administración. Para obtener más información sobre los roles, consulte *Roles* y los temas relacionados de la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Habilitar o inhabilitar la aprobación de respuestas (vendedora: administrador de sitio): Debe incorporar su organización al grupo de aprobadores pertinente si desea que sus respuestas a las solicitudes de RFQ sean aprobadas. Si la aprobación de respuestas a RFQ está habilitada, no se transmitirá ninguna respuesta al comprador sin ser aprobada.

Para habilitar la aprobación de respuestas a RFQ para su organización, haga lo siguiente:

- Abra la Consola de administración de IBM WebSphere Commerce.
- Entre el ID de usuario y la contraseña del administrador de sitio.
- Seleccione **Sitio** y pulse **Aceptar**. Se visualiza la Consola de administración de sitios.
- En el menú Gestión de acceso, seleccione **Organizaciones**. Se visualiza una lista de organizaciones que son miembros de su tienda de comercio electrónico.
- Seleccione **Organización por omisión** y pulse **Aprobaciones**. Se visualiza el formulario Aprobaciones.
- Seleccione **Aprobaciones de respuestas a RFQ** en el recuadro de texto **Aprobaciones disponibles** y pulse **Añadir**. El proceso de aprobación seleccionado se visualiza en el recuadro de texto **Aprobaciones seleccionadas**.

- Pulse **Aceptar** para completar el proceso. Regresará a la página Organizaciones.

Si las RFQ darán como resultado pedidos, habilitar WebSphere Commerce Payments (vendedora: administrador de sitio): WebSphere Commerce Payments maneja todos los detalles de fondo de los pagos en Internet en nombre del vendedor y proporciona una interfaz gráfica para simplificar la gestión de las transacciones. Para obtener más información sobre WebSphere Commerce Payments, incluyendo cómo *Configurar WebSphere Commerce Payments para su tienda*, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Si tiene la intención de que el proceso de RFQ acabe en un pedido, debe habilitar WebSphere Commerce Payments o una aplicación similar.

Creación de las RFQ

Su grupo de hardware nacional ha decidido incluir la expansión en Internet como parte de su plan estratégico para ampliar la base de clientes. WebSphere Commerce será la base para esta iniciativa. Utilizará ToolTech para crear una versión piloto de su tienda en línea que servirá de base para su tienda operativa.

Crear una solicitud de RFQ nueva (compradora: comprador (parte compradora))

Examine el catálogo hasta que encuentre el artículo deseado.

1. Pulse el enlace para añadir el artículo visualizado a una RFQ nueva o a cualquier RFQ existente.
2. Pulse el enlace **Lista de RFQ** en la página Visualización de categoría principal. Se visualiza la página RFQ.
3. Pulse **Nueva**. Se visualiza la sección General.

Especificación de la información de solicitud general: Utilice la sección General para especificar un nombre e información descriptiva básica para la RFQ.

1. Escriba un nombre para la solicitud de RFQ en el campo Nombre de la RFQ.
2. Escriba información descriptiva sobre la RFQ en los recuadros de texto proporcionados.
3. Especifique si la RFQ dará como resultado un contrato o un pedido. Para esta guía de aprendizaje, acepte el valor por omisión Pedido.
4. Especifique el periodo durante el cual se aceptarán respuestas. La *Fecha de inicio* y la *Fecha de finalización* limitan el periodo de tiempo durante el cual el comprador aceptará respuestas.

Especificación de adjuntos: Utilice la sección Adjuntos para especificar cualquier archivo adjunto que deba añadirse a nivel de RFQ.

1. Pulse **Añadir**. Escriba el texto del adjunto en el recuadro de texto que se visualiza.
2. Pulse **Subir** para subir el archivo adjunto.

Especificación de términos y condiciones: Utilice la sección Términos y condiciones para especificar requisitos o instrucciones especiales.

1. Pulse **Añadir**. Escriba el texto del término o condición en el recuadro de texto que se visualiza.
 2. Indique si es necesaria una especificación en la respuesta.
 3. Indique si aceptará una contraoferta del vendedor seleccionando el botón adecuado en la columna *La especificación puede modificarse*.
- Pulse **Añadir** si desea añadir este término o condición.

Especificación de productos para su solicitud: La sección Productos le permite seleccionar y personalizar los productos que desea incluir en su solicitud.

Selección de productos para añadirlos a su solicitud de RFQ: Puede hacer lo siguiente:

- Pulse **Añadir producto del catálogo** para encontrar el artículo deseado examinando el catálogo
 - Pulse **Añadir producto de la lista de solicitudes** para añadir los artículos de la lista de solicitudes (tenga en cuenta que debe haber creado previamente una lista de solicitudes para realizar este paso) o
 - Pulse **Añadir producto hecho a medida** para añadir artículos hechos a medida, si no encuentra los artículos que desea en el catálogo.
1. Se visualiza la sección Productos con el artículo seleccionado.
 2. Escriba información sobre el Precio, la Cantidad y las Unidades del producto.
 3. Realice los pasos siguientes para cada uno de los productos que haya seleccionado para añadir las especificaciones de producto y los comentarios.
 - a. Para añadir especificaciones de producto, pulse **Especificaciones** en el producto seleccionado. Se visualiza la página Especificaciones de producto de RFQ. Utilice esta página para revisar las especificaciones del producto y para añadir nuevas especificaciones, en caso necesario, con objeto de definir con más exactitud el producto que desea. Desde esta página también se pueden modificar o eliminar especificaciones.
 - b. Pulse **Añadir especificación** si desea añadir una especificación adicional. Se visualiza el formulario Nueva especificación de producto. Utilice esta página para seleccionar la especificación y especificar detalles del producto.
 - c. Seleccione una nueva especificación del campo Especificación.
 - d. Seleccione el Operador y el tipo en los campos Valor y Unidades adecuados.
 - e. Marque los recuadros de selección, según desee, para indicar si la especificación es necesaria en la respuesta y si el vendedor puede modificarla.
 - f. Pulse **Añadir**. Se visualiza la página Especificaciones de producto de RFQ con la nueva especificación añadida a la lista.
 - g. Pulse **Añadir especificación** para añadir especificaciones adicionales.
 - h. Pulse **Volver a Modificar RFQ** para regresar a la página Modificar RFQ.

Los comentarios se utilizan para especificar cualquier requisito especial que pueda tener. Por ejemplo, puede utilizarlos para especificar que todas las sierras deben llevar grabado el nombre de su empresa.

También puede utilizarlos para solicitar un presupuesto para un producto que no puede encontrar en el catálogo, pero que le gustaría ofrecer conjuntamente con un producto existente del catálogo. Por ejemplo, tal vez desee ofrecer un juego de hojas de sierra endurecidas con un tratamiento especial junto con la sierra.

- a. Para añadir comentarios, pulse **Comentarios** en el producto con el que está trabajando para añadir un comentario sobre el producto a su solicitud. Se visualiza la página Comentarios.
- b. Pulse **Añadir comentario** para añadir un comentario a la descripción del producto. Se visualiza la página Nuevo comentario.
- c. Seleccione el tipo de información en la columna **Tipo**.
- d. Escriba el comentario.

- e. Indique si la especificación es necesaria en la columna **¿Se requiere especificación en la respuesta?**.
 - f. Indique si la especificación se puede cambiar en la columna **¿Se puede cambiar la especificación?**.
 - g. Pulse **Añadir** para añadir comentarios adicionales.
4. Pulse **Volver a Modificar RFQ** para regresar a la página Modificar RFQ.

Someter y ver una solicitud de RFQ nueva (comprador)

Al someter una solicitud, ésta se transmite al vendedor. Haga lo siguiente para someter una solicitud:

1. En la página Lista de RFQ, busque la solicitud que desea someter en la columna *Nombre de la RFQ*.
2. Pulse **Someter RFQ**. La página Lista de RFQ se renueva y el estado de las solicitudes seleccionadas se actualiza a *Activa* o *Futura* dependiendo de lo que se haya especificado en la *Fecha de inicio*.

ESTADO	DESCRIPCIÓN
Activa	La solicitud de RFQ se ha sometido al vendedor y está aceptando respuestas.
Futura	La RFQ quedará activa y empezará a aceptar respuestas en la fecha de inicio especificada.

Seleccione **Resumen de la RFQ** en la solicitud con la que acaba de trabajar. Se visualiza la página Resumen de la RFQ. Esta página resume la información general de la RFQ y la información de adjuntos, productos y términos y condiciones. Puede ver los detalles de cualquier producto pulsando en el nombre del producto.

Crear una respuesta nueva para una solicitud de RFQ (vendedor)

Ha recibido la solicitud de sierras del comprador y está listo para crear y someter una respuesta.

Importante: Si el comprador ha especificado como no modificable una característica de la solicitud, por ejemplo los términos y condiciones o el precio del producto, no podrá responder a dicha característica. El botón Responder estará inhabilitado en estos casos.

Para crear una respuesta, haga lo siguiente:

1. Abra WebSphere Commerce Accelerator. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
2. Pulse **Ventas>RFQ**. Se visualiza la página RFQ.
3. Seleccione la solicitud a la que desea responder y pulse **Responder**. Se visualiza la sección General.

Nota: Si la lista es grande, y no puede encontrar fácilmente la solicitud, pulse **Buscar** para utilizar la función de búsqueda.

Información general de la respuesta: En la sección General, haga lo siguiente:

1. Escriba el nombre para la respuesta en el campo **Nombre**.
2. Utilice el recuadro de texto **Observaciones** para comunicar cualquier información especial, como nuevos productos de posible interés, al comprador.
3. Seleccione el centro de despacho de pedidos.

4. Determine si deben aceptarse todos los productos cuando se acepte la respuesta.
5. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Adjuntos.

Información de adjuntos:

1. Utilice la página Adjuntos para responder a los adjuntos del comprador.
2. Si desea añadir un adjunto, utilice el navegador para seleccionar uno. Pulse **Siguiente**. Se visualizará la página Términos y condiciones.

Información de términos y condiciones:

1. Utilice la página Términos y condiciones para responder a los términos y condiciones del comprador.
2. Si está dispuesto a aceptar los términos y condiciones del comprador, tal como se describen, pulse **Siguiente** para continuar con el paso siguiente. Se visualizará la página Productos.
3. Para responder con una contraoferta, seleccione el término o condición y pulse **Responder**. Se visualiza un recuadro de texto en el que puede escribir su respuesta al término o condición del comprador. Pulse **Aceptar**. La página Términos y condiciones se renueva y muestra su respuesta al término o condición del comprador. Pulse **Siguiente** para ir a la página Productos.

Productos: La página Productos sirve de base desde la que puede responder al producto (o sustituir el producto), precio del producto, cantidad y unidades, así como a las especificaciones y comentarios de productos.

Información sobre precio, cantidad y unidades: Los valores especificados por el comprador son los valores de respuesta por omisión. Si está dispuesto a aceptar los valores del comprador, tal como se visualizan en la parte de la lista correspondiente a la respuesta, se utilizarán dichos valores.

Para responder a los valores de precio, cantidad o unidades, haga lo siguiente:

1. Seleccione el producto y pulse **Responder**. Se visualiza el formulario Responder.
2. Sustituya los valores por omisión por contraofertas para la cantidad y precio en los campos adecuados. Seleccione su unidad de medida preferida en el campo **Unidades**.
3. Pulse **Aceptar**. La página Productos se renueva y muestra sus valores de respuesta en la parte de la lista correspondiente a la respuesta.

Especificaciones de productos: Las especificaciones de productos hacen referencia a las propiedades exclusivas de productos que permiten diferenciar un producto o servicio de otro. Por ejemplo, color y tejido serían especificaciones adecuadas para describir productos de confección.

1. Seleccione un producto y luego pulse **Especificaciones** para ver las especificaciones que describen el producto. Se visualiza la página Respuesta a especificaciones de productos de RFQ.
2. Si está dispuesto a aceptar las especificaciones tal como se muestran, pulse **Aceptar**. Se visualiza la página Productos.
3. Para cambiar cualquiera de los valores de respuesta de la lista de especificaciones, seleccione el producto y pulse **Responder**. Se visualiza el formulario Especificaciones de producto.

Nota: Si el botón Responder permanece inhabilitado, el comprador ha especificado que no se acepte ningún cambio en los valores de especificaciones.

4. Seleccione un nuevo operador en el campo **Operador**.
5. Escriba nuevos valores en el campo **Valor**.
6. Seleccione una nueva unidad de medida en el campo **Unidades**.
7. Pulse **Aceptar**. La página Respuesta a especificaciones de productos de RFQ se renueva y muestra sus respuestas.
8. Pulse **Aceptar** cuando complete sus respuestas a las especificaciones. Se visualiza la página Productos.

Comentarios: Los comentarios de productos ofrecen información que no puede incluirse en las pantallas existentes. Por ejemplo, al hacer un pedido de camisas, es posible que el comprador sólo encuentre en el catálogo especificaciones para el tejido, color y talla. Si el comprador también quisiera especificar el número de botones, para lo cual no existe ninguna especificación, la especificación se escribiría en un recuadro de **Comentarios**.

La función de comentario también puede utilizarse para solicitar un producto que no está disponible en su catálogo. Por ejemplo, aunque puede que no venda pantalones, el comprador podría pedirle una oferta de precio para pantalones para conjuntarlos con las camisas que ha pedido.

1. Pulse **Comentarios** para ver los comentarios de productos del comprador. Se visualiza la página Comentarios del producto. Pulse **Aceptar** para aceptar los comentarios tal como se muestran.
2. Seleccione un Comentario y pulse **Responder** si desea responder al comentario. Se visualiza un recuadro de texto.
3. Escriba su respuesta y pulse **Aceptar**. La página Comentarios del producto se renueva y muestra su respuesta.
4. Pulse **Aceptar** si ha terminado de responder a los comentarios. Se visualiza la página Productos.
5. Pulse **Finalizar**. Se visualiza un recuadro de diálogo con el mensaje: La respuesta se ha creado satisfactoriamente. Pulse **Aceptar** en el recuadro. Se visualiza la página RFQ.

Nota: Si empezó a crear la respuesta pulsando el botón Nueva en la página Respuestas a RFQ, regresará a esta página en lugar de a la página RFQ.

Al crear una respuesta, también puede sustituir un producto. Para más información, consulte *Sustituir un producto en una respuesta a RFQ* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Someter y ver una respuesta a RFQ nueva (vendedor)

Al someter una respuesta, ésta se transmite al comprador para que la evalúe. Haga lo siguiente para someter una solicitud:

1. En la página RFQ, seleccione la solicitud que desea someter en la columna **Nombre de la RFQ** y pulse **Respuestas**. Se visualiza la página Respuestas a RFQ para *nombre de la respuesta*. Si ya está en la página Respuestas a RFQ, vaya al Paso 2.
2. Seleccione la respuesta que desea enviar al comprador y pulse **Someter**. La página se renueva y el estado de la respuesta se actualiza a Activa o Pendiente de aprobación, dependiendo de si se ha habilitado la Aprobación de RFQ.

3. Seleccione la solicitud con la que acaba de trabajar y pulse **Resumen**. Se visualiza la página Resumen de la RFQ. Esta página resume la información general de la RFQ y la información de duración, adjuntos, productos y términos y condiciones. Puede ver los detalles de cualquier producto pulsando en el nombre del producto.

ESTADO	DESCRIPCIÓN
Activa	1) La Aprobación de RFQ está inhabilitada y la respuesta a RFQ se ha sometido directamente al comprador para su evaluación 2) La Aprobación de RFQ estaba habilitada y la respuesta ha sido aprobada y se ha sometido al comprador.
Pendiente de aprobación	La Aprobación de RFQ está habilitada y la respuesta está a la espera de que la revise el aprobador. Si se aprueba, se someterá al comprador.

Trabajar con especificaciones de descripción de productos (vendedor)

Es posible que con el tiempo necesite hacer cambios en las descripciones de productos de su catálogo. A menudo, esto implicará la adición, supresión o modificación de las especificaciones que describen atributos de producto exclusivos (especificaciones).

Nota: Tenga cuidado al realizar cambios en la lista de Atributos personalizados. Puede afectar las negociaciones que estén llevando a cabo otros usuarios dentro de su organización.

Para realizar cambios en la lista de especificaciones de producto, haga lo siguiente:

1. Abra WebSphere Commerce Accelerator. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
2. Pulse **Ventas>Atributos personalizados**. Se visualiza la página Atributos personalizados. Esta página contiene todos los atributos (especificaciones) disponibles para describir los productos.

Para obtener más información sobre los Atributos personalizados, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Cerrar una solicitud de RFQ (comprador)

Las respuestas no se pueden aceptar ni rechazar a menos que la RFQ esté cerrada.

Cuando se cierra una RFQ, no se aceptan más respuestas. Normalmente, las RFQ las cierra el Planificador de WebSphere Commerce, que coteja periódicamente la hora de finalización de la RFQ con la hora actual. Cuando se detecta la hora de finalización de la RFQ, se cierra la RFQ.

Para esta guía de aprendizaje, debería cerrar la solicitud de RFQ manualmente utilizando el procedimiento siguiente:

- Utilizando el navegador, vaya a la página de conexión de ToolTech en el URL que anotó cuando publicó la tienda. Normalmente, el formato de URL para una tienda publicada se asemejará a `https://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/nombre_tienda/index.jsp`, donde *nombre_sistpral* es el nombre del servidor WebSphere Commerce Server y *nombre_tienda* es el nombre de la tienda publicada. Para esta guía de aprendizaje, utilizaremos **ToolTech** como el nombre de la tienda.

1. Escriba el ID de usuario y la contraseña de ToolTech y pulse **Someter**. Aparecerá la página Visualización de categoría principal.
2. En la página Lista de RFQ de ToolTech, pulse **Cerrar RFQ** en la RFQ seleccionada. La página Lista de RFQ se actualiza y la RFQ seleccionada aparece ahora en estado *Cerrada*.

Evaluar las respuestas (compradora: comprador (parte compradora))

Para revisar una respuesta antes de aceptarla o rechazarla, haga lo siguiente:

1. En la página de inicio de ToolTech, pulse **Lista de RFQ**. Se visualiza la página Lista de RFQ.
2. Pulse **Listar respuestas a RFQ** en una RFQ. Se visualiza la página Respuestas a RFQ para *nombre de la respuesta*. La lista contiene todas las respuestas recibidas del vendedor.
3. Pulse en el nombre de la respuesta que desea revisar. Se visualiza la página Resumen de la respuesta. La página presenta un resumen de la información de las páginas General, Términos y condiciones, Adjuntos y Producto.
4. Pulse un **nombre de producto** para ver detalles del producto sobre términos y condiciones y especificaciones. Se visualiza la página Producto: *nombre de producto*. Esta página contiene detalles sobre el artículo específico (SKU) seleccionado.
5. Pulse **Aceptar** cuando termine su revisión. Se visualiza la página Respuestas a RFQ para *nombre de la respuesta*.

Seleccionar el ganador de una RFQ (comprador)

Una vez que haya evaluado las respuestas a RFQ, se puede seleccionar un ganador. Si hay varias respuestas, es posible seleccionar varios ganadores. Esta situación puede producirse si distintas unidades de la organización vendedora responden a distintos productos de la RFQ. Los vendedores pueden ver el resultado de sus respuestas después de que se ha seleccionado un ganador.

Para seleccionar el ganador de una RFQ, haga lo siguiente.

1. En la página de inicio de ToolTech, pulse **Lista de RFQ**. Se visualiza la página Lista de RFQ.
2. Pulse **Listar respuestas a RFQ** en una RFQ. Se visualiza la página Respuestas a RFQ para *nombre de la respuesta*. La lista contiene todas las respuestas recibidas del vendedor.
3. Seleccione la respuesta que desea aceptar o rechazar.
4. Dependiendo de su decisión, pulse **Aceptar** o **Rechazar**. El Estado de la respuesta En evaluación se actualiza a Ganadora o Perdedora en función de su decisión.

Completar una solicitud de RFQ (comprador)

Para que la RFQ pase al proceso de contrato o pedido una vez seleccionados los ganadores, la RFQ debe completarse.

Para completar una RFQ, haga lo siguiente:

1. Vaya a la página Lista de RFQ pulsando **Lista de RFQ** desde la página de inicio de ToolTech. Se visualiza la página Lista de RFQ.
2. Pulse **Completar RFQ** en la RFQ que desee completar. Se visualiza la página Respuestas ganadoras. Esta página sirve de base desde la que se puede proporcionar al vendedor la información de envío, facturación y pago. Esta información *debe* proporcionarse.

Proporcionar la información de envío, facturación y pago: La información sobre el envío, la facturación y el pago se entra en la página Convertir respuesta a RFQ en pedido de una respuesta ganadora. Escriba la información adecuada y pulse **Aceptar**.

Añadir el logotipo de su organización

Puede añadir el logotipo de su organización a la cabecera de ToolTech sustituyendo el URL por el de su logotipo en el archivo `businessaccount.xml` antes de publicar la tienda.

Para añadir el logotipo de su organización, sustituya el URL por el URL de su logotipo en el archivo `businessaccount.xml`:

```
<TermCondition>
<DisplayCustomizationTC sequenceNumber = "1">
<DisplayLogo>
<Attachment URL = "images/logoAccountA.gif" />
</DisplayLogo>
</DisplayCustomizationTC>
</TermCondition>
```

Donde `images/logoAccountA.gif` representa el lugar donde debería estar situado el URL de su logotipo.

Parte 5. Ejemplo de Cadena de demanda (Commerce Plaza)

► **Business** WebSphere Commerce le proporciona un ejemplo de un modelo de negocio de Cadena de demanda. Esta parte incluye la información siguiente:

- Información del ejemplo de Cadena de demanda
- Visión general de Commerce Plaza e información de configuración
- Guías de aprendizaje de Commerce Plaza

Capítulo 14. Archivadores de tienda del ejemplo de Cadena de demanda

Hay dos modelos de negocio de Cadena de valor: Cadena de demanda y Cadena de oferta.

El ejemplo de modelo de negocio de Cadena de demanda incluye el sitio de Commerce Plaza, la tienda con elementos de catálogo, la tienda con elementos de revendedor y la tienda con elementos de distribuidor. Commerce Plaza permite a los revendedores transferir los carros de la compra a los distribuidores. En el proceso de compra, este sitio también permite a los revendedores solicitar precios y disponibilidad de cualquier producto a los distribuidores.

Archivadores de tienda de Cadena de demanda y control de acceso

A continuación se ofrece una descripción de la organización y los roles que se crean en las tres etapas de la configuración del ejemplo: creación de la instancia, publicación del archivador de tienda y entidades dinámicas.

Estructura de la organización y creación de la instancia

Para que los clientes o compradores puedan acceder al sitio, examinar el catálogo y formalizar pedidos; o para que los empleados puedan llevar a cabo la administración del sitio, incluyendo la actualización del catálogo, la creación de nuevas promociones o la gestión de pedidos; o para que los revendedores u otros business partners puedan realizar transacciones en el sitio, todos los participantes en el escenario de negocio deben tener asignada una posición en la estructura organizativa de WebSphere Commerce.

La estructura organizativa de WebSphere Commerce proporciona un marco de trabajo para las personas, o entidades, que participan en el escenario de negocio. Este marco de trabajo está organizado en una estructura jerárquica, que imita las jerarquías organizativas típicas, con entradas para organizaciones, unidades de organización y usuarios. Las organizaciones y las unidades de organización del marco de trabajo actúan como propietarios de las partes del negocio. Todas las partes del negocio, incluyendo clientes, administradores, tiendas, catálogos y distribuidores, deben ser propiedad de una organización o de una unidad de organización.

La estructura de la organización y el modelo de control de acceso están estrechamente relacionados, en cuanto que el modelo de control de acceso aplica las políticas de control de acceso a las organizaciones en lugar de a sus diversas entidades (tiendas, clientes, administradores, etcétera). Las políticas aplicables a una entidad (o recurso) se aplican a la organización propietaria de la entidad o recurso.

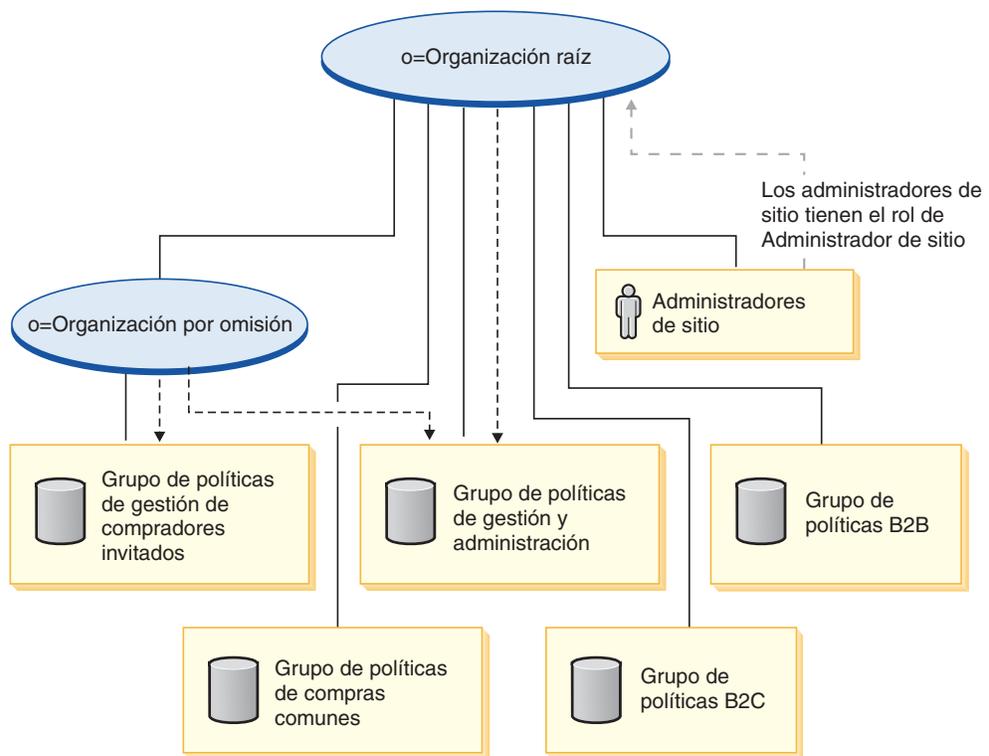
El diagrama siguiente describe en líneas generales la estructura organizativa básica de WebSphere Commerce con control de acceso.

- **Organización raíz:** La organización raíz es la organización de nivel superior y es su propio padre. Todas las organizaciones de la estructura organizativa de WebSphere Commerce son descendientes de la organización raíz. En este ejemplo, los administradores de sitio son propiedad de la organización raíz.

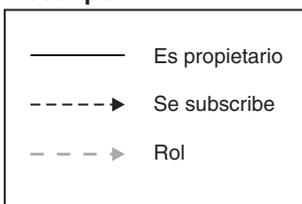
- **Organización por omisión:** La organización por omisión está debajo de la raíz. Todos los clientes invitados y todos los clientes en negocios Directo al consumidor pertenecen a la organización por omisión.
- **Entidades de organización hijo:** Pueden existir uno o más niveles diferentes de entidades de organización por debajo de las entidades de organización padre. Puede añadir tantas entidades de organización hijo como sean necesarias para dar soporte a su negocio.

La estructura de control de acceso de WebSphere Commerce es lo suficientemente flexible como para dar soporte a todas las entidades de los modelos de negocio soportados. Durante la creación de la instancia, sólo se crean la organización raíz y la organización por omisión. La estructura de control de acceso básica se instala durante la creación de la instancia, independientemente del modelo de negocio.

Control de acceso básico



Descripción



La organización raíz es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión y administración
- Compras comunes
- B2C
- B2B

La organización por omisión es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión de compradores invitados

No obstante, la organización raíz sólo se suscribe al grupo de políticas de gestión y administración. Las políticas de este grupo de políticas se aplican a todos los recursos que son propiedad de esta organización raíz y a sus descendientes, excepto aquellos descendientes que se suscriben a un grupo de políticas. Puesto que la organización por omisión se suscribe a los grupos de políticas, las políticas de la organización raíz no se heredan. Para la organización por omisión, las políticas de los grupos de políticas de gestión y administración y de gestión de compradores invitados se aplican a cualquier recurso que sea propiedad de la organización por omisión.

Para más información sobre los grupos de políticas por omisión, consulte el apéndice de la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía seguridad*.

Cadena de demanda

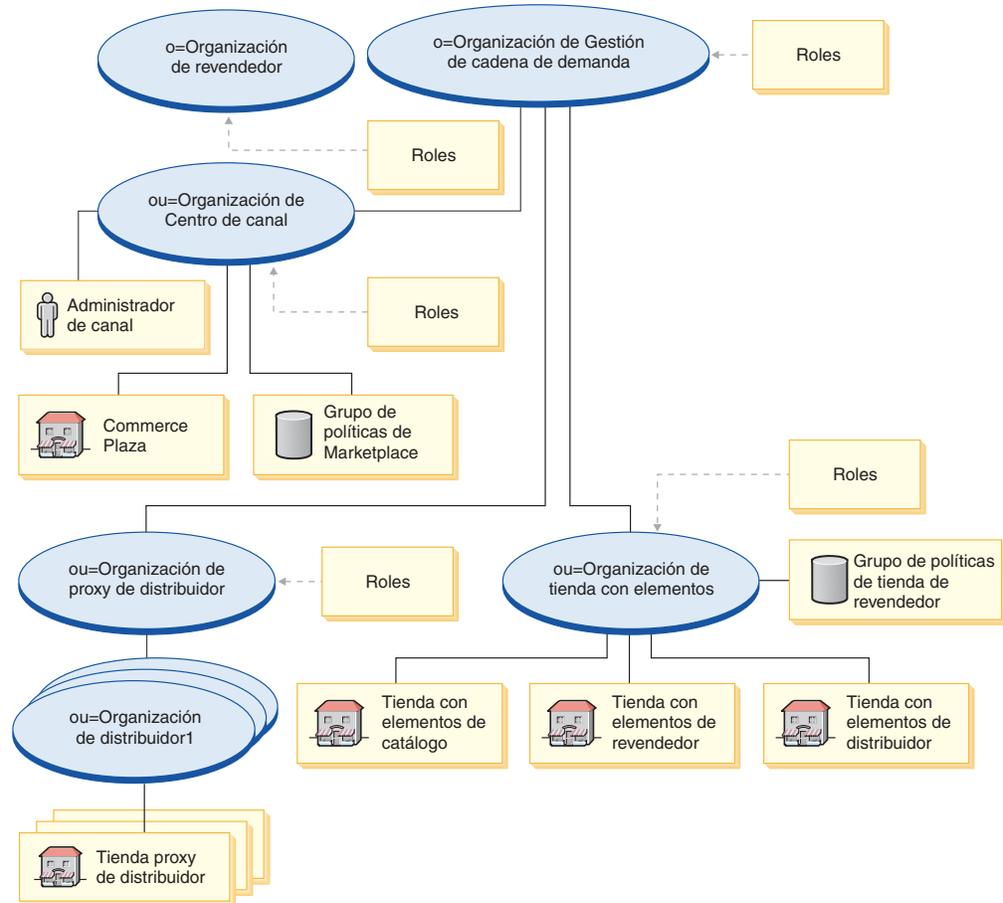
Los archivos SAR siguientes están asociados con el modelo de negocio de Cadena de demanda:

Tabla 12. Cadena de demanda

Nombre del archivador de tienda	Descripción
DemandChain.sar	Archivador de tienda compuesto de ejemplo que contiene la estructura de la organización, roles de usuario predefinidos y las políticas de control de acceso y las suscripciones a grupos de políticas necesarias para crear un entorno de gestión de canales de revendedor, además de los elementos necesarios para crear una solución de gestión de canales de revendedor, incluyendo un sitio de canal, un catálogo compartido y tiendas de revendedor y de distribuidor.
DemandChainOrganizationStructure.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene la estructura de la organización y los roles de usuario predefinidos para crear un entorno de gestión de canales de revendedor.
ChannelHub.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene todos los elementos necesarios para crear un sitio central.
CatalogAssetStore.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene todos los elementos necesarios para crear un catálogo compartido.
ResellerStorefrontAssetStore.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear un escaparate de revendedor.
DistributorProxyOrganizationStructure.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene la estructura de la organización y los roles de usuario predefinidos para crear la estructura organizativa de nivel superior para las tiendas proxy de distribuidor.
DistributorAssetStore.sar	Contiene todos los elementos necesarios para dar soporte a tiendas proxy de distribuidor.

Los roles de una organización indican los posibles roles que un usuario puede desempeñar dentro de una organización. Para obtener más información sobre los roles, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

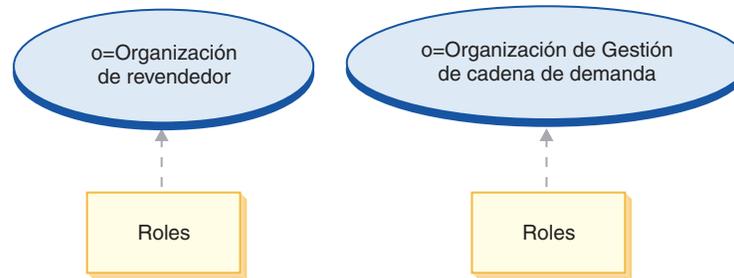
Contenido de DemandChain.sar



- Organización de revendedor y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de fabricante y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Commerce Plaza y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Commerce Plaza
- Organización de proxy de distribuidor y roles: Gestor de canales, Cliente registrado
- Tres organizaciones de distribuidor
- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Tienda con elementos de catálogo
- Tienda con elementos de distribuidor
- Tienda con elementos de revendedor

- Grupo de políticas -- Grupo de políticas de MarketPlace, Grupo de políticas de FashionFlow
- Administrador de canal

Contenido de DemandChainOrganizationStructure.sar



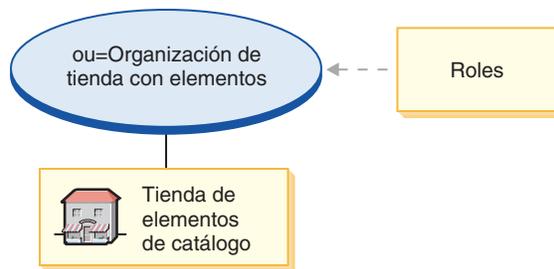
- Organización de Cadena de demanda y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de fabricante y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado

Contenido de ChannelHub.sar



- Organización de Centro de canal y roles: Vendedor, Director de marketing, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Proxy de distribuidor y roles: Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Commerce Plaza
- Grupo de políticas de MarketPlace
- Administrador de canal

Contenido de CatalogAssetStore.sar



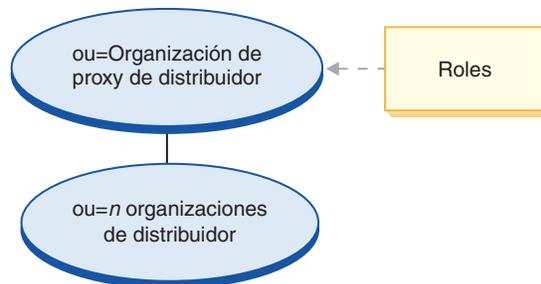
- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Tienda con elementos de catálogo

Contenido de ResellerStorefrontAssetStore.sar



- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Tienda con elementos de revendedor
- Grupo de políticas de perfil de revendedor Directo al consumidor

Contenido de DistributorProxyOrganizationStructure.sar



- Organización de Proxy de distribuidor y roles: Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Distribuidor1
- Organización de Distribuidor2
- Organización de Distribuidor3

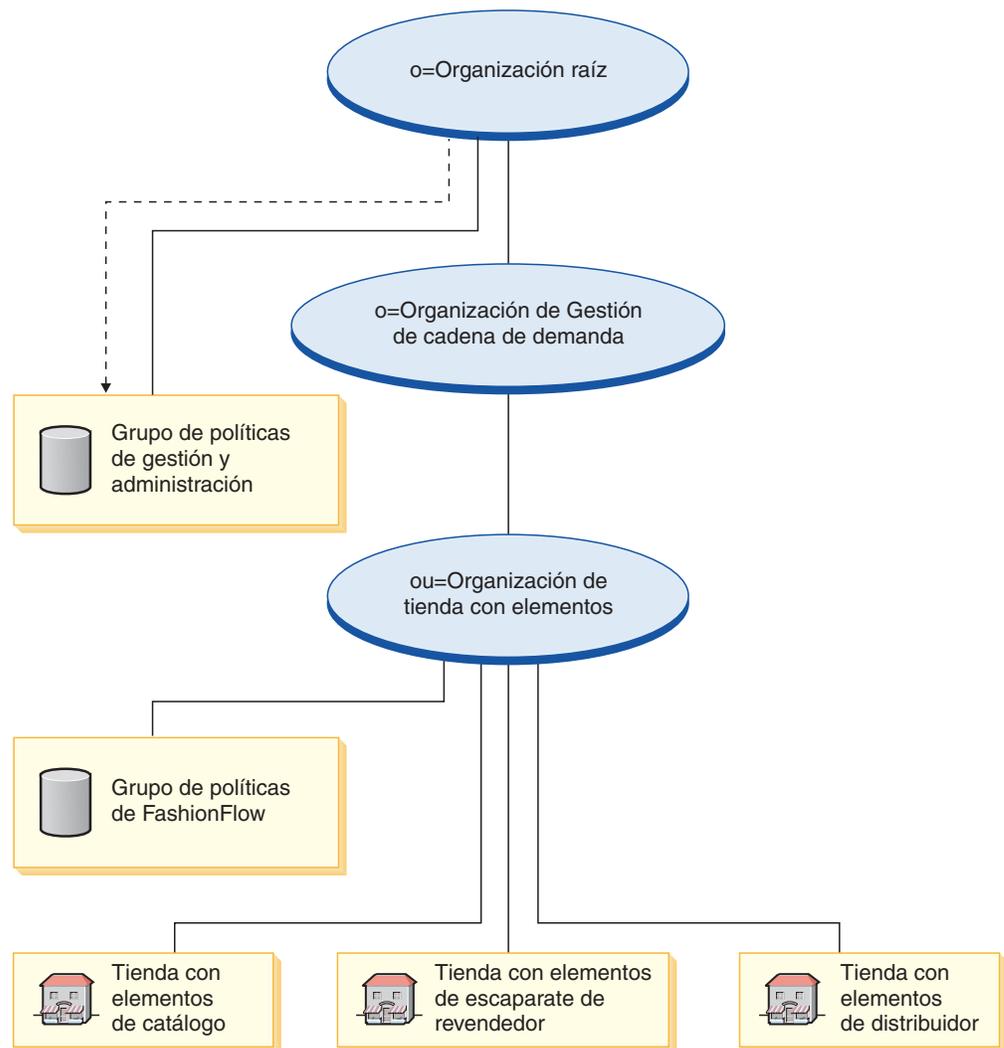
Contenido de DistributorAssetStore.sar



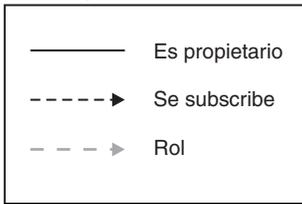
- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Tienda con elementos de distribuidor

Despliegue del SAR

Esta sección ilustra el despliegue de DemandChain.sar en la instancia. Ilustra las suscripciones a políticas y los roles de control de acceso que se configuran como parte de este despliegue.

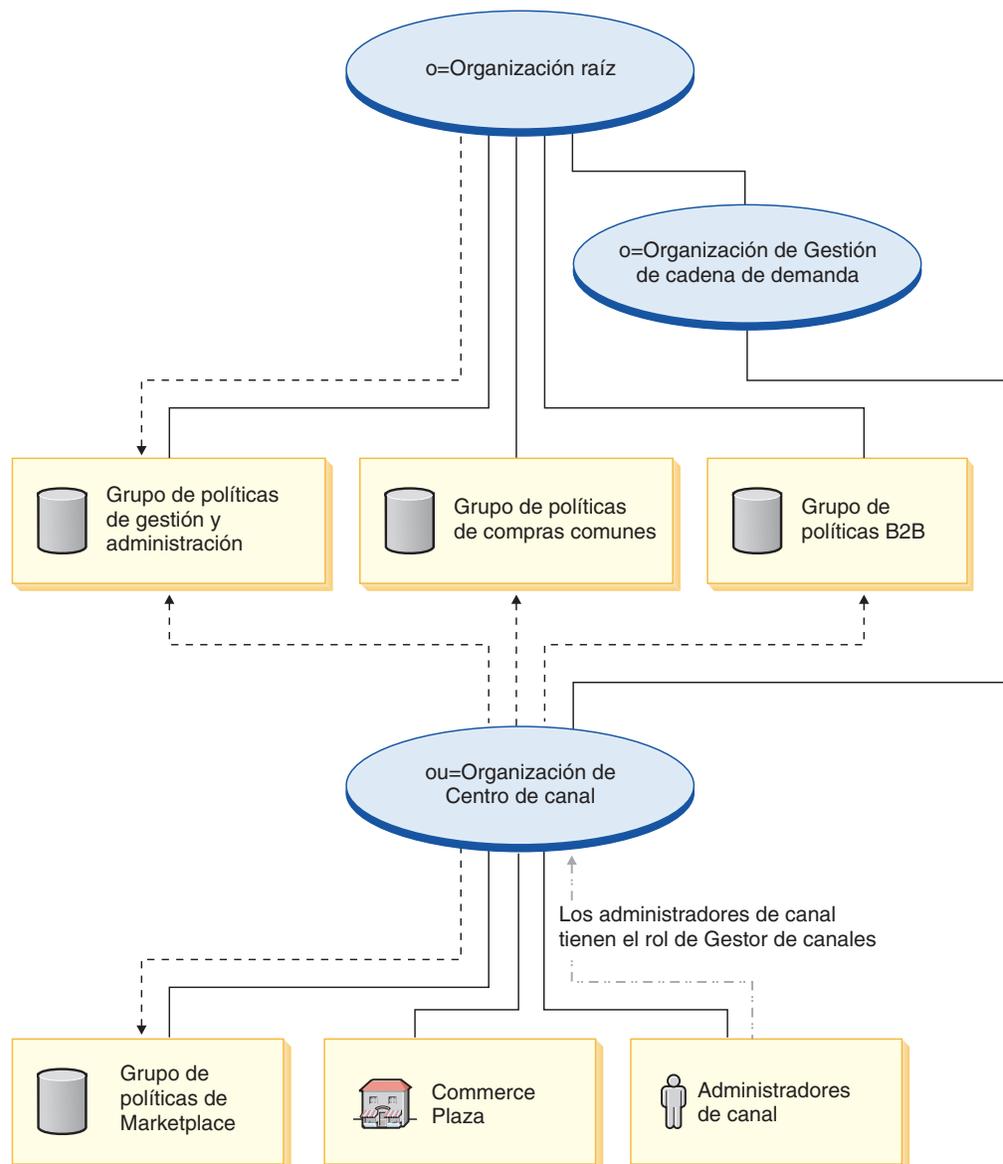


Descripción

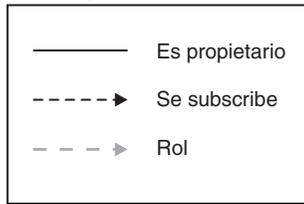


La organización de tienda con elementos no se suscribe directamente a ningún grupo de políticas. Como consecuencia, hereda el grupo de políticas de gestión y administración de la organización raíz. Estas políticas se aplican a la organización de tienda con elementos y a las tiendas con elementos de las que es propietaria. La organización de tienda con elementos es propietaria del grupo de políticas de FashionFlow, pero no se suscribe a él.

Nota: Las organizaciones Directo al consumidor de revendedor individuales se suscribirán al grupo de políticas de FashionFlow cuando se cree la tienda de revendedor.



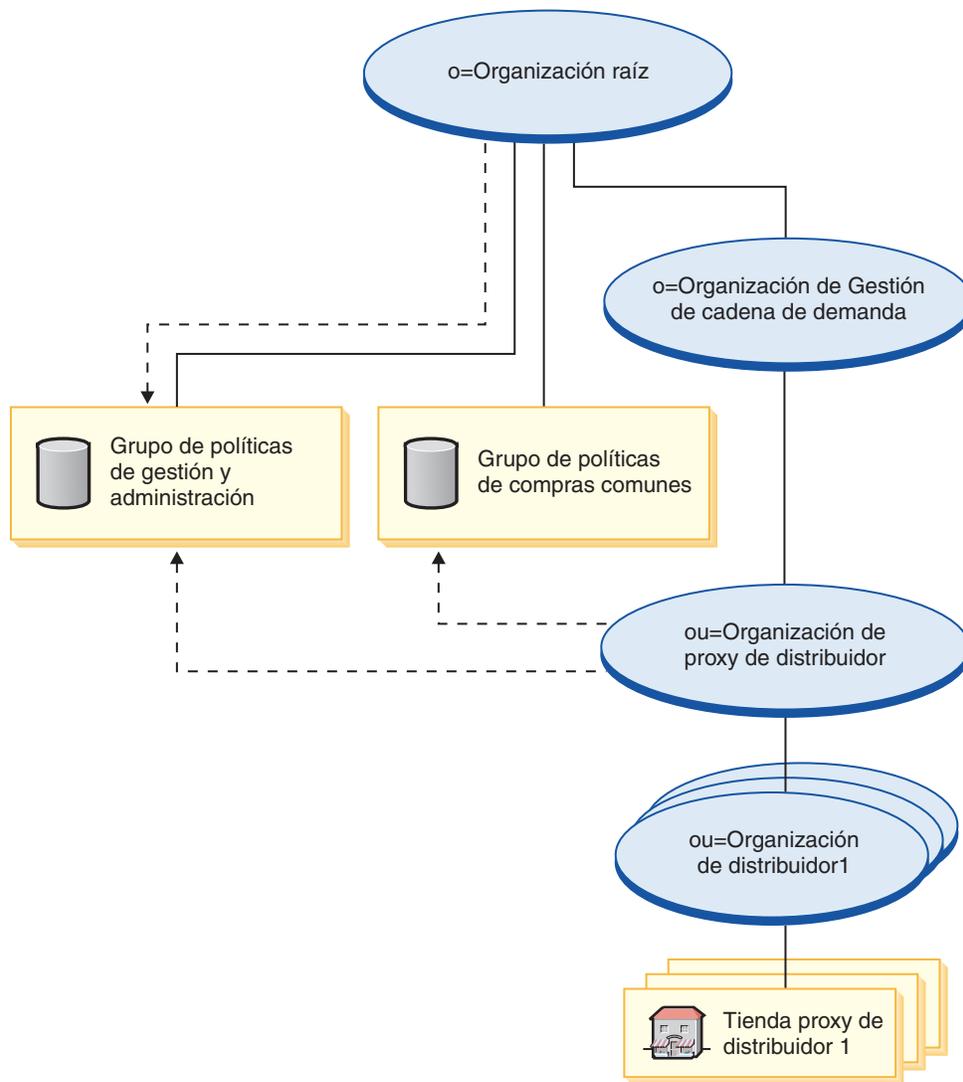
Descripción



La organización de centro de canal se suscribe directamente al grupo de políticas de gestión y administración, al grupo de políticas de compras comunes, al grupo de políticas B2B y es propietaria y se suscribe al grupo de políticas de Marketplace. Como resultado, estas políticas se aplican a los administradores de canal, que están directamente bajo la organización de centro de canal, así como al centro de canal (Commerce Plaza).

El grupo de políticas de Marketplace contiene las políticas siguientes:

- AllUsersExecuteMarketplaceAllUserViews
- RegisteredCustomersForOrgExecuteMarketplaceRegisteredCustomerViews
- ContractAdministratorsForChannelOrgExecuteCreateCommandsOnMemberResource
- ContractAdministratorsForChannelOrgExecuteContractDeployCommandsOnContractResource
- ContractAdministratorsForChannelOrgDisplayContractDatabaseResourceGroup

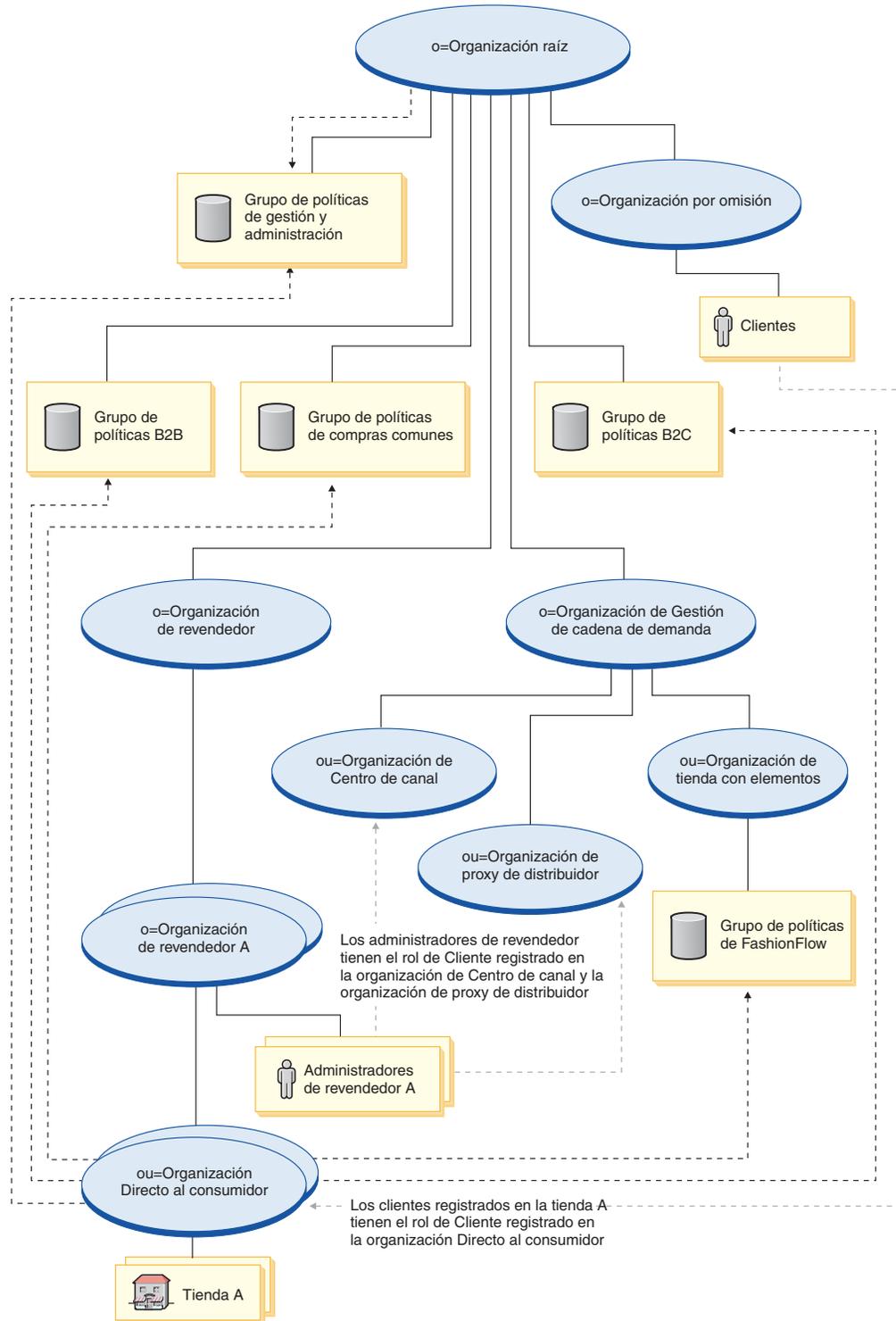


Descripción

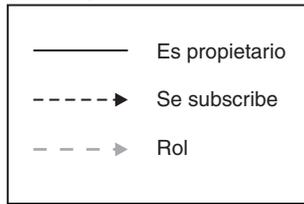
—	Es propietario
- - - ->	Se suscribe
- - - ->	Rol

La organización de proxy de distribuidor se suscribe al grupo de políticas de gestión y administración y al grupo de políticas de compras comunes. Como resultado, estas políticas se aplican a las organizaciones de distribuidor, que están

directamente bajo la organización de proxy de distribuidor.



Descripción



La organización de revendedor no se suscribe directamente a ningún grupo de políticas. Como consecuencia, hereda el grupo de políticas de gestión y administración de la organización raíz. Estas políticas se aplican a la organización de revendedor y a las organizaciones del revendedor A de las que es propietaria, así como a los administradores del revendedor A.

La organización Directo al consumidor se suscribe directamente al grupo de políticas de gestión y administración, al grupo de políticas de compras comunes, a los grupos de políticas B2B y B2C, así como al grupo de políticas de FashionFlow. Estas políticas se aplican a todas las tiendas que son propiedad de la organización Directo al consumidor.

Roles creados dinámicamente

A los clientes se les asigna el rol de *cliente registrado* en la organización que posee la tienda alojada en la que se registran (por ejemplo, ou=Organización B2C).

Cuando se registra un nuevo revendedor, se asignan los roles siguientes:

- La nueva organización de revendedor recibe los roles: Vendedor, Administrador de vendedores y Cliente registrado.
- Al administrador que se ha creado para la nueva organización de revendedor se le otorga el rol de Cliente registrado, Vendedor y Administrador de vendedores en la nueva organización de revendedor, y de Cliente registrado en la unidad de organización Centro de revendedores y en la Organización de proxy de distribuidor.

Esta información se obtiene del archivo MemberRegistrationAttributes.xml. Para más información, consulte el apartado “Roles y el archivo XML MemberRegistrationAttributes” en la página 4 o la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Capítulo 15. Visión general de la tienda de ejemplo de Cadena de demanda (Commerce Plaza)

Hay dos modelos de negocio de Cadena de valor: Cadena de demanda y Cadena de oferta. El ejemplo Commerce Plaza forma parte de la cadena de demanda.

Cadena de demanda

El ejemplo de modelo de negocio de Cadena de demanda incluye el sitio de Commerce Plaza, la tienda con elementos de catálogo, la tienda con elementos de revendedor y las tiendas proxy de distribuidor. Commerce Plaza permite a los revendedores adquirir productos directamente de sus distribuidores al transferir sus carros de la compra al sitio del distribuidor. En el proceso de compra, este sitio también permite a los revendedores solicitar precios y disponibilidad de cualquier producto de interés a los distribuidores. Algunas de sus características son:

- Navegar por el catálogo del fabricante o el distribuidor.
- Obtener información sobre precios y disponibilidad en tiempo real de distribuidores remotos.
- Seleccionar un subconjunto de distribuidores para solicitud de precio y transferencia del carro de la compra.
- Crear una lista de favoritos y añadir artículos a esa lista.
- Formalizar un pedido (colocar artículos en el carro de la compra, solicitar precio y disponibilidad, asignar pedidos a los distribuidores, transferir carros de la compra a sitios de distribuidor y pasar por caja en los sitios de distribuidor).
- Guardar un carro de la compra (colocar artículos en un carro de la compra, solicitar precio y disponibilidad y guardarlo).
- Enlazar directamente con los sitios de distribuidor para completar el proceso de pedido.
- Formalizar un pedido a partir de un carro de la compra guardado (abrir un carro de la compra guardado, solicitar precio y disponibilidad, asignar pedidos a los distribuidores, transferir carros de la compra al sitio del distribuidor y pasar por caja en el sitio del distribuidor)
- Revisar el estado del pedido completamente transferido

Commerce Plaza también proporciona herramientas de autoservicio para los revendedores:

- Registro de una nueva organización de revendedor
- Edición de la información de la cuenta
- Creación de una tienda con el Asistente de creación de tiendas
- Gestión de tiendas alojadas
- Administración de la organización

Commerce Plaza proporciona todas las páginas y características necesarias para una tienda en línea de Cadena de demanda operativa. Commerce Plaza está empaquetado con WebSphere Commerce como un archivador de tienda (compuesto: DemandChain.sar). Publicar un archivador de tienda en un servidor WebSphere Commerce Server le permite crear una tienda operativa.

En WebSphere Commerce, Business Edition, los archivos archivadores de tienda de ejemplo también se utilizan para empaquetar y entregar estructuras de organización, roles de usuario predefinidos y políticas de control de acceso que se necesitan para crear el entorno para la tienda o el sitio, así como conjuntos de elementos de tienda que crean un catálogo o un escaparate. Para crear una tienda operativa, debe publicar uno de los archivadores de tienda compuestos. También puede publicar una serie de archivadores de tienda de componente para publicar una tienda operativa. Las tiendas se publican desde la Consola de administración; sólo los Administradores de sitio pueden publicar un archivador de tienda, seleccionando Sitio y, desde el menú Archivadores de tienda, seleccionando Publicar. A continuación, la página Archivadores de tienda muestra la lista de los archivadores de tienda disponibles para publicación. Por omisión, se visualiza la página que muestra los archivadores de tienda compuestos. Para obtener más información acerca de cómo publicar un archivador de tienda, consulte la información sobre publicación de la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Dado que la creación de tiendas en WebSphere Commerce se basa en la selección de un archivador de tienda de ejemplo y en su modificación, Commerce Plaza está diseñado para actuar como base para la tienda. Esta tienda de ejemplo está basada en un flujo de compra típico. Las páginas de tienda de ejemplo se pueden personalizar. Todas las páginas de la tienda de ejemplo Commerce Plaza son páginas JSP (JavaServer Pages). Estas páginas incluyen HTML, Java y JavaScript. Los archivos JSP se pueden almacenar en la antememoria.

Capítulo 16. Creación de una tienda basada en Commerce Plaza

Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en Commerce Plaza

Para crear una tienda utilizando la tienda de ejemplo Commerce Plaza, debe publicarla, y luego, opcionalmente, puede configurarla. Para obtener información sobre cómo publicar y configurar un ejemplo, consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31, *Publicar una tienda utilizando la Consola de administración* y *Configurar una tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator*, sustituyendo FashionFlow por Commerce Plaza, cuando sea necesario.

Parte dos: Importar acuerdos de servicio de distribuidor

Importar un acuerdo de servicio de revendedor sube un acuerdo de servicio de distribuidor en formato XML de su cliente local al servidor WebSphere Commerce Server y despliega el acuerdo de servicio en WebSphere Commerce. Si no se importa satisfactoriamente, la tienda no funcionará correctamente.

Para importar un acuerdo de servicio de distribuidor, haga lo siguiente:

1. Si tiene WebSphere Commerce instalado en su máquina, o en una máquina cliente en la misma red que la máquina de WebSphere Commerce, acceda a la siguiente dirección Web en su navegador:

`https://nombre_sistpral:8000/accelerator`

donde *nombre_sistpral* es el nombre de sistema principal HTTP totalmente calificado del servidor WebSphere Commerce Server.

2. Abra WebSphere Commerce Accelerator como se indica a continuación:
 - a. En la página Conexión, escriba el nombre de usuario y la contraseña de conexión a WebSphere Commerce Accelerator.
 - b. En la lista desplegable **Nombre** de la página Seleccionar información sobre la tienda, seleccione Commerce Plaza.
 - c. En la lista desplegable **Idioma**, seleccione el idioma en el que desea administrar la tienda.
 - d. Si tiene asignado un rol con tareas de despacho de pedidos, en la lista desplegable **Centro de despacho de pedidos**, seleccione el nombre del centro de despacho de pedidos asociado con la tienda.
 - e. Pulse **Aceptar**. Se visualiza la página de inicio de WebSphere Commerce Accelerator. En función de su rol de usuario, se visualizará uno o más menús.
3. En el menú **Canal**, pulse **Distribuidores**. Se visualiza la página Distribuidores.
4. Pulse **Nuevo**. Se visualiza la página Importar.
5. Pulse **Examinar** y vaya al directorio siguiente:
`dir_instal_WC/sampletores/DistributorContracts`.
6. Pulse **Importar** para importar los acuerdos de servicio de distribuidor siguientes. Repita estos pasos hasta que se hayan importado los tres archivos XML siguientes:

- Distributor1.xml
 - Distributor2.xml
 - Distributor3.xml
7. También necesita importar el archivo Distributor1_en_US.xml (o el idioma de su elección). Cuando importe los archivos xml específicos de idioma, no se crearán nuevos acuerdos de servicio. Repita estos pasos hasta que se haya importado un archivo XML para cada uno de los tres distribuidores.

Nota: Cuando se suba satisfactoriamente el archivo XML, se creará una relación de distribuidor que respete los términos y condiciones definidos en el acuerdo de servicio del distribuidor. Además, se visualizará un mensaje de confirmación una vez completado el proceso de instalación y la lista de distribuidores se actualizará con el distribuidor que se acaba de crear. El estado del distribuidor recién creado debería ser Activo. Si el estado del acuerdo de servicio de distribuidor es *Error de despliegue* cuando se actualiza la lista de distribuidores, puede intentar volver a desplegar el acuerdo de servicio de distribuidor.

8. Pulse **Desconexión** para desconectarse de WebSphere Commerce Accelerator.

Parte tres: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo

Después de publicar una tienda de ejemplo, es necesario crear trabajos planificados para la tienda en WebSphere Commerce Accelerator. Para obtener información sobre cómo crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo, consulte la "Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow" en la página 31.

Parte cuatro: Configurar el correo electrónico para el sitio

Para enviar notificaciones de correo electrónico desde su tienda (por ejemplo, enviar mensajes de correo electrónico para notificar a los usuarios que su registro se ha aprobado o no) o para recibir mensajes de correo electrónico a través de su tienda, por ejemplo mediante la página de comentarios y sugerencias, debe hacer lo siguiente:

1. Abra la Consola de administración de la siguiente manera:
 - a. Acceda al URL siguiente en su navegador:
`https://nombre_sistpral:8002/adminconsole`

 donde *nombre_sistpral* es el nombre TCP/IP totalmente calificado del servidor WebSphere Commerce Server.
 - b. Inicie la sesión en la Consola de administración.
 - c. En la página Selección de sitio/tienda para Consola de administración, seleccione el botón Sitio y pulse **Aceptar**. Se visualiza la página de presentación de la Consola de administración de sitios.
2. En el menú **Configuración**, seleccione **Transportes**. Se visualiza la página Configuración del transporte.
3. Marque el recuadro de selección junto a **Correo electrónico**. Pulse **Configurar**. Se abre el diálogo Parámetros de configuración del transporte.
4. En el campo **Sistema principal**, escriba el nombre totalmente calificado de su servidor de correo electrónico.
5. En el campo **Protocolo**, escriba el nombre del protocolo. El valor por omisión es SMTP. Pulse **Aceptar**.

6. En el menú **Configuración**, seleccione **Tipos de mensajes**. Se visualiza la página Configuración del tipo de mensaje.
7. Pulse **Nuevo**. Se visualiza la página Asignación de transporte de mensajes.
8. En la lista desplegable **Tipo de mensaje**, seleccione **Notificación de registro de revendedor aprobado**.
9. En el campo **Gravedad del mensaje** escriba 0 a 0.
10. En la lista desplegable **Transporte**, seleccione **Correo electrónico**.
11. En la lista desplegable **Formato de dispositivo**, seleccione **Formato de dispositivo estándar**.
12. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Asignación de transporte de mensajes.
13. Entre el texto adecuado en los campos siguientes: Destinatario, CC, CCO, Remitente y Asunto. Pulse **Finalizar**.
14. Repita los pasos 7 a 13 para los tipos de mensaje siguientes: *Notificación de registro de revendedor rechazado* y *Mensaje sometido por el cliente*.
15. Pulse **Desconexión** para desconectarse de WebSphere Commerce Accelerator.

Parte cinco: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda

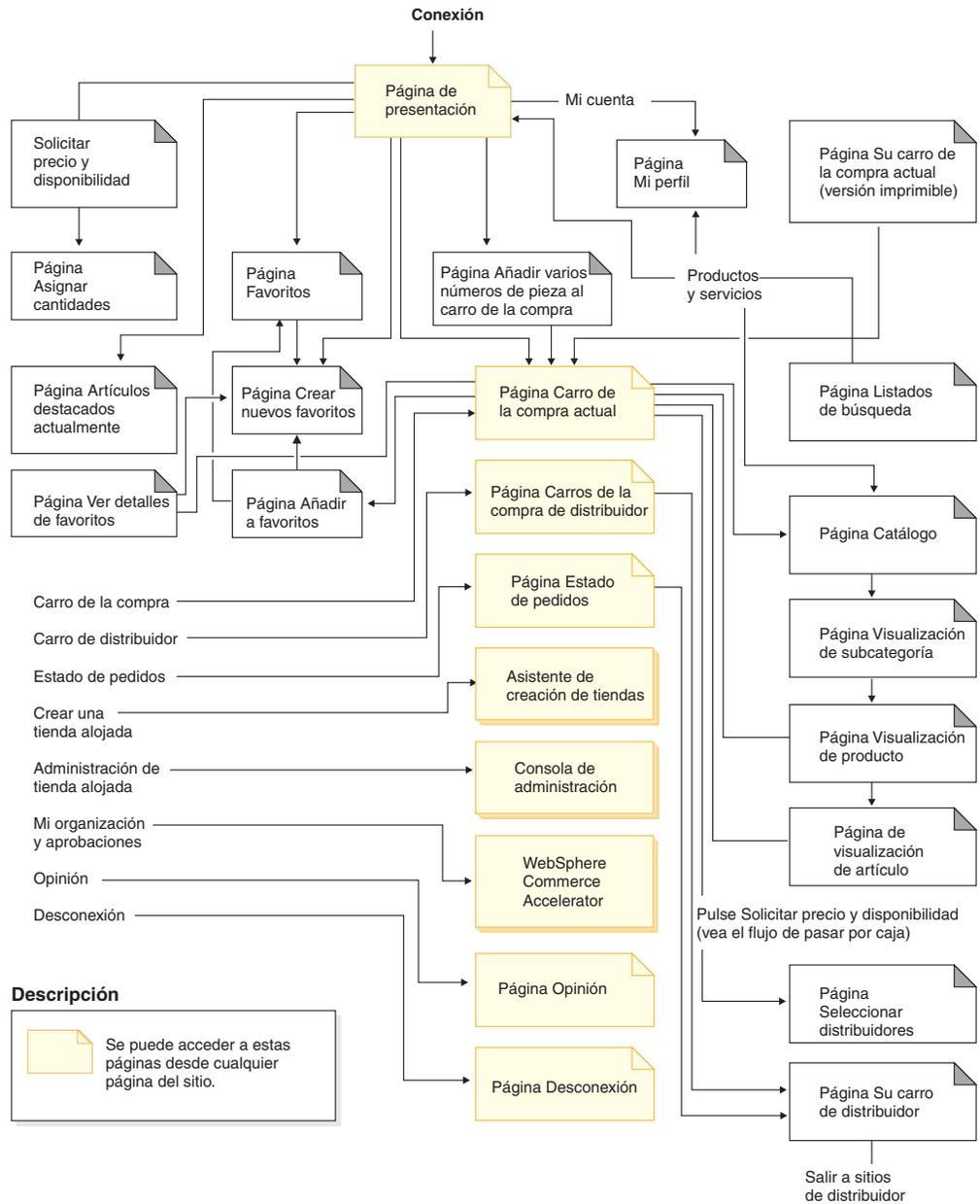
Nota: WebSphere Commerce Payments no se utiliza para Commerce Plaza, pero se utiliza para las tiendas alojadas.

Para más información sobre cómo configurar WebSphere Commerce Payments, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce, o consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31.

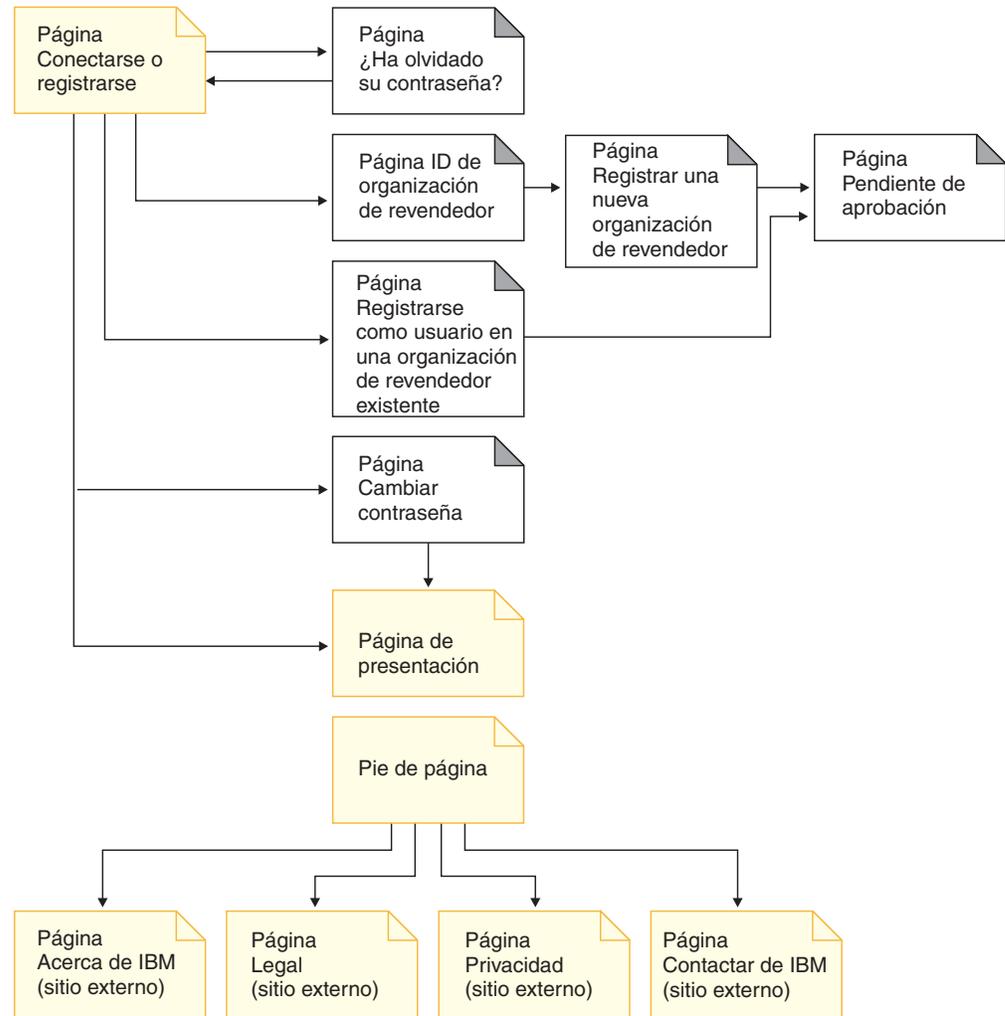
Flujos de tienda de Commerce Plaza

Los diagramas siguientes muestran el flujo de tienda y de catálogo, el flujo de conexión y el flujo de pasar por caja de Commerce Plaza.

Flujo de tienda y de catálogo de Commerce Plaza



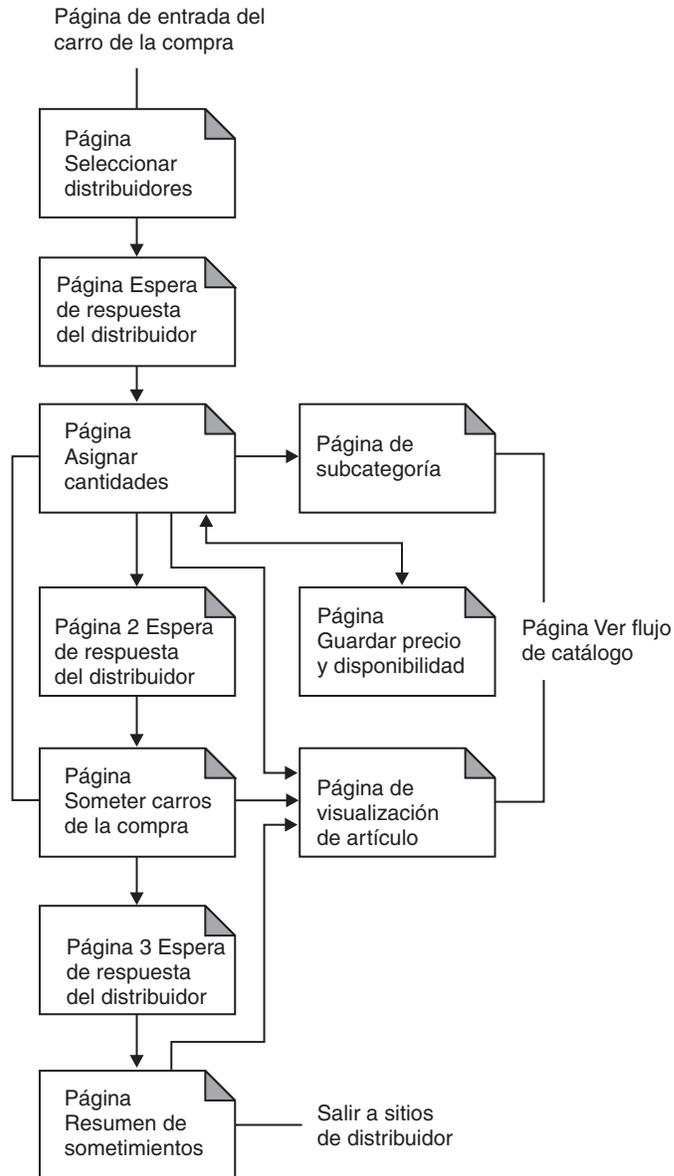
Flujo de conexión de Commerce Plaza



Descripción

 Se puede acceder a estas páginas desde cualquier página del sitio.

Flujo de pasar por caja de Commerce Plaza



Capítulo 17. Guías de aprendizaje de Commerce Plaza

Nota: Las guías de aprendizaje de FashionFlow son aplicables a las tiendas alojadas (tiendas creadas con el Asistente de creación de tiendas), excepto las siguientes:

- Venta dirigida
- Opciones de creación y recepción de correo electrónico
- Utilización de la Exploración de productos y la Comparación de productos

Para esas guías de aprendizaje, consulte el Capítulo 7, “Guías de aprendizaje de FashionFlow”, en la página 87.

Autorregistro en Commerce Plaza

Demuestra

- Autorregistro de una organización.
- Autorregistro de un revendedor.

Requisito previo

Debe crear Commerce Plaza. Para obtener más información, consulte el Capítulo 16, “Creación de una tienda basada en Commerce Plaza”, en la página 179

Autorregistro de una organización y de un administrador de organización en Commerce Plaza

1. El administrador de la organización va a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Pulse **A. Registrar una nueva organización revendedora**. Se visualiza la página ID de organización del revendedor.
3. Pulse **Continuar**. Se visualiza la página Registrar una nueva organización revendedora.
4. Rellene los campos obligatorios del formulario, incluyendo los nombres de usuario y contraseñas para los distribuidores.

Nota: Anote su nombre de usuario y contraseña. El nombre de usuario y la contraseña para el distribuidor pueden ser los mismos que los del usuario que está registrando; por ejemplo, si se está registrando como testuser, con la contraseña testuser1, entonces puede utilizar testuser y testuser1 como contraseñas de distribuidor.

5. Pulse **Someter**. Se visualiza la página Pendiente de aprobación.

Aprobación de una organización

1. Abra la Consola de administración de organizaciones.
2. Conéctese como Administrador de sitio.
3. Seleccione **Aprobaciones > Peticiones de aprobación**.

4. Marque el recuadro de selección situado junto a la petición que ha realizado el Administrador de sitio. Si hay muchas peticiones, pulse **Buscar** para utilizar la página Buscar peticiones de aprobación si lo prefiere.
5. Pulse **Aprobar**.
6. Escriba observaciones si lo desea y pulse **Aceptar**.
7. Desconéctese de la Consola de administración de organizaciones.

Recepción de la notificación de aprobación y conexión a Commerce Plaza

1. El administrador de la organización se conecta a la cuenta de correo electrónico que se especificó durante el autorregistro.
2. Recibe una notificación de aprobación del Administrador de sitio.
3. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
4. Conéctese como Administrador de sitio (el ID de usuario que se creó durante el autorregistro).

Autorregistro de un usuario revendedor como parte de una organización existente

1. El usuario revendedor va a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Pulse **B. Registrarse como usuario en una organización revendedora existente**.
3. Pulse **Continuar**. Se visualiza la página Registrarse como usuario en una organización revendedora existente.
4. Rellene los campos obligatorios del formulario, incluyendo los nombres de usuario y contraseñas para los distribuidores. Necesita saber el nombre de la organización existente. No se olvide de anotar el nombre de usuario y la contraseña.
5. Pulse **Someter**. Se visualiza la página Pendiente de aprobación.

Aprobación de un usuario revendedor

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Mi organización y aprobaciones**.
4. Seleccione **Aprobaciones > Peticiones de aprobación**.
5. Marque el recuadro de selección situado junto a la petición que ha realizado el usuario revendedor. Si hay muchas peticiones, pulse **Buscar** para utilizar la página Buscar peticiones de aprobación si lo prefiere.
6. Pulse **Aprobar**.
7. Escriba observaciones si lo desea y pulse **Aceptar**.
8. Pulse **Aceptar**.

Recepción de la notificación de aprobación y conexión a Commerce Plaza

1. El usuario revendedor se conecta a la cuenta de correo electrónico que se especificó durante el autorregistro.
2. Recibe una notificación de aprobación del Administrador de la organización.
3. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.

Comprar en Commerce Plaza

Demuestra

Esta guía de aprendizaje demuestra lo siguiente a un usuario revendedor:

- Flujo de compra básico de Commerce Plaza.
- Solicitud de un presupuesto
- Transferencia de un carro de la compra a un distribuidor.
- Utilización de los enlaces rápidos.
- Creación de una lista de favoritos.
- Adición de varios números de pieza al carro de la compra.

Requisito previo

Necesita una organización registrada y un usuario revendedor registrado.

Si no tiene un sitio de distribuidor activo al que pueda conectarse para realizar pruebas, necesitará un simulador de distribuidor para solicitar un presupuesto y para someter un carro de la compra. Cuando solicita un presupuesto, se le dirige a un sitio de distribuidor activo y obtiene un presupuesto en tiempo real del distribuidor. Necesita algo para simular este proceso, de lo contrario, esa solicitud no puede completarse.

Comprar en Commerce Plaza, solicitar un presupuesto y transferir un carro de la compra (Flujo básico)

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
<http://sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp>.
2. Conéctese como usuario revendedor.
3. Pulse **Productos y servicios**.
4. Examine el catálogo y seleccione un artículo para **Añadir al carro de la compra**.
5. Si lo desea, cambie la cantidad del artículo y pulse **Actualizar**.
6. Pulse **Solicitar precio y disponibilidad**. Se visualiza la página Seleccionar distribuidores.
7. Elija los distribuidores de los que desea recibir un presupuesto y pulse **Continuar**. Se visualiza la página Asignar cantidades.
8. Asigne la cantidades a comprar (en el recuadro de texto Cantidad asignada). Si quiere guardar esta información en un carro de la compra, seleccione **Guardar precio y disponibilidad**. Se visualiza la página Guardar precio y disponibilidad, donde puede escribir una descripción para el carro que va a guardar. Pulse **Guardar**. Regresará a la ventana Asignar cantidades.
9. Pulse **Preparar sometimiento de carros de la compra**. Se visualiza la página Someter carros de la compra.
10. Si desea retroceder al paso anterior, y volver a asignar cantidades, pulse **Reasignar cantidades**. Si ha transcurrido algún tiempo y quiere ver si los presupuestos han cambiado, pulse **Renovar precio y disponibilidad** y regresará a la página Seleccionar distribuidores, donde puede obtener presupuestos más recientes.

11. Una vez que esté conforme, escriba una descripción para el carro de la compra y pulse **Someter todos los carros de la compra a distribuidores**.
12. En una nueva ventana del navegador, su carro de la compra se someterá a los distribuidores seleccionados para que pueda completar el pedido con ellos.
13. En la ventana de navegador existente, se visualiza la página Resumen de sometimientos, que contiene los detalles de los carros de la compra que ha sometido a los distribuidores.

Opciones de enlaces rápidos

Si se da cuenta de que hay algunos productos que compra regularmente, y sabe el número de pieza, tal vez desee obtener un presupuesto rápido, o añadirlos al carro de la compra directamente. Haga lo siguiente:

- Para solicitar precio y disponibilidad, desde la página de inicio, escriba una cantidad y un número de pieza IBM en el campo Solicitar precio y disponibilidad. Pulse **Ir**. Se visualiza la página Asignar cantidades. A partir de aquí, puede preparar el sometimiento de su carro.
- Para añadir un artículo directamente al carro de la compra, desde la página de inicio, escriba un número de pieza IBM y pulse **Ir**. Aparecerá el carro de la compra actual con el nuevo artículo. Puede añadir más artículos cambiando la cantidad y pulsando **Actualizar**. Desde aquí puede solicitar el precio y la disponibilidad.

Crear una lista de favoritos

Si se da cuenta de que hay algunos productos que compra regularmente, tal vez desee añadirlos a una lista de favoritos. Haga lo siguiente:

1. Desde la página de inicio, pulse **Crear una nueva lista de favoritos**. Se visualiza la página Crear nuevos favoritos.
2. Escriba un nombre y añada los números de pieza y cantidades de sus favoritos. Pulse **Guardar**. Se visualiza la página Favoritos. Puede añadir más productos a esta lista, o decidir añadir la lista a su carro de la compra seleccionando **Añadir la lista al carro de la compra**. Si selecciona **Añadir la lista al carro de la compra**, la página Carro de la compra actual se visualizará con los productos y cantidades que ha seleccionado en la lista de favoritos. Ahora puede seguir comprando o continuar con el flujo de pasar por caja. Para volver a una lista de favoritos existente, vaya a la página de inicio y pulse **Ver mis listas de favoritos**.

Añadir varios números de pieza al carro de la compra

Si se da cuenta de que hay algunos productos que compra regularmente, y sabe los números de pieza, tal vez desee añadirlos directamente al carro de la compra. Haga lo siguiente:

1. Desde la página de inicio, pulse **Añadir varios números de pieza al carro de la compra**. Se visualiza la página Añadir varios números de pieza al carro de la compra.
2. Escriba un nombre y añada los números de pieza y cantidades de sus favoritos. Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra actual. Ahora puede seguir comprando o continuar con el flujo de pasar por caja.

Crear una tienda alojada

Demuestra

- Cómo crear una tienda alojada.

Requisito previo

La persona que crea la tienda debe tener el rol de Administrador de sitio.

Creación de una tienda alojada

Nota: Esta nota es sólo para las tiendas alojadas de Cadena de valor creadas con el Asistente de creación de tiendas. Cuando un vendedor crea una tienda alojada, no es una publicación de tienda *normal*, y los elementos de datos de idioma de la tienda, salvo el idioma por omisión de la tienda, no se traspasan a la tienda alojada. Por lo tanto, si un vendedor añade un idioma soportado a una tienda, los elementos de tienda para ese idioma no están disponibles. Si se va a añadir un idioma soportado a una tienda alojada, asegúrese de que los elementos traducidos (datos de la tienda y archivos de propiedades) estén disponibles para la tienda o las páginas de tienda no funcionarán correctamente.

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp
2. Conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Crear una tienda alojada**.
4. Seleccione un Idioma y pulse **Aceptar**. Se visualiza el Asistente de creación de tiendas.
5. Rellene todos los campos de la página General. Para los campos Identificador exclusivo de la tienda y Nombre de visualización de la tienda, especifique el nombre de su tienda. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Tipo de tienda.
6. Seleccione **Perfil de revendedor directo al consumidor** y pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Catálogo.
Para crear un catálogo vacío, seleccione Catálogo vacío y pulse **Siguiente**.
Para crear un catálogo compartido, seleccione Catálogo de Commerce Plaza y pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Despacho de pedidos.
7. Especifique un nombre para su centro de despacho de pedidos y pulse **Añadir**. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Pagos.
8. Seleccione las opciones de facturación y pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Resumen.
9. Revise el Resumen de creación de la tienda y pulse **Finalizar**.
10. Cuando la creación de la tienda haya finalizado, pulse **Añadir marcador de la tienda**.
11. Pulse **Iniciar tienda**. Cuando inicia la tienda, se conecta como el administrador de organización que ha creado la tienda. Si inicia la tienda desde aquí y cambia el usuario, también cambiará el usuario en Commerce Plaza.

Nota: Por omisión, la tienda está en estado Cerrada, por lo que no todas las funciones (por ejemplo registrar un usuario) estarán operativas. Debe abrir primero la tienda para obtener la funcionalidad completa. Consulte la guía de aprendizaje *Abrir una tienda alojada nueva* para obtener más información.

Modificar una tienda alojada

Demuestra

- Cambiar la información de la tienda
- Cambiar el logotipo de la tienda
- Cambiar las páginas de la tienda
- Cambiar el flujo de la tienda

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, debe haber un revendedor que haya creado una tienda alojada en el sitio y usted necesita el rol de administrador de la organización.

Cambiar la información de la tienda alojada

Para cambiar información sobre la tienda alojada, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Administración de la tienda alojada**.
4. Seleccione la tienda, el idioma y el centro de despacho de pedidos. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Tienda > Cambiar perfil**.
6. Modifique el nombre de la tienda, la descripción y la información de contacto.
7. Añada una nueva moneda y un nuevo idioma soportado.
8. Verifique los cambios en la página de inicio de la tienda alojada y en la página Contáctenos.

Nota: Al añadir nuevas monedas, debe haber precios definidos en el catálogo para la nueva moneda o debe definirse un tipo de conversión. Al añadir nuevos idiomas, la información de la tienda debe definirse en el nuevo idioma (es decir, información del perfil de tienda, descripción del catálogo, descripción de la modalidad de envío, etcétera).

Cambiar el logotipo de una tienda alojada

Para cambiar el logotipo de una tienda alojada, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Administración de la tienda alojada**.
4. Seleccione la tienda, el idioma y el centro de despacho de pedidos. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Tienda > Subir el logotipo**.
6. Pulse **Examinar**. Seleccione un archivo de imagen en su máquina. Pulse **Aceptar**.
7. Pulse **Subir y aplicar**.
8. Pulse **Ver tienda** para ver los cambios en el escaparate.

Cambiar las páginas de la tienda alojada

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Administración de la tienda alojada**.
4. Seleccione la tienda, el idioma y el centro de despacho de pedidos. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Tienda > Cambiar páginas**.
6. Seleccione la sección **Inicio**.
7. Añada algún texto (por ejemplo Bienvenido a *nombre de la tienda*). Pulse **Aceptar**.
8. Pulse **Ver ubicación** para ver los cambios en el escaparate. Esto subirá la página FashionFlow para una vista previa del texto, no la página de la tienda alojada real. Si desea ver la tienda alojada real, deberá iniciarla desde su marcador.

Cambiar el estilo de tienda

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Administración de la tienda alojada**.
4. Seleccione la tienda, el idioma y el centro de despacho de pedidos. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Tienda > Cambiar estilo**.
6. Modifique el estilo, los colores o el banner. Si desea utilizar su propio banner, debe subir esta imagen. Para cada cosa que modifique y que desee guardar, debe pulsar Aplicar en cada paso.
7. Pulse **Ver tienda** para ver los cambios en el escaparate.

Cambiar el flujo de la tienda alojada

Para cambiar el flujo de la tienda alojada, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Administración de la tienda alojada**.
4. Seleccione la tienda, el idioma y el centro de despacho de pedidos. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Tienda > Cambiar flujo**. Para más información sobre cómo cambiar el flujo de una tienda, consulte el apartado “Configurar una tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator” en la página 34.
6. Vaya al panel Estado de los pedidos y deselectione el recuadro Seguimiento del estado del pedido. Pulse **Aceptar**.
7. Inicie la tienda, vaya al enlace Mi cuenta y observe que Estado de los pedidos se ha eliminado.

Abrir una tienda alojada nueva

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características de Commerce Plaza:

- Abrir una tienda al público.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un revendedor que haya creado una tienda alojada.

Abrir la tienda

Para abrir una tienda al público, un administrador de organización puede hacer lo siguiente:

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
`http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp`.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Administración de la tienda alojada**.
4. Seleccione la tienda, el idioma y el centro de despacho de pedidos. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Tienda > Abrir/Cerrar**.
6. Pulse **Abrir tienda**.

Transferir un carro de la compra de la tienda alojada a Commerce Plaza

Demuestra

Esta guía de aprendizaje demuestra cómo transferir un carro de la compra de la tienda alojada a Commerce Plaza.

Requisito previo

Este paso requiere que se haya formalizado un pedido en la tienda alojada, y un distribuidor simulado. Si no tiene un sitio de distribuidor activo al que pueda conectarse para realizar pruebas, necesitará un simulador de distribuidor para solicitar un presupuesto y para someter un carro de la compra. Cuando solicita un presupuesto, se le dirige a un sitio de distribuidor activo y obtiene un presupuesto en tiempo real del distribuidor. Necesita algo para simular este proceso, de lo contrario, esa solicitud no puede completarse. Podrá transferir el carro de la compra, pero no sucederá nada posteriormente sin un distribuidor o un distribuidor simulado.

Si su tienda alojada necesita utilizar un centro de despacho de pedidos compartido, debe editar el archivo siguiente:

`dir_instal_WC/xml/trading/xml/TemplateHostingContractRPS.xml`. Debe sustituir `SERVICE_PROVIDER_SHARED_FULFILLMENT_CENTER_NAME` por PCD Home (el nombre del centro de despacho de pedidos compartido del proveedor de servicios), copiarlo y luego pegar esta sección en el área `ShippingArrangements` que está especificada más abajo en el archivo.

Transferir el carro de la compra de la tienda alojada a Commerce Plaza

1. Vaya a la página de presentación de Commerce Plaza:
<http://sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/CommercePlaza/index.jsp>.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de la organización.
3. Pulse **Administración de la tienda alojada**.
4. Seleccione la tienda, el idioma y el centro de despacho de pedidos. Pulse **Aceptar**.
5. Seleccione **Operaciones > Aprobar pago**. Se visualiza la página Aprobar pago.
6. Marque el recuadro de selección de los pedidos que desea aprobar y pulse en **Aprobar los seleccionados**. Si tiene muchos para aprobar, y desea aprobarlos todos, pulse **Aprobar todos**.
7. Seleccione **Operaciones > Procesar pedidos**. Si no aparece ningún pedido, espere unos momentos e inténtelo de nuevo. Tiene que esperar a que el trabajo planificado se ejecute.
8. Marque el recuadro de selección de los pedidos que desea liberar.
9. Asegúrese de que el campo *Liberar para* esté establecido en el *centro de despacho de pedidos de CommercePlaza*
10. Pulse **Liberar**.
11. Seleccione la opción de carro de la compra y pulse **Aceptar**.
12. Pulse **Aceptar** en el diálogo.
13. Pulse **Carro de la compra**.
14. Pulse **Pendiente**.
15. Seleccione el carro de la compra que se ha creado en los pasos anteriores.
16. Pulse **Hacer que éste sea el carro de la compra actual**. Se visualiza la página Activar carro de la compra si su carro de la compra actual no se ha guardado. Pulse Sustituir el carro de la compra actual, puesto que ha decidido no guardar su carro de la compra actual. Se visualiza la página Carro de la compra actual.
17. Pulse **Solicitar precio y disponibilidad**.
18. Elija los distribuidores de los que desea recibir un presupuesto y pulse **Continuar**.
19. Asigne las cantidades a comprar y pulse **Preparar sometimiento de carros de la compra**.
20. Pulse **Someter todos los carros de la compra a distribuidores**.

Solución del problema con la página de subcategoría

Cuando crea un producto en FashionFlow, ToolTech, Commerce Plaza o Marketplace de proveedores, debe especificar una descripción breve para el mismo. Cuando la página de subcategoría lista el producto, el archivo JSP extrae la descripción breve de la base de datos. Si la descripción breve no se especifica, la página de subcategoría no verá la descripción del producto en la lista.

Parte 6. Ejemplo de Cadena de oferta (Centro de proveedores de Commerce)

Business WebSphere Commerce le proporciona un ejemplo de un modelo de negocio de Cadena de oferta. Esta parte incluye la información siguiente:

- Información del ejemplo de Cadena de oferta
- Visión general del Centro de proveedores de Commerce e información de configuración
- Guías de aprendizaje del Centro de proveedores de Commerce

Capítulo 18. Archivadores de tienda del ejemplo de Cadena de oferta

El ejemplo de modelo de negocio de Cadena de oferta incluye el sitio del Centro de proveedores de Commerce, un catálogo maestro compartido y los elementos necesarios para crear una tienda de proveedor alojada. Este ejemplo amplía la tienda ToolTech para dar soporte a múltiples proveedores y múltiples compradores.

Archivadores de tienda de Cadena de oferta y control de acceso

A continuación se ofrece una descripción de la organización y los roles que se crean en las tres etapas de la configuración del ejemplo: creación de la instancia, publicación del archivador de tienda y entidades dinámicas.

Estructura de la organización y creación de la instancia

Para que los clientes o compradores puedan acceder al sitio, examinar el catálogo y formalizar pedidos; o para que los empleados puedan llevar a cabo la administración del sitio, incluyendo la actualización del catálogo, la creación de nuevas promociones o la gestión de pedidos; o para que los revendedores u otros business partners puedan realizar transacciones en el sitio, todos los participantes en el escenario de negocio deben tener asignada una posición en la estructura organizativa de WebSphere Commerce.

La estructura organizativa de WebSphere Commerce proporciona un marco de trabajo para las personas, o entidades, que participan en el escenario de negocio. Este marco de trabajo está organizado en una estructura jerárquica, que imita las jerarquías organizativas típicas, con entradas para organizaciones, unidades de organización y usuarios. Las organizaciones y las unidades de organización del marco de trabajo actúan como propietarios de las partes del negocio. Todas las partes del negocio, incluyendo clientes, administradores, tiendas, catálogos y distribuidores, deben ser propiedad de una organización o de una unidad de organización.

La estructura de la organización y el modelo de control de acceso están estrechamente relacionados, en cuanto que el modelo de control de acceso aplica las políticas de control de acceso a las organizaciones en lugar de a sus diversas entidades (tiendas, clientes, administradores, etcétera). Las políticas aplicables a una entidad (o recurso) se aplican a la organización propietaria de la entidad o recurso.

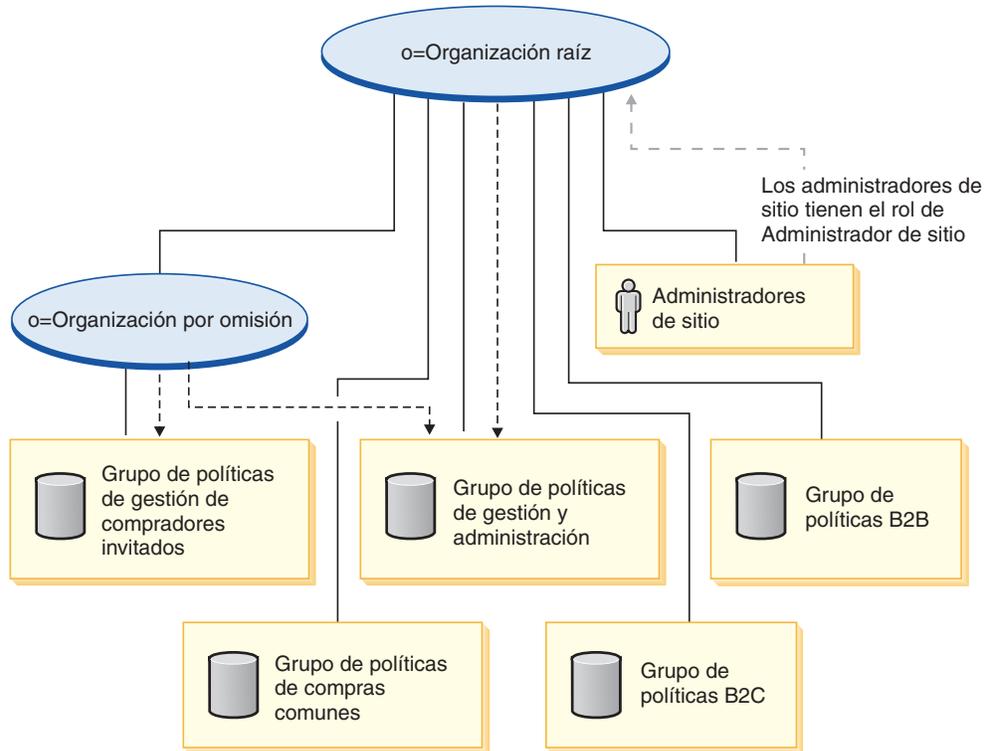
El diagrama siguiente describe en líneas generales la estructura organizativa básica de WebSphere Commerce con control de acceso.

- **Organización raíz:** La organización raíz es la organización de nivel superior y es su propio padre. Todas las organizaciones de la estructura organizativa de WebSphere Commerce son descendientes de la organización raíz. En este ejemplo, los administradores de sitio son propiedad de la organización raíz.
- **Organización por omisión:** La organización por omisión está debajo de la raíz. Todos los clientes invitados y todos los clientes en negocios Directo al consumidor pertenecen a la organización por omisión.

- **Entidades de organización hijo:** Pueden existir uno o más niveles diferentes de entidades de organización por debajo de las entidades de organización padre. Puede añadir tantas entidades de organización hijo como sean necesarias para dar soporte a su negocio.

La estructura de control de acceso de WebSphere Commerce es lo suficientemente flexible como para dar soporte a todas las entidades de los modelos de negocio soportados. Durante la creación de la instancia, sólo se crean la organización raíz y la organización por omisión. La estructura de control de acceso básica se instala durante la creación de la instancia, independientemente del modelo de negocio.

Control de acceso básico



Descripción

—	Es propietario
- - - - -▶	Se suscribe
- - - - -▶	Rol

La organización raíz es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión y administración
- Compras comunes
- B2C
- B2B

La organización por omisión es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión de compradores invitados

No obstante, la organización raíz sólo se suscribe al grupo de políticas de gestión y administración. Las políticas de este grupo de políticas se aplican a todos los recursos que son propiedad de esta organización raíz y a sus descendientes, excepto aquellos descendientes que se suscriben a un grupo de políticas. Puesto que la organización por omisión se suscribe a los grupos de políticas, las políticas de la organización raíz no se heredan. Para la organización por omisión, las políticas de los grupos de políticas de gestión y administración y de gestión de compradores invitados se aplican a cualquier recurso que sea propiedad de la organización por omisión.

Para más información sobre los grupos de políticas por omisión, consulte el apéndice de la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía seguridad*.

Archivadores de tienda de Cadena de oferta

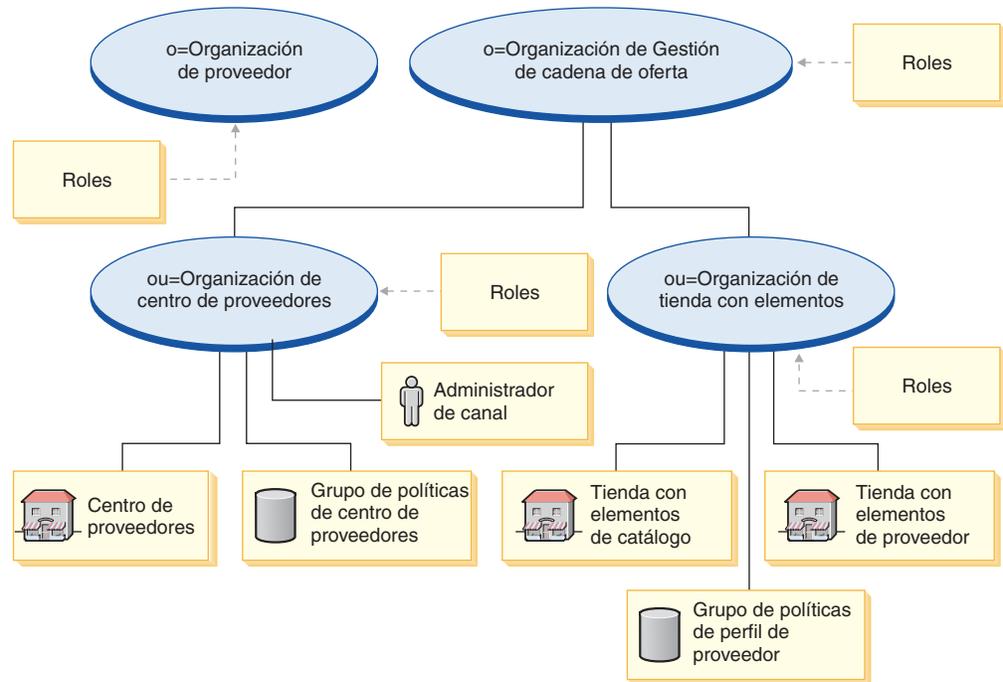
Los archivos SAR siguientes están asociados con el modelo de negocio de Cadena de oferta:

Tabla 13. Cadena de oferta

Nombre del archivador de tienda	Descripción
SupplyChain.sar	Contiene la estructura de la organización, roles de usuario predefinidos y las políticas de control de acceso y las suscripciones a grupos de políticas necesarias para crear un entorno de canal de Marketplace de proveedores.
SupplyChainOrganizationStructure.sar	Contiene la estructura de la organización y los roles de usuario predefinidos para crear un entorno de Cadena de oferta
SupplierHub.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear un sitio central.
CatalogAssetStore.sar	Archivador de tienda de ejemplo que contiene todos los elementos necesarios para crear un catálogo compartido.
SupplierAssetStore.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear un escaparate de proveedor.

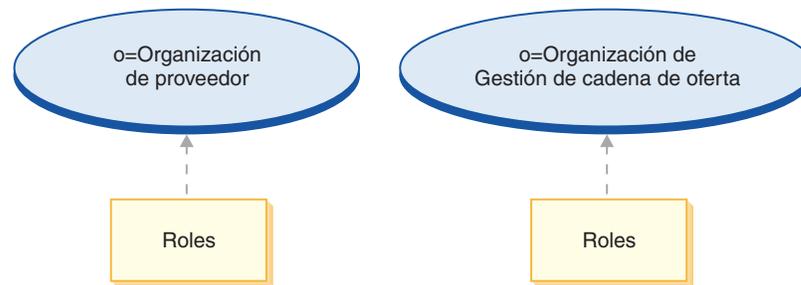
Los roles de una organización indican los posibles roles que un usuario puede desempeñar dentro de una organización. Para obtener más información sobre los roles, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Contenido de SupplyChain.sar



- Organización de Gestión de cadena de oferta y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de proveedor y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte compradora), Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de logística, Director de marketing, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Vendedor, Administrador de vendedores, Administrador de tienda, Cliente registrado, Administrador de compradores, Aprobador de compradores, Responsable de compras, Administrador de responsables de compras, Gestor de canales
- Organización de Centro de proveedores y roles: Vendedor, Director de marketing, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Tienda del Centro de proveedores
- Catálogo del Centro de proveedores
- Tienda con elementos de proveedor
- Grupo de políticas: Grupo de políticas de Centro de proveedores, Grupo de políticas de elementos de proveedor
- Administrador de canal

Contenido de SupplyChainOrganizationStructure.sar



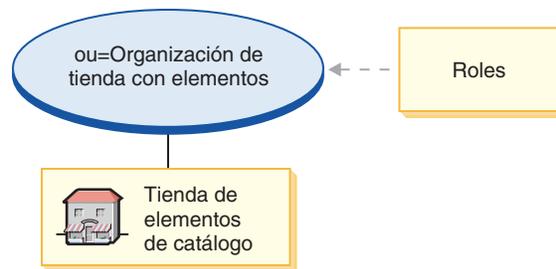
- Organización de Cadena de oferta y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de proveedor y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte compradora), Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de logística, Director de marketing, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Vendedor, Administrador de vendedores, Administrador de tienda, Cliente registrado, Administrador de compradores, Aprobador de compradores, Responsable de compras, Administrador de responsables de compras, Gestor de canales

Contenido de SupplierHub.sar



- Organización de Centro de proveedores y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte compradora), Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de logística, Director de marketing, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Vendedor, Administrador de vendedores, Administrador de tienda, Cliente registrado, Administrador de compradores, Aprobador de compradores, Responsable de compras, Administrador de responsables de compras, Gestor de canales
- Centro de proveedores de Commerce (tienda)
- Grupo de políticas de Centro de proveedores
- Administrador de canal

Contenido de CatalogAssetStore.sar



- Organización de Tienda con elementos de catálogo y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Catálogo del Centro de proveedores

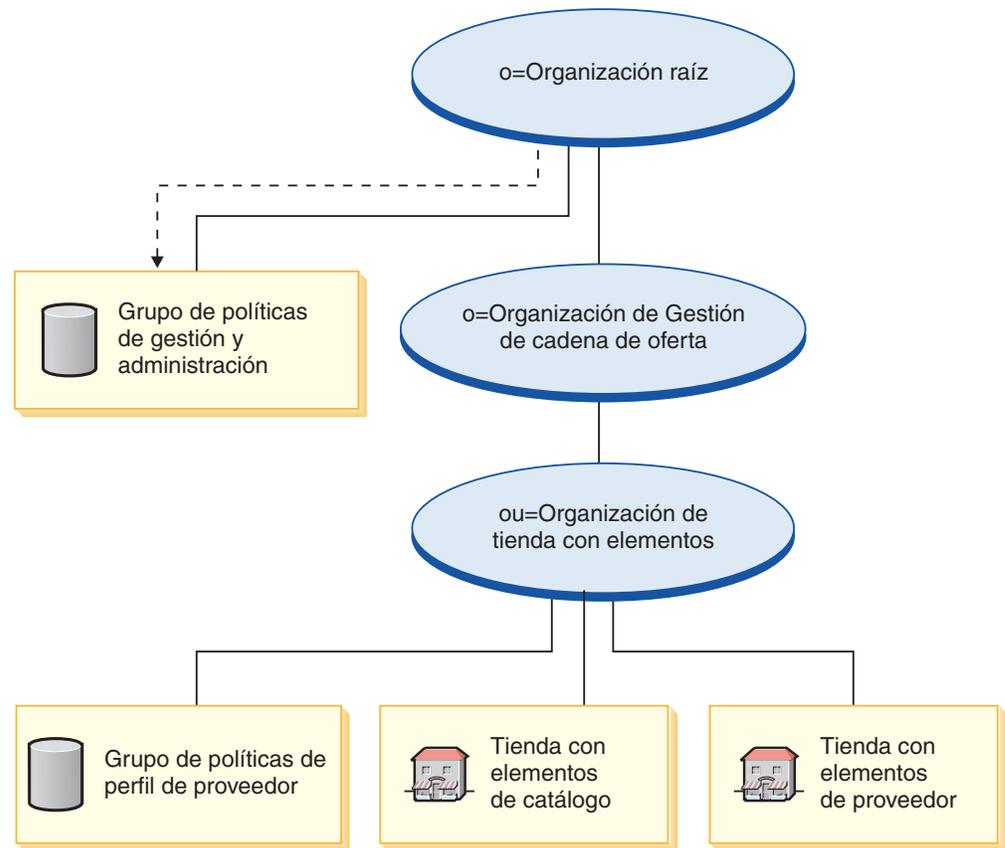
Contenido de SupplierAssetStore.sar



- Organización de Tienda con elementos de proveedor y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Tienda con elementos de proveedor
- Grupo de políticas de elementos de proveedor

Despliegue del SAR

Esta sección ilustra el despliegue de SupplyChain.sar en la instancia. Ilustra las suscripciones a políticas y los roles de control de acceso que se configuran como parte de este despliegue.



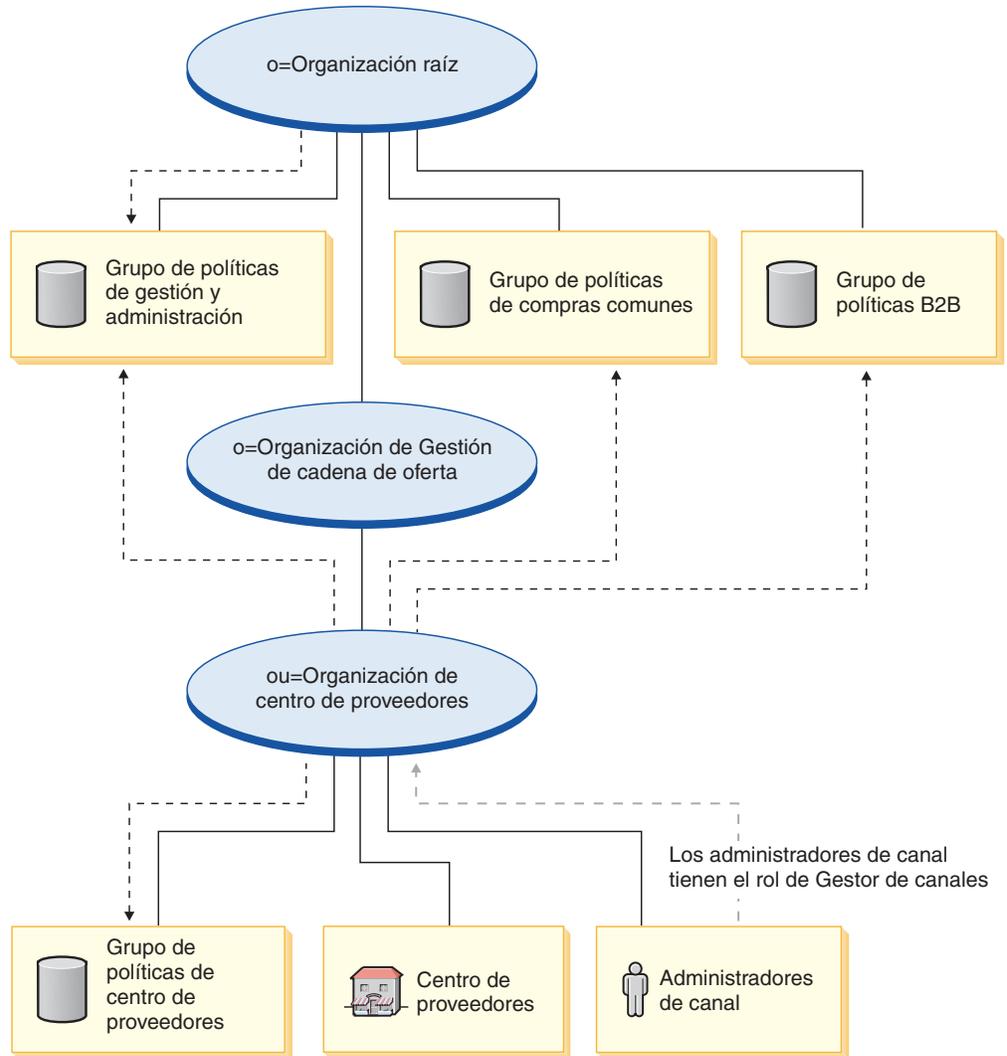
Descripción

—	Es propietario
- - - ->	Se suscribe
- - - ->	Rol

La organización de tienda con elementos no se suscribe directamente a ningún grupo de políticas. Como consecuencia, hereda el grupo de políticas de gestión y administración de la organización raíz. Estas políticas se aplican a la organización de tienda con elementos y a las tiendas con elementos de las que es propietaria. La organización de tienda con elementos es propietaria del grupo de políticas de perfil de proveedor, pero no se suscribe a él.

Nota: La organización Directo a B2B del proveedor individual se suscribirá al grupo de políticas de perfil de proveedor cuando se cree la tienda de

proveedor.



Descripción

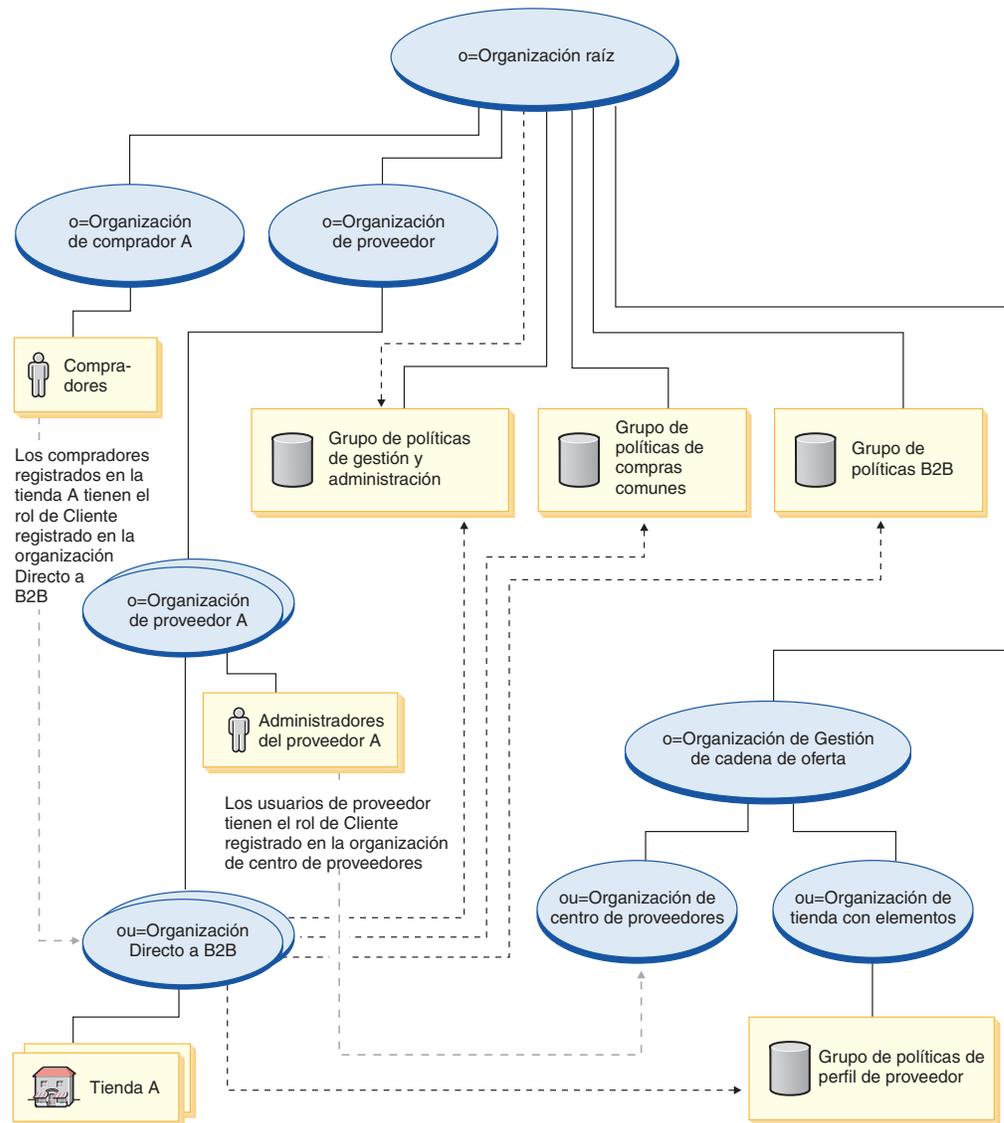
—	Es propietario
- - - ->	Se suscribe
- - - ->	Rol

La organización de centro de proveedores se suscribe directamente al grupo de políticas de gestión y administración, al grupo de políticas de compras comunes, al grupo de políticas B2B y es propietaria y se suscribe al grupo de políticas de Centro de proveedores. Como resultado, estas políticas se aplican a los administradores de canal, que están directamente bajo la organización de centro de proveedores, así como al centro de proveedores.

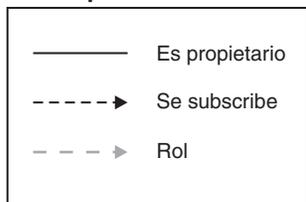
El grupo de políticas de Centro de proveedores contiene las políticas siguientes:

- AllUsersForSupplierHubExecuteSupplierHubAllUsersViews
- RegisteredCustomersForOrgForSupplierHubExecuteSupplierHubRegisteredCustomerViews

- ContractAdministratorsForChannelOrgExecuteCreateCommandsOnMemberResource
- ContractAdministratorsForChannelOrgExecuteContractDeployCommandsOnContractResource
- ContractAdministratorsForChannelOrgDisplayContractDatabaseResourceGroup



Descripción



La organización de proveedor no se suscribe directamente a ningún grupo de políticas. Como consecuencia, hereda el grupo de políticas de gestión y administración de la organización raíz. Estas políticas se aplican a la organización

de proveedor, a las organizaciones del proveedor A de las que es propietaria, así como a los administradores del proveedor A.

La organización Directo a B2B se suscribe directamente a los grupos de políticas de gestión y administración, compras comunes, B2B y de perfil de proveedor. Estas políticas se aplican a todas las tiendas que son propiedad de la organización Directo a B2B.

El grupo de políticas de Perfil de proveedor contiene las políticas siguientes:

- AllUsersForSupplierExecuteSupplierAllUsersViews
- RegisteredCustomersForOrgForSupplierExecuteSupplierRegisteredCustomer Views

Los compradores son clientes que formalizan pedidos en una tienda B2B. Todos los compradores deben pertenecer a una organización compradora. Normalmente, las organizaciones compradoras no se suscriben a ningún grupo de políticas, ya que las políticas de gestión y administración heredadas de la organización raíz son suficientes.

Roles creados dinámicamente

A los clientes se les asigna el rol de Cliente registrado en la Organización de proveedor y en la organización de Centro de proveedores, y el rol de Comprador (parte compradora) en su organización padre.

Cuando se registra un nuevo comprador, se asignan los roles siguientes:

- La nueva organización compradora recibe los roles: Comprador (parte compradora), Aprobador de compradores, Administrador de compradores, Administrador de responsables de compras y Responsable de compras.
- Al administrador que se ha creado para la organización compradora se le otorga el rol de Administrador de compradores en la nueva organización compradora, y de Cliente registrado en la Organización de proveedor, en la organización de Centro de proveedores y en la organización que posee la tienda en la que se registra el comprador.

Cuando se registra un nuevo proveedor, se asignan los roles siguientes:

- La nueva organización de proveedor recibe los roles: Vendedor, Gestor de categorías, Director de logística, Director de marketing, Director de ventas, Administrador de vendedores, Cliente registrado, Comprador (parte compradora), Aprobador de compradores y Administrador de compradores.
- Al administrador que se ha creado para la nueva organización de proveedor se le otorgan los roles de Vendedor y Administrador de vendedores en la nueva organización de proveedor, y el rol de Cliente registrado en la Organización de proveedor y en la organización de Centro de proveedores.

Esta información se obtiene del archivo MemberRegistrationAttributes.xml. Para más información, consulte el apartado “Roles y el archivo XML MemberRegistrationAttributes” en la página 4 o la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Capítulo 19. Visión general de la tienda de ejemplo de Cadena de oferta (Centro de proveedores)

El Centro de proveedores de Commerce es la nueva tienda de ejemplo de un sitio de Cadena de oferta que se proporciona con WebSphere Commerce. El sitio principal incluye el Centro de proveedores de Commerce, un catálogo colectivo o maestro y los elementos necesarios para publicar tiendas alojadas de proveedor. El Centro es un lugar donde se reúnen proveedores y compradores. Utilice este ejemplo para aprender a configurar un sitio de alojamiento en el que podrá alojar vendedores con un catálogo colectivo, o crear un tipo de mercado, donde compradores y vendedores puedan reunirse en un solo entorno.

Las características de la tienda de ejemplo incluyen:

- Características de ToolTech existentes

Las características de autoservicio incluyen:

- El comprador y el vendedor autorregistran organizaciones y usuarios en el Centro de proveedores
- Solicitud de alojamiento de una tienda
- Creación de una tienda con el Asistente de creación de tiendas y modificación del aspecto visual y operacional
- Gestión de la tienda
- Administración de la organización

Las características del catálogo colectivo:

- Todos los datos de catálogo de proveedor se agregan al centro de proveedores
- Los compradores pueden navegar y obtener precios de oferta o de contrato en el catálogo colectivo de diferentes proveedores

El Centro de proveedores de Commerce proporciona todas las páginas y características necesarias para una tienda en línea operativa. El Centro de proveedores de Commerce está empaquetado con WebSphere Commerce como un archivador de tienda. En algunos casos, publicar un archivador de tienda en un servidor WebSphere Commerce Server le permite crear una tienda operativa. En WebSphere Commerce, Business Edition, los archivos archivadores de tienda de ejemplo también se utilizan para empaquetar y entregar estructuras de organización, roles de usuario predefinidos y políticas de control de acceso que se necesitan para crear el entorno para la tienda o el sitio, así como conjuntos de elementos de tienda que crean un catálogo o un escaparate. Para crear una tienda operativa, debe publicar uno de los archivadores de tienda compuestos. También puede publicar una serie de archivadores de tienda de componente para publicar una tienda operativa. Las tiendas se publican desde la Consola de administración; sólo los Administradores de sitio pueden publicar un archivador de tienda, seleccionando Sitio y, desde el menú Archivadores de tienda, seleccionando Publicar. A continuación, la página Archivadores de tienda muestra la lista de los archivadores de tienda disponibles para publicación. Por omisión, se visualiza la página que muestra los archivadores de tienda compuestos. Para obtener más información acerca de cómo publicar un archivador de tienda, consulte la información sobre publicación de la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Dado que la creación de tiendas en WebSphere Commerce se basa en la selección de un archivador de tienda de ejemplo y en su modificación, el Centro de proveedores de Commerce está diseñado para actuar como base para la tienda. Esta tienda de ejemplo está basada en un flujo de compra típico. Las páginas de tienda de ejemplo se pueden personalizar. Todas las páginas de la tienda de ejemplo de Centro de proveedores de Commerce son páginas JSP (JavaServer Pages). Estas páginas incluyen HTML, Java y JavaScript. Los archivos JSP se pueden almacenar en la antememoria.

Capítulo 20. Creación de una tienda utilizando el ejemplo de Centro de proveedores de Commerce

Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en el Centro de proveedores de Commerce

Para crear una tienda utilizando la tienda de ejemplo de Centro de proveedores de Commerce (SupplyChain.sar), debe publicarla, y luego, opcionalmente, puede configurarla. Para obtener información sobre cómo publicar y configurar un ejemplo, consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31, *Publicar una tienda utilizando la Consola de administración y Configurar una tienda utilizando WebSphere Commerce Accelerator*, sustituyendo FashionFlow por Centro de proveedores de Commerce, cuando sea necesario.

Obtendrá el Centro de proveedores, la Tienda con elementos de catálogo del Centro de proveedores (para gestionar el catálogo colectivo) y la Tienda con elementos de proveedor (la tienda con elementos por omisión para todas las tiendas de proveedor alojadas). Después de publicar una tienda de ejemplo, es posible que tenga que realizar pasos adicionales para que la tienda sea totalmente funcional. Dichos pasos se explican a continuación.

Parte dos: Crear trabajos planificados para una tienda de ejemplo

Después de publicar una tienda de ejemplo, es necesario crear trabajos planificados para la tienda en WebSphere Commerce Accelerator. Para obtener información sobre cómo configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo, consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31

Parte tres: Configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo

Este procedimiento habilita la notificación por correo electrónico al cliente cuando se autoriza un pago, cuando se autoriza un pedido y cuando se cancela un pedido. Tenga en cuenta que debe tener un servidor de correo configurado para poder enviar mensajes de correo electrónico a los clientes. Para obtener información sobre cómo configurar la notificación por correo electrónico para una tienda de ejemplo, consulte la “Parte uno: Publicar y configurar una tienda basada en FashionFlow” en la página 31

Parte cuatro: Habilitar e inhabilitar las RFQ

Para poder utilizar el mecanismo de comercio de RFQ, el Administrador de sitio debe habilitar las RFQ utilizando los scripts SQL que se encuentran en el directorio WC que se creó como parte del proceso de instalación de WebSphere Commerce. Para habilitar las RFQ, consulte *Habilitar e inhabilitar el mecanismo de comercio de RFQ* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Los mensajes de notificación de RFQ se utilizan para informar a los clientes de los sucesos clave que tienen lugar durante las negociaciones de RFQ. Para habilitar la

mensajería de notificación de RFQ, consulte *Habilitar los mensajes de notificación de RFQ* en la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Para ver una guía de aprendizaje sobre las RFQ, vaya a “Utilización de las RFQ” en la página 151.

Parte cinco: Habilitar las subastas

Para obtener información sobre cómo habilitar las subastas, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce. Para ver guías de aprendizaje sobre subastas, consulte la sección “Utilizar subastas” en la página 221

Parte seis: Configurar WebSphere Commerce Payments para la tienda

Para obtener información sobre cómo configurar WebSphere Commerce Payments, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Los prerrequisitos para esta verificación son: la organización de proveedor se ha registrado, se ha creado una tienda alojada de proveedor y se han creado ofertas de tal modo que un usuario comprador pueda completar el flujo de pedido.

Si tiene WebSphere Commerce Payments configurado, y desea hacer una prueba con un pago, haga lo siguiente:

1. Regístrese y compre en la tienda.
2. Añada un artículo al carro de la compra.
3. Pase por caja.
4. Para completar el pedido, entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta prueba, entre lo siguiente:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa** (suponiendo que esté en su cuenta de WebSphere Commerce Payments).
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2003.
 - e. Pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Notas:

1. Si WebSphere Commerce Payments no estaba instalado o no estaba ejecutándose en el momento de la publicación, las marcas de tarjeta configuradas en WebSphere Commerce Payments deberían coincidir con las marcas de tarjeta especificadas para el contrato 3456 para Tarjeta de crédito.
2. Si desea utilizar las características de colaboración con la tienda Centro de proveedores de Commerce, primero debe instalar Lotus Sametime para la característica de Atención al cliente, o Lotus QuickPlace para la característica de Espacios de trabajo colaborativos. Para obtener más información sobre la instalación de Lotus Sametime y Lotus QuickPlace, consulte la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía de software adicional*.
3. Si los clientes utilizan un idioma de doble byte y escriben mucha información en los campos de texto, puede producirse un error debido a que la longitud de la entrada exceda de la permitida en ese campo. Para corregir esto, quizá desee añadir código para limitar la longitud de la serie UTF8 que los clientes escriben.

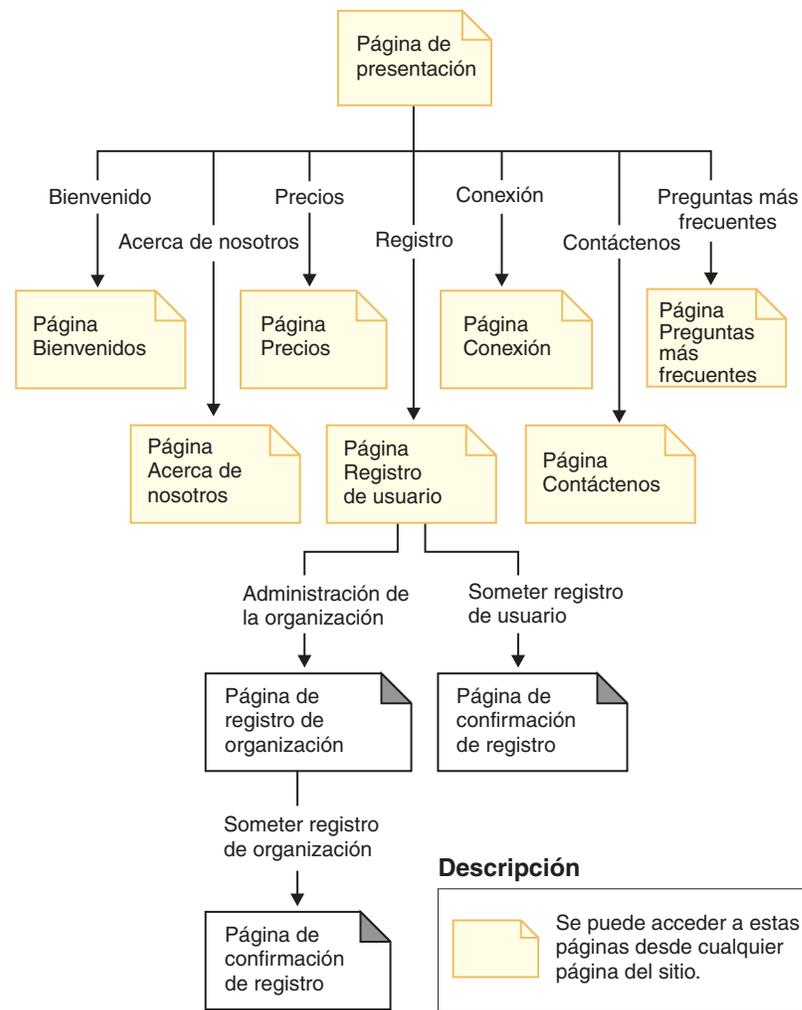
Parte siete: Proporcionar el archivo catalog.csv de ejemplo para que lo bajen los vendedores

Es recomendable que proporcione el archivo catalog.csv de ejemplo para que los vendedores puedan bajarlo desde el Centro de proveedores de Commerce. Este ejemplo puede servir como punto de partida para que los vendedores creen su estructura de catálogo. Puede encontrar un ejemplo en el directorio de ejemplos: `/dir_instal_WC/samples/catalogimport/catalog.csv`

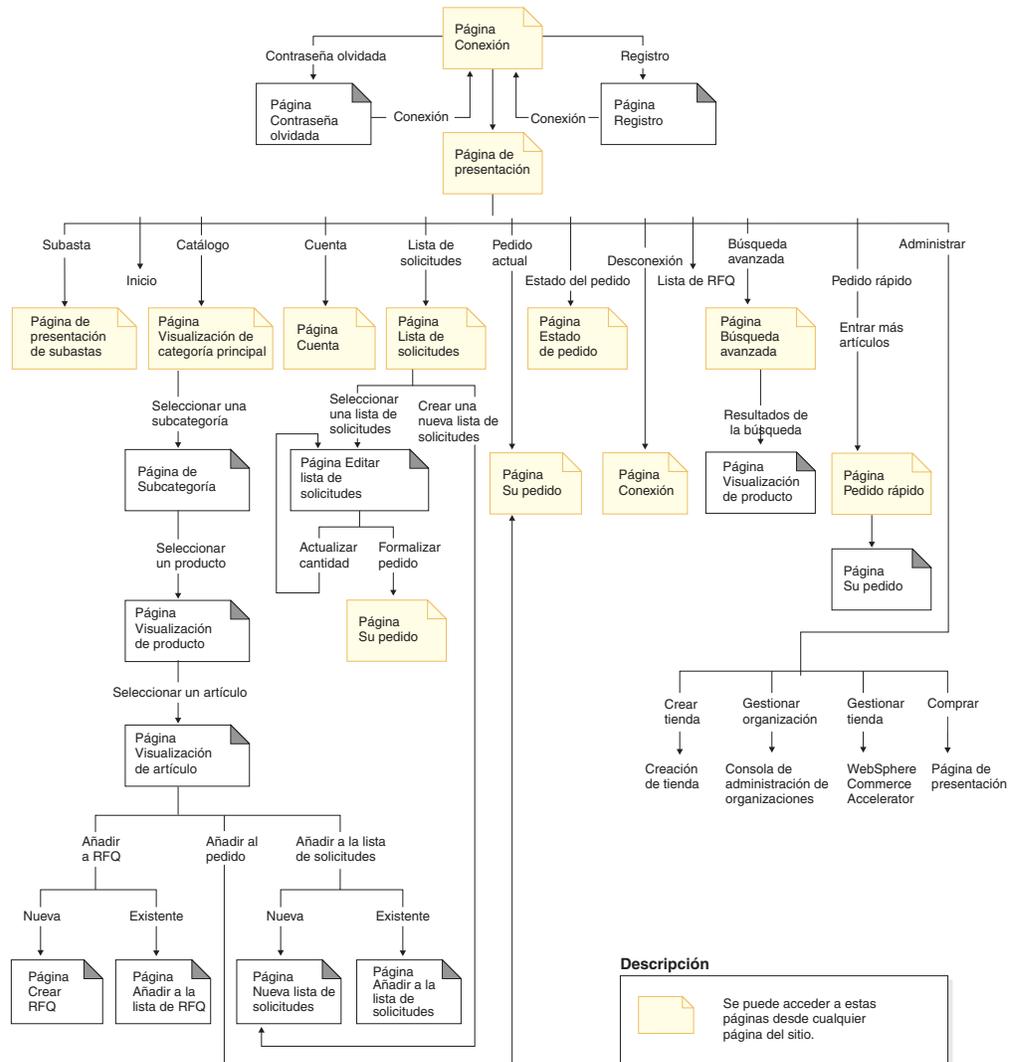
Flujos de tienda del Centro de proveedores de Commerce

Los diagramas siguientes muestran el flujo de tienda del Centro de proveedores de Commerce y el flujo de tienda del Marketplace de proveedores.

Flujo de tienda del Centro de proveedores de Commerce



Flujo de tienda del Marketplace de proveedores



Capítulo 21. Guías de aprendizaje del Centro de proveedores de Commerce

Enviar mensajes (comentarios, opinión, sugerencias) al Administrador de sitio

Demuestra

Business Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- Enviar mensajes al Administrador de sitio.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, asegúrese de haber completado los pasos de la sección Configurar la notificación por correo electrónico para el sitio.

Enviar mensajes

Para enviar un mensaje a un Administrador de sitio, un comerciante puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de proveedores de Commerce en `http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`.
2. Pulse **Contáctenos**.
3. Seleccione el motivo en la lista desplegable y escriba el mensaje.
4. Pulse **Someter**.

Autorregistrarse en el Centro de proveedores de Commerce

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- Registrar un nuevo comprador.
- Registrar un nuevo vendedor.

Autorregistro de organización compradora y comprador

1. Vaya al Centro de proveedores en `http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Pulse **Registro** > **Registrar organización** para registrar una nueva organización compradora.
3. Entre la información necesaria y seleccione **Comprador** como el rol de la organización. Anote el nombre de la organización compradora y el nombre y contraseña del administrador de compradores. Pulse **Someter**.
4. El Administrador de sitio o del Centro de proveedores puede aprobar la organización compradora.
 - a. Desde el Centro de proveedores, pulse **Conexión**.

- b. Conéctese como Administrador de sitio o Administrador del centro de proveedores.
- c. Pulse **Ir a administración > Gestionar la organización**.
- d. Pulse **Aprobaciones > Peticiones de aprobación**.
- e. Seleccione el nuevo registro de vendedor y pulse **Aprobar**.
- f. Pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Registro** para registrar un nuevo comprador.
6. Escriba el nombre de la organización compradora y seleccione **Comprador** como el rol de la organización.
7. Entre la información necesaria. Anote el nombre y contraseña del comprador.
8. Pulse **Someter**.
9. Pulse **Conexión** y conéctese como administrador de compradores para aprobar el registro del comprador.
10. Pulse **Ir a administración > Gestionar la organización**.
11. Pulse **Aprobaciones > Peticiones de aprobación**.
12. Seleccione la petición de aprobación y pulse **Aprobar**.
13. Pulse **Aceptar**.
14. Pulse **Desconexión**.
15. Conéctese como comprador.

Autorregistro de organización vendedora y vendedor

Para autorregistrarse en el Centro de proveedores de Commerce, un posible vendedor puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al Centro de proveedores de Commerce en http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp
2. Pulse **Registro > Registrar organización**
3. Entre la información necesaria y seleccione **Vendedor** como el rol de la organización. Anote el nombre de la organización vendedora y el nombre y contraseña del administrador de vendedores. Pulse **Someter**.
4. Desde el Centro de proveedores, pulse **Conexión**.
5. Conéctese como Administrador de sitio.
6. Pulse **Ir a administración > Gestionar la organización**.
7. Pulse **Aprobaciones > Peticiones de aprobación**.
8. Seleccione el nuevo registro de vendedor y pulse **Aprobar**.
9. Pulse **Aceptar**.
10. Pulse **Desconexión**.

Para autorregistrar un vendedor:

1. Pulse **Registro** para registrar un nuevo vendedor.
2. Escriba el nombre de la organización vendedora y seleccione **Vendedor** como el rol de la organización.
3. Entre la información necesaria. Anote el nombre de la organización vendedora y el nombre y contraseña del vendedor. Pulse **Someter**.
4. Desde el Centro de proveedores, pulse **Conexión**.
5. Conéctese como administrador de compradores para aprobar el registro del nuevo vendedor y asignar el rol de Vendedor al vendedor.
6. Pulse **Ir a administración > Gestionar la organización**.

7. Pulse **Aprobaciones > Peticiones de aprobación**.
8. Seleccione la petición de aprobación y pulse **Aprobar**.
9. Pulse **Aceptar**.
10. Pulse **Gestión de acceso > Usuarios**.
11. Seleccione el vendedor y pulse **Roles**.
12. Asigne el rol de Vendedor al vendedor.
13. Pulse **Aceptar**.
14. Pulse **Desconexión**.
15. Conéctese como vendedor.

Crear una tienda alojada

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- Crear una tienda alojada utilizando el Asistente de creación de tiendas.

Requisitos previos

La persona que crea la tienda debe tener el rol de Administrador de sitio o Administrador de organización.

Creación de una tienda alojada

Nota: *Esta nota es sólo para las tiendas alojadas de Cadena de valor creadas con el Asistente de creación de tiendas.* Cuando un vendedor crea una tienda alojada, no es una publicación de tienda *normal*, y los elementos de datos de idioma de la tienda, salvo el idioma por omisión de la tienda, no se traspasan a la tienda alojada. Por lo tanto, si un vendedor añade un idioma soportado a una tienda, los elementos de tienda para ese idioma no están disponibles. Si se va a añadir un idioma soportado a una tienda alojada, asegúrese de que los elementos traducidos (datos de la tienda y archivos de propiedades) estén disponibles para la tienda o las páginas de tienda no funcionarán correctamente.

1. Vaya al Centro de proveedores de Commerce en http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp
2. Conéctese como administrador de vendedores.
3. Pulse **Ir a administración > Crear una tienda**.
4. Pulse **Aceptar**.
5. Entre la información necesaria y seleccione la organización vendedora como la organización de la tienda. Pulse **Siguiente**.
6. Seleccione **Tienda con elementos de proveedor** como el tipo de tienda. Pulse **Siguiente**. Pulse **Siguiente**.
7. Escriba el nombre del centro de despacho de pedidos y pulse **Añadir**. Pulse **Siguiente**.
8. Seleccione **Tarjeta de crédito (procesada fuera de línea)**, añada todas las marcas de tarjeta disponibles seleccionando una marca y la moneda de la tienda y pulse **Añadir**.
9. Revise el resumen de creación de la tienda y pulse Finalizar.

10. Pulse **Añadir marcador de la tienda** para crear un marcador para la tienda de proveedor alojada.
11. Pulse **Cerrar**.
12. Pulse **Desconexión**.

Subir nuevas categorías, productos, artículos u ofertas

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- El vendedor sube nuevas categorías, productos, artículos u ofertas.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un proveedor que haya creado una tienda alojada.

Subir nuevas categorías, productos, artículos u ofertas

1. Vaya al Centro de proveedores en `http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Conéctese como vendedor.
3. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**.
4. Pulse **Productos > Importar catálogo**.
5. Seleccione **Subir catálogo**.
6. Pulse **Examinar**.
7. Localice y abra el catálogo de ejemplo.
8. Pulse **Subir archivo**.
9. Pulse **Aceptar** para cerrar el diálogo.
10. Seleccione el catálogo que se ha subido y pulse **Publicar catálogo**.
11. Vaya pulsando **Renovar** hasta que el estado cambie de *Publicándose* a *Publicado*.
12. Pulse **Subir imágenes**, pulse **Examinar** y localice una imagen que desee subir.
13. Pulse **Subir**.
14. Pulse **Cerrar**.
15. Desconéctese como vendedor.
16. Conéctese como comprador.
17. Pulse **Examinar catálogo**. Observe la presencia de las nuevas categorías, productos, artículos u ofertas.

Crear una nueva categoría, producto, artículo u oferta

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- El vendedor crea una nueva categoría, producto, artículo u oferta.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un proveedor que haya creado una tienda alojada.

Crear una nueva categoría, producto, artículo u oferta

1. Vaya al Centro de proveedores en `http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Conéctese como vendedor.
3. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**.
4. Pulse **Productos > Categorías**.
5. Pulse **Nueva...**
6. En la página General, entre la información necesaria (el campo de descripción no es obligatorio pero debería rellenarse). Seleccione *Mostrar a los clientes*. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Categoría padre.
7. Pulse en una categoría que no esté en el nivel superior, por ejemplo Carpintería, y pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Imágenes.
8. No es necesario entrar ninguna imagen. Pulse **Finalizar**.
9. Localice y pulse en la categoría recién creada expandiendo Carpintería. Seleccione **Listar productos**.
10. Pulse **Acciones > Nuevo producto**.
11. Se visualiza la página General. Entre la información necesaria. Indique el código y el nombre del producto. Asegúrese de que las opciones *Mostrar a los clientes* y *En venta* estén seleccionadas. Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página Descripción.
12. Escriba una descripción breve, y una completa si lo desea, y pulse **Siguiente**.
13. Localice y pulse en la categoría recién creada. El producto puede crearse también bajo una categoría que sea propiedad del Centro de proveedores.
14. Pulse **Siguiente** para volver a la página Crear producto. Las imágenes pueden colocarse posteriormente.
15. Pulse **Finalizar**. Aparece un diálogo que indica que es recomendable que establezca el precio y cree los atributos antes de crear los códigos de artículo. Para ello, seleccione el producto y pulse **Fijación de precios o Atributos**. No obstante, en esta guía de aprendizaje no se explicará cómo definir atributos para generar varios códigos de artículo.
16. Seleccione el producto recién creado. Pulse **Acciones > Generar códigos de artículo**. Pulse **Aceptar** para cerrar el diálogo.
17. Ahora cree una oferta para el producto recién creado (consulte la guía de aprendizaje siguiente, *Crear una oferta para un producto propiedad del Centro de proveedores*. Si se desconecta como vendedor, y se conecta como comprador para examinar el catálogo colectivo, advertirá la presencia de la nueva categoría, producto, artículo u oferta.

Crear una oferta para un producto propiedad del Centro de proveedores

1. Vaya al Centro de proveedores y conéctese como comprador.
2. Pulse **Examinar catálogo**.
3. Pulse **Carpintería > Sierras para madera > Sierra circular**.

4. Pulse en el artículo que tiene el código de artículo **T0000106**. Examine la lista de tiendas de proveedor/contratos que ofrecen este artículo. Puede que no haya ninguna.
5. Desconéctese como comprador.
6. Conéctese como vendedor.
7. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**.
8. Pulse **Productos > Categorías**.
9. Pulse en **Catálogo compartido del Centro de proveedores > Carpintería > Sierras para madera** y pulse **Listar productos**.
10. Pulse el botón derecho del ratón en el producto con el código T0000102 y pulse **Establecer precios**. El vendedor no puede cambiar el producto puesto que es propiedad del Centro de proveedores y no de la organización vendedora.
11. Escriba un precio y pulse **Aceptar**. Si lo desea, también puede añadir un rango de precios para este producto.
12. Desconéctese como vendedor.
13. Conéctese como comprador.
14. Pulse **Examinar catálogo**.
15. Pulse **Carpintería > Sierras para madera > Sierra circular**.
16. Pulse en el artículo que tiene el código de artículo **T0000106**. Observe la presencia de la nueva oferta con información de tienda, contrato y precio.

Reanudar una tienda alojada nueva

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- Reanudar una tienda alojada que está en estado suspendida.

Requisitos previos

La tienda alojada debe estar en estado Suspendida.

Reanudar una tienda alojada nueva

Para reanudar una tienda alojada nueva, un Administrador de sitio puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de proveedores de Commerce.
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de sitio.
3. Pulse **gestionar tienda**.
4. Seleccione **SupplierMarketplace** y pulse **Aceptar**.
5. Pulse **Proveedores > Tiendas alojadas**.
6. Seleccione la tienda alojada y pulse **Reanudar**.

Abrir una tienda al público

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- Abrir una tienda al público.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un proveedor que haya creado una tienda alojada y está no debe estar en estado *suspendida*.

1. Vaya al Centro de proveedores en
`http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Conéctese como administrador de vendedores.
3. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**.
4. Pulse **Tienda > Abrir/Cerrar**.
5. Pulse **Abrir tienda**.
6. Pulse **Iniciar tienda** para iniciar la tienda de proveedor.

Realizar una compra sencilla

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- El comprador realiza una compra sencilla.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un comprador que se haya registrado y una tienda con un catálogo.

El comprador realiza una compra

1. Vaya al Centro de proveedores de Commerce en
`http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Conéctese como comprador.
3. Pulse **Examinar catálogo**.
4. Vaya a la página de visualización de artículo de un artículo que tenga ofertas. Por ejemplo,
5. Seleccione una oferta y pulse **Añadir al pedido**. Tenga en cuenta que el comprador también puede añadir el artículo a una lista de solicitudes o a una RFQ.
6. Pulse **Catálogo**, vaya a otro artículo que tenga una oferta de una tienda de proveedor diferente. Seleccione esa oferta y pulse **Añadir al pedido**.
7. Pulse **Seleccione un proveedor**. Tenga en cuenta que los pedidos se separan por tiendas de proveedor y que se tienen que pasar por caja individualmente. Para uno de los pedidos, pulse **Pasar por caja este pedido**.
8. Seleccione **Tarjeta de crédito - VISA** como el método de pago y pulse **Siguiente**.
9. Pulse **Siguiente**.
10. Revise el resumen del pedido y luego escriba 4111111111111111 como el Número de la tarjeta.
11. Pulse **Realizar pedido ahora**. Tenga en cuenta que el comprador puede planificar un pedido periódico basado en este pedido pulsando **Planificar pedido**, que no aparecerá en esta demostración.
12. Revise la confirmación del pedido.

Utilizar las RFQ

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- Crear una RFQ multiparte.
- Responder a una RFQ multiparte.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un proveedor que haya creado una tienda alojada.

El comprador crea una RFQ multiparte

1. Vaya al Centro de proveedores en `http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Conéctese como comprador.
3. Pulse **Examinar catálogo**.
4. Vaya a la página de visualización de artículo de un artículo que sea propiedad del Centro de proveedores.
5. Asegúrese de que **Nueva** (bajo Solicitud de presupuesto) esté seleccionada. Pulse **Añadir a la RFQ**.
6. Entre la información necesaria. Elija la norma de cierre *A una hora fija de finalización* *O cuando se reciba un número específico de respuestas* (NO se recomienda elegir *Cuando se reciba un número específico de respuestas*). Escriba 2 como el Número mínimo de respuestas para cerrar.
7. Entre el precio y la cantidad de la solicitud y pulse **Crear**.
8. Pulse **Añadir tiendas a la lista de destino de RFQ**.
9. Seleccione dos tiendas de proveedor y pulse **Añadir a la lista de destino**.
10. Pulse **Someter RFQ**.

El vendedor responde a una RFQ multiparte

1. Vaya al Centro de proveedores en `http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Conéctese como vendedor de una tienda de proveedor que NO sea una tienda de destino.
3. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**. Pulse **Ventas > RFQ**. Observe que la RFQ no aparece.
4. Pulse **Desconexión**.
5. Conéctese como vendedor de una tienda de proveedor que SEA una tienda de destino. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**. Pulse **Ventas > RFQ**. Observe que la RFQ está presente.
6. Seleccione la RFQ y pulse **Responder**.
7. Entre la información necesaria. Pulse **Siguiente**.
8. Pulse **Siguiente**. Pulse **Siguiente**.
9. Seleccione el artículo de RFQ y pulse **Responder**.
10. Entre el precio y la cantidad de la respuesta y pulse **Aceptar**.

11. Pulse **Finalizar** y luego pulse **Aceptar** para cerrar el diálogo.
12. Seleccione la RFQ y pulse **Respuestas**.
13. Seleccione la respuesta que acaba de crear y pulse **Resumen** para revisarla.
14. Pulse **Someter**.
15. Pulse **Aceptar** para confirmar.
16. Desconéctese como vendedor.
17. Conéctese como comprador.
18. Vuelva a la RFQ que ha sometido como comprador en *El comprador crea una RFQ multiparte* y pulse en la RFQ.
19. Pulse **Listar respuestas a RFQ**. Observe la presencia de la nueva respuesta. Pulse la respuesta para revisarla.
20. Desconéctese como comprador.
21. Conéctese como comprador de la tienda de proveedor de destino de esta guía de aprendizaje. Repita los pasos del 6 al 15.
22. Ahora, cuando vea las respuestas a la RFQ, verá una segunda respuesta y su estado *En evaluación*. Revise la segunda respuesta.
23. Pulse **Aceptar todos los productos** para una respuesta y **Rechazar todos los productos** para la otra.
24. Pulse **Completar**.
25. Rellene los campos necesarios y pulse **Crear pedido**.

Utilizar subastas

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de proveedores de Commerce:

- Crear una subasta.
- Crear normas de ofertas.
- Crear un estilo de subasta.
- Crear una oferta automática para una subasta.
- Crear una oferta para una subasta.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un proveedor que haya creado una tienda alojada.

El proveedor crea una subasta

1. Vaya al Centro de proveedores en `http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp`
2. Conéctese como vendedor de una tienda de proveedor.
3. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**.
4. Pulse **Productos > Subastas**.
5. Pulse **Nueva...**
6. Seleccione el tipo de subasta y pulse **Siguiente**.
7. Pulse **Buscar** para buscar un código de artículo.

8. Escriba información en los campos Código de artículo, Nombre y Descripción breve, y pulse **Buscar**.
9. Seleccione un código de artículo y pulse Aceptar.
10. En la página Producto de subasta, escriba la cantidad en subasta y pulse **Siguiente**. Tenga en cuenta que la cantidad no debe ser superior al inventario disponible para el código de artículo en la tienda.
11. Seleccione la fecha de finalización de la subasta, compruebe que **O** esté seleccionado, y pulse **Finalizar**.
12. Desconéctese como vendedor.

El proveedor crea una norma de ofertas

1. Vaya al Centro de proveedores en http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp
2. Conéctese como vendedor de una tienda de proveedor.
3. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**.
4. Pulse **Productos > Subastas**.
5. Pulse **Nueva...**
6. Escriba el nombre y descripción de la norma de ofertas y seleccione el tipo de norma de ofertas. Pulse **Siguiente**.
7. Escriba la norma de control de ofertas que desea crear. Pulse **Finalizar**.
8. Desconéctese como vendedor.

El proveedor crea un estilo de subasta

1. Vaya al Centro de proveedores en http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp
2. Conéctese como vendedor de una tienda de proveedor.
3. Pulse **Ir a administración > Gestionar la tienda**.
4. Pulse **Productos > Subastas**.
5. Pulse **Nueva...**
6. Escriba el nombre de la subasta y seleccione el tipo de subasta. Pulse **Siguiente**.
7. Escriba la información sobre la duración del estilo de subasta. Pulse **Siguiente**.
8. Escriba la información sobre la fijación de precios para el estilo de subasta. Pulse **Siguiente**.
9. Escriba el nombre de archivo que se utilizará para la visualización de las normas de subasta y el artículo de subasta. Pulse **Siguiente**.
10. Selecciona la norma de control de ofertas que se utilizará para este estilo de subasta. Pulse **Finalizar**.
11. Desconéctese como vendedor.

El comprador crea una oferta automática para una subasta

1. Vaya al Centro de proveedores en http://nombre_sistpral/webapp/wcs/stores/servlet/SupplierMarketplace/index.jsp
2. Conéctese como comprador.
3. Pulse **Subasta**.

4. Pulse **Subastas actuales**.
5. Pulse **Nueva oferta automática**.
6. Si no ha visto esta subasta antes, se visualiza la página Normas de subasta. Revise las normas de la subasta y pulse **Nueva oferta automática**.
7. Escriba la información en los campos. Pulse **Someter**. Tenga en cuenta que el Valor de la oferta por artículo debería ser inferior al Limite máximo para la oferta automática. Asimismo, la cantidad solicitada no debería ser superior al inventario disponible.
8. Desconéctese como comprador.

Solución del problema con la página de subcategoría

Cuando crea un producto en FashionFlow, ToolTech, Commerce Plaza o Marketplace de proveedores, debe especificar una descripción breve para el mismo. Cuando la página de subcategoría lista el producto, el archivo JSP extrae la descripción breve de la base de datos. Si la descripción breve no se especifica, la página de subcategoría no verá la descripción del producto en la lista.

Parte 7. Ejemplo de Alojamiento (Centro de alojamiento de Commerce)

Business WebSphere Commerce le proporciona un ejemplo de un modelo de negocio de alojamiento de sitios Web. Esta parte incluye la información siguiente:

- Información del ejemplo de Alojamiento
- Visión general del Centro de alojamiento de Commerce e información de configuración
- Guías de aprendizaje del Centro de alojamiento de Commerce

Capítulo 22. Archivadores de tienda de Alojamiento

El ejemplo de Alojamiento incluye el sitio del Centro de alojamiento de Commerce, el directorio de tiendas, un catálogo de ejemplo y los elementos necesarios para crear una tienda.

Archivadores de tienda de Alojamiento y control de acceso

El Centro de alojamiento de Commerce es el nuevo ejemplo de un sitio de alojamiento que se proporciona con WebSphere Commerce. Utilice este ejemplo para aprender a configurar un sitio de alojamiento en el que podrá alojar vendedores con un catálogo segmentado (es decir, un catálogo independiente) o alojar vendedores que compartan los elementos de catálogo que usted ofrece.

A continuación se ofrece una descripción de la organización y los roles que se crean en las tres etapas de la configuración del ejemplo: creación de la instancia, publicación del archivador de tienda y entidades dinámicas.

Estructura de la organización y creación de la instancia

Para que los clientes o compradores puedan acceder al sitio, examinar el catálogo y formalizar pedidos; o para que los empleados puedan llevar a cabo la administración del sitio, incluyendo la actualización del catálogo, la creación de nuevas promociones o la gestión de pedidos; o para que los revendedores u otros business partners puedan realizar transacciones en el sitio, todos los participantes en el escenario de negocio deben tener asignada una posición en la estructura organizativa de WebSphere Commerce.

La estructura organizativa de WebSphere Commerce proporciona un marco de trabajo para las personas, o entidades, que participan en el escenario de negocio. Este marco de trabajo está organizado en una estructura jerárquica, que imita las jerarquías organizativas típicas, con entradas para organizaciones, unidades de organización y usuarios. Las organizaciones y las unidades de organización del marco de trabajo actúan como propietarios de las partes del negocio. Todas las partes del negocio, incluyendo clientes, administradores, tiendas, catálogos y distribuidores, deben ser propiedad de una organización o de una unidad de organización.

La estructura de la organización y el modelo de control de acceso están estrechamente relacionados, en cuanto que el modelo de control de acceso aplica las políticas de control de acceso a las organizaciones en lugar de a sus diversas entidades (tiendas, clientes, administradores, etcétera). Las políticas aplicables a una entidad (o recurso) se aplican a la organización propietaria de la entidad o recurso.

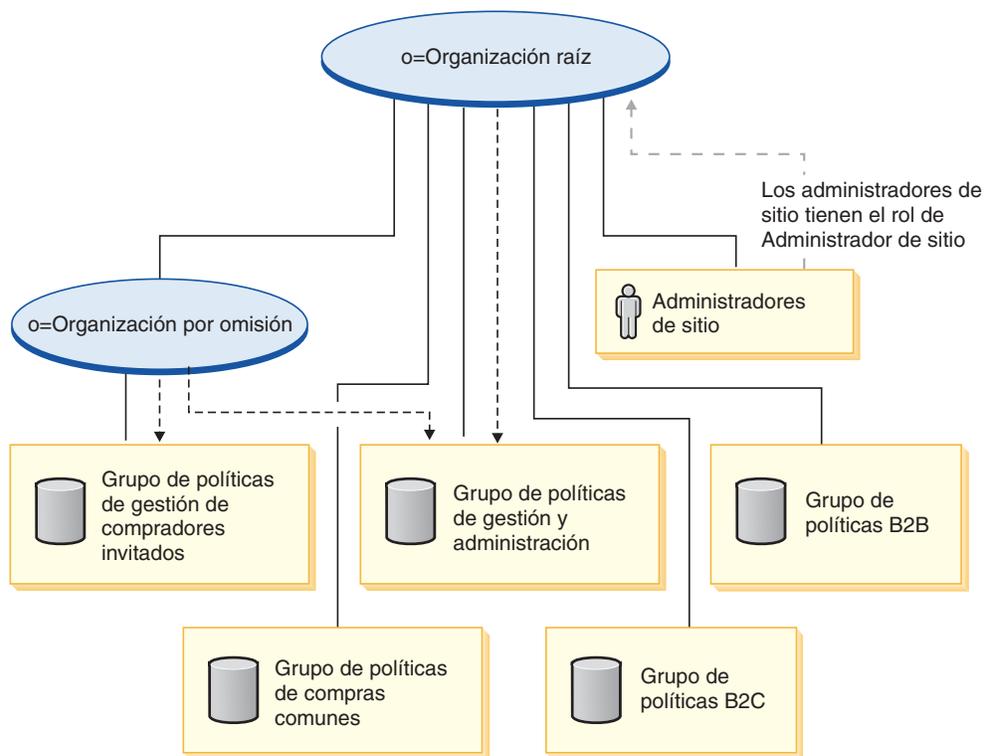
El diagrama siguiente describe en líneas generales la estructura organizativa básica de WebSphere Commerce con control de acceso.

- **Organización raíz:** La organización raíz es la organización de nivel superior y es su propio padre. Todas las organizaciones de la estructura organizativa de WebSphere Commerce son descendientes de la organización raíz. En este ejemplo, los administradores de sitio son propiedad de la organización raíz.

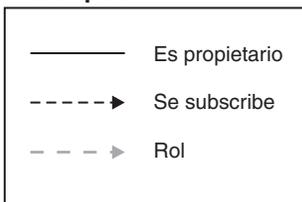
- **Organización por omisión:** La organización por omisión está debajo de la raíz. Todos los clientes invitados y todos los clientes en negocios Directo al consumidor pertenecen a la organización por omisión.
- **Entidades de organización hijo:** Pueden existir uno o más niveles diferentes de entidades de organización por debajo de las entidades de organización padre. Puede añadir tantas entidades de organización hijo como sean necesarias para dar soporte a su negocio.

La estructura de control de acceso de WebSphere Commerce es lo suficientemente flexible como para dar soporte a todas las entidades de los modelos de negocio soportados. Durante la creación de la instancia, sólo se crean la organización raíz y la organización por omisión. La estructura de control de acceso básica se instala durante la creación de la instancia, independientemente del modelo de negocio.

Control de acceso básico



Descripción



La organización raíz es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión y administración
- Compras comunes
- B2C
- B2B

La organización por omisión es propietaria de los grupos de políticas por omisión siguientes:

- Gestión de compradores invitados

No obstante, la organización raíz sólo se suscribe al grupo de políticas de gestión y administración. Las políticas de este grupo de políticas se aplican a todos los recursos que son propiedad de esta organización raíz y a sus descendientes, excepto aquellos descendientes que se suscriben a un grupo de políticas. Puesto que la organización por omisión se suscribe a los grupos de políticas, las políticas de la organización raíz no se heredan. Para la organización por omisión, las políticas de los grupos de políticas de gestión y administración y de gestión de compradores invitados se aplican a cualquier recurso que sea propiedad de la organización por omisión.

Para más información sobre los grupos de políticas por omisión, consulte el apéndice de la publicación *IBM WebSphere Commerce, Guía seguridad*.

Archivadores de tienda de Alojamiento

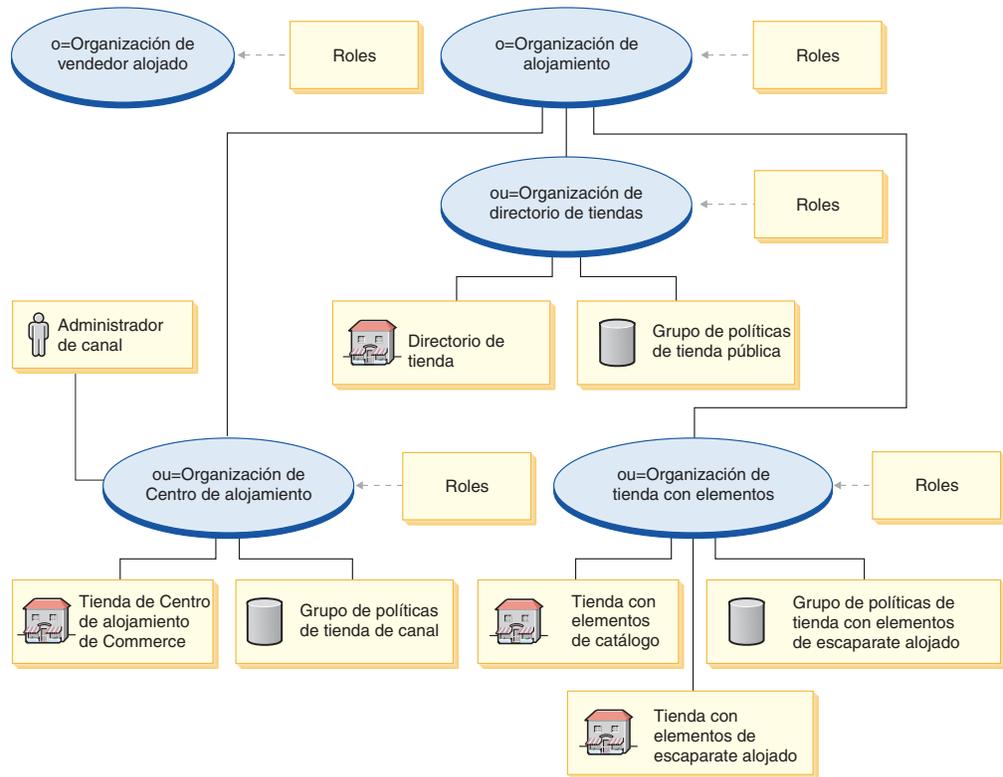
Los archivos SAR siguientes están asociados con el modelo de negocio de Alojamiento:

Tabla 14. Alojamiento

Nombre del archivador de tienda	Descripción
Hosting.sar	Contiene la estructura de la organización, roles de usuario predefinidos y las políticas de control de acceso y las suscripciones a grupos de políticas necesarias para crear un entorno de alojamiento de revendedores, además de los elementos necesarios para crear una solución de alojamiento, incluyendo un sitio de proveedor de servicios, un directorio de tiendas, un catálogo compartido y tiendas de vendedor alojadas.
HostingOrganizationStructure.sar	Contiene la estructura de la organización y los roles de usuario predefinidos para crear un entorno de alojamiento.
StoreDirectory.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear un directorio navegable de todas las tiendas disponibles en el sitio.
HostingHub.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear el sitio central.
CatalogAssetStore.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear un catálogo compartido.
HostedStorefrontAssetStore.sar	Contiene todos los elementos necesarios para crear un escaparate.

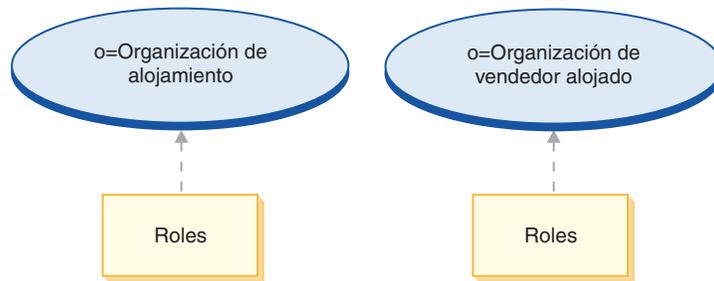
Los roles de una organización indican los posibles roles que un usuario puede desempeñar dentro de una organización. Para obtener más información sobre los roles, consulte la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Contenido de Hosting.sar



- Organización de vendedor alojado y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de marketing, Director de operaciones, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Alojamiento y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Centro de alojamiento y roles: Vendedor, Director de marketing, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Directorio de tiendas y roles: Ninguno
- Directorio de tiendas (tienda)
- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Catálogo del Centro de alojamiento de Commerce
- Centro de alojamiento de Commerce (tienda)
- Perfil de alojamiento Directo al consumidor
- Grupo de políticas : Grupo de políticas de canal, Grupo de políticas de FashionFlow
- Administrador de canal

Contenido de HostingOrganizationStructure.sar



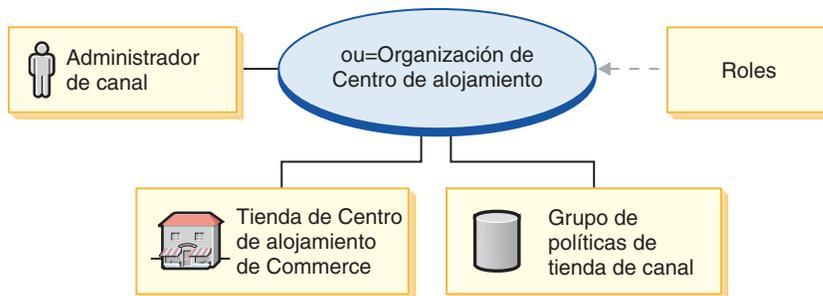
- Organización de vendedor alojado y roles: Representante de cuentas, Comprador (parte vendedora), Gestor de categorías, Representante de servicio al cliente, Supervisor de servicio al cliente, Director de marketing, Director de operaciones, Empaquetador, Jefe de producto, Receptor, Administrador de devoluciones, Director de ventas, Administrador de vendedores, Vendedor, Administrador de tienda, Gestor de canales, Cliente registrado
- Organización de Alojamiento y roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado

Contenido de StoreDirectory.sar



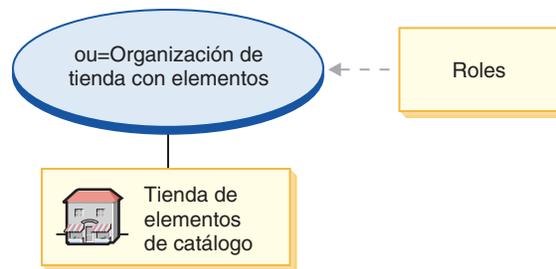
- Organización de Directorio de tiendas y roles: Ninguno
- Directorio de tiendas (tienda)

Contenido de HostingHub.sar



- Organización de Centro de alojamiento y roles: Vendedor, Director de marketing, Gestor de categorías, Administrador de vendedores, Gestor de canales, Cliente registrado
- Centro de alojamiento de Commerce (tienda)
- Grupo de políticas: Grupo de políticas de canal
- Administrador de canal

Contenido de CatalogAssetStore.sar



- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Catálogo del Centro de alojamiento de Commerce

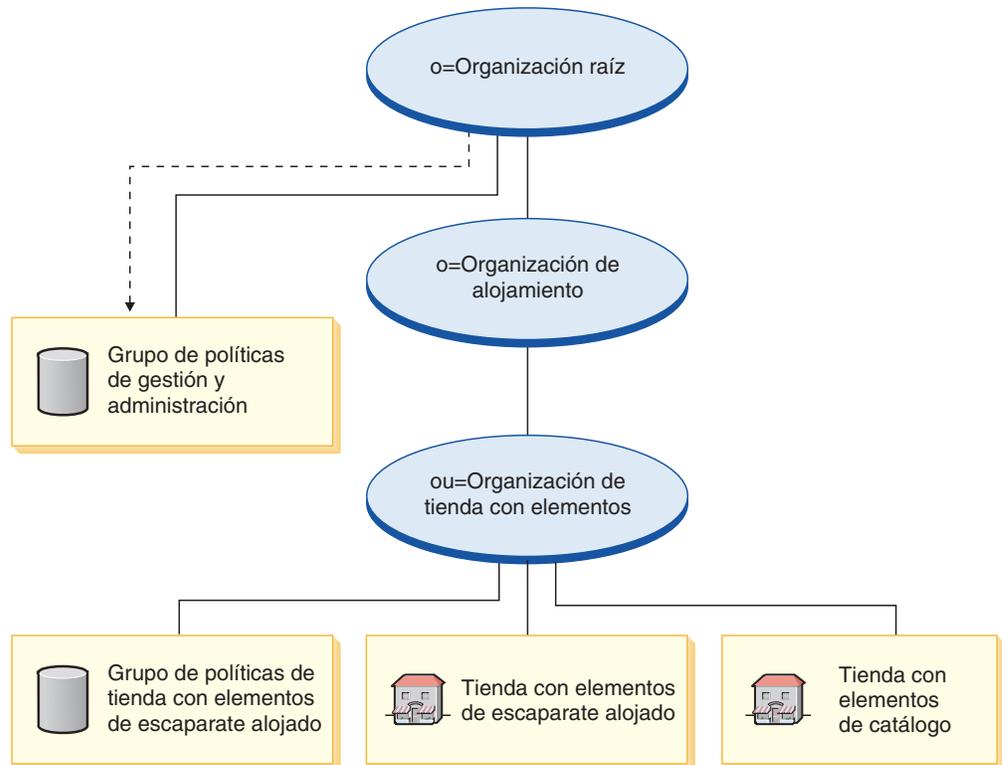
Contenido de HostedStorefrontAssetStore.sar



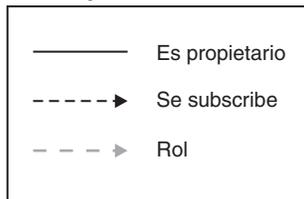
- Organización de Tienda con elementos y roles: Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Gestor de canales
- Tienda con perfil de alojamiento Directo al consumidor
- Grupo de políticas: Grupo de políticas de FashionFlow

Despliegue del SAR

Esta sección ilustra el despliegue de Hosting.sar en la instancia. Ilustra las suscripciones a políticas y los roles de control de acceso que se configuran como parte de este despliegue.



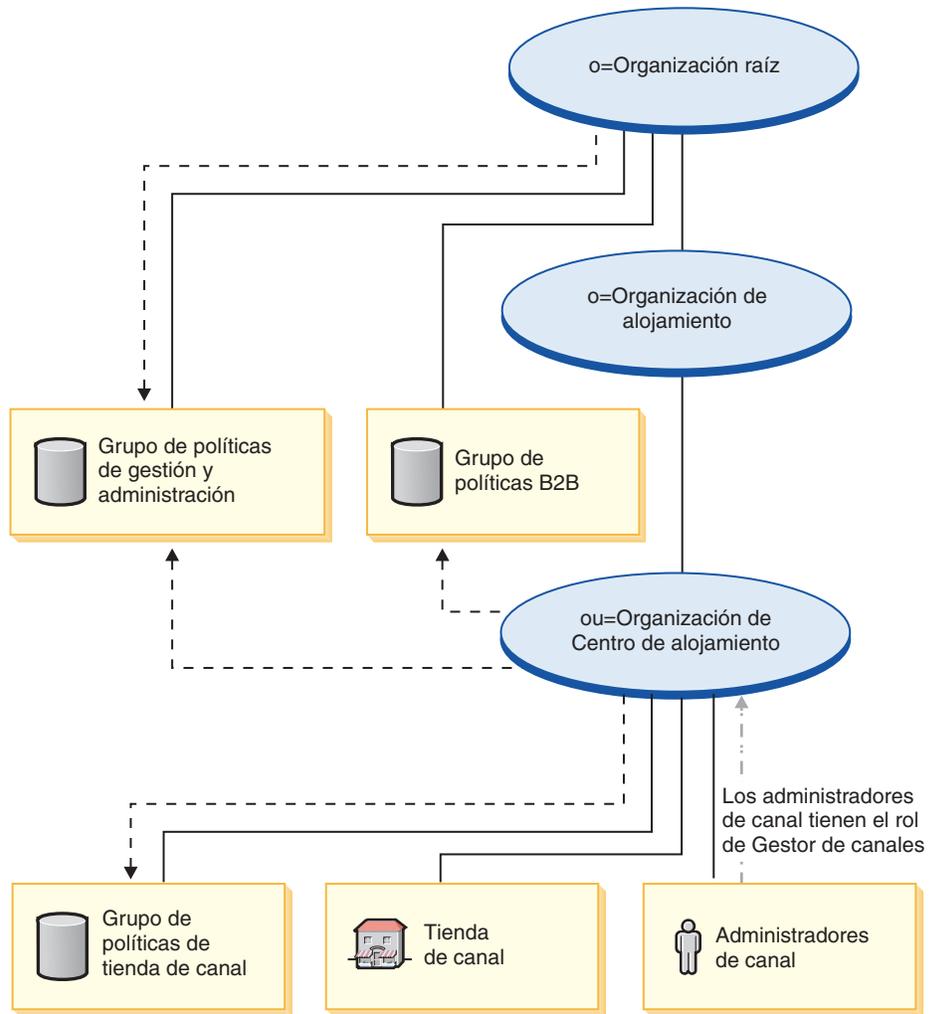
Descripción



La organización de tienda con elementos no se suscribe directamente a ningún grupo de políticas. Como consecuencia, hereda el grupo de políticas de gestión y administración de la organización raíz. Estas políticas se aplican a la organización de tienda con elementos y a las tiendas con elementos de las que es propietaria. La organización de tienda con elementos es propietaria del grupo de políticas de tienda con elementos de escaparate alojada, pero no se suscribe a él.

Nota: Las organizaciones de vendedor alojado individuales se suscribirán al grupo de políticas de tienda con elementos de escaparate alojada cuando se cree la

tienda alojada.



Descripción

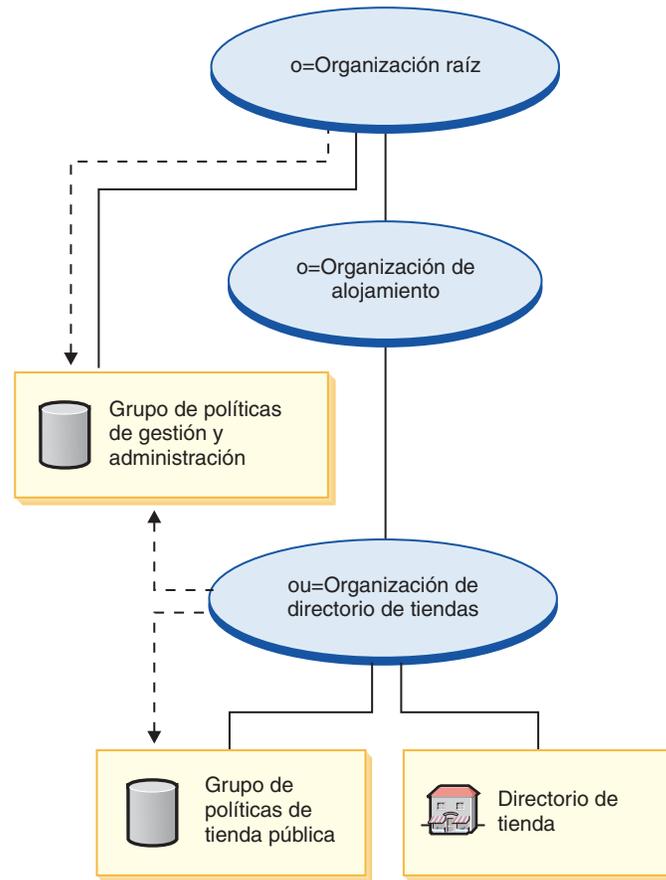
—	Es propietario
- - - ->	Se suscribe
- - - ->	Rol

El centro de alojamiento se suscribe directamente al grupo de políticas de gestión y administración, al grupo de políticas B2B y es propietaria y se suscribe al grupo de políticas de tienda de canal. Como resultado, estas políticas se aplican a los administradores de canal, que están directamente bajo la organización de centro de alojamiento, así como a la tienda de canal (centro de alojamiento).

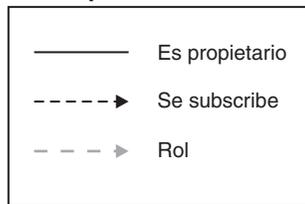
El grupo de políticas de centro de alojamiento contiene las políticas siguientes:

- AllUsersExecuteChannelStoreAllUsersViews
- ContractAdministratorsForChannelOrgExecuteCreate CommandsOnMemberResource
- ContractAdministratorsForChannelOrgExecuteContract DeployCommandsOnContractResource

- ContractAdministratorsForChannelOrgDisplayContract
DatabeanResourceGroup



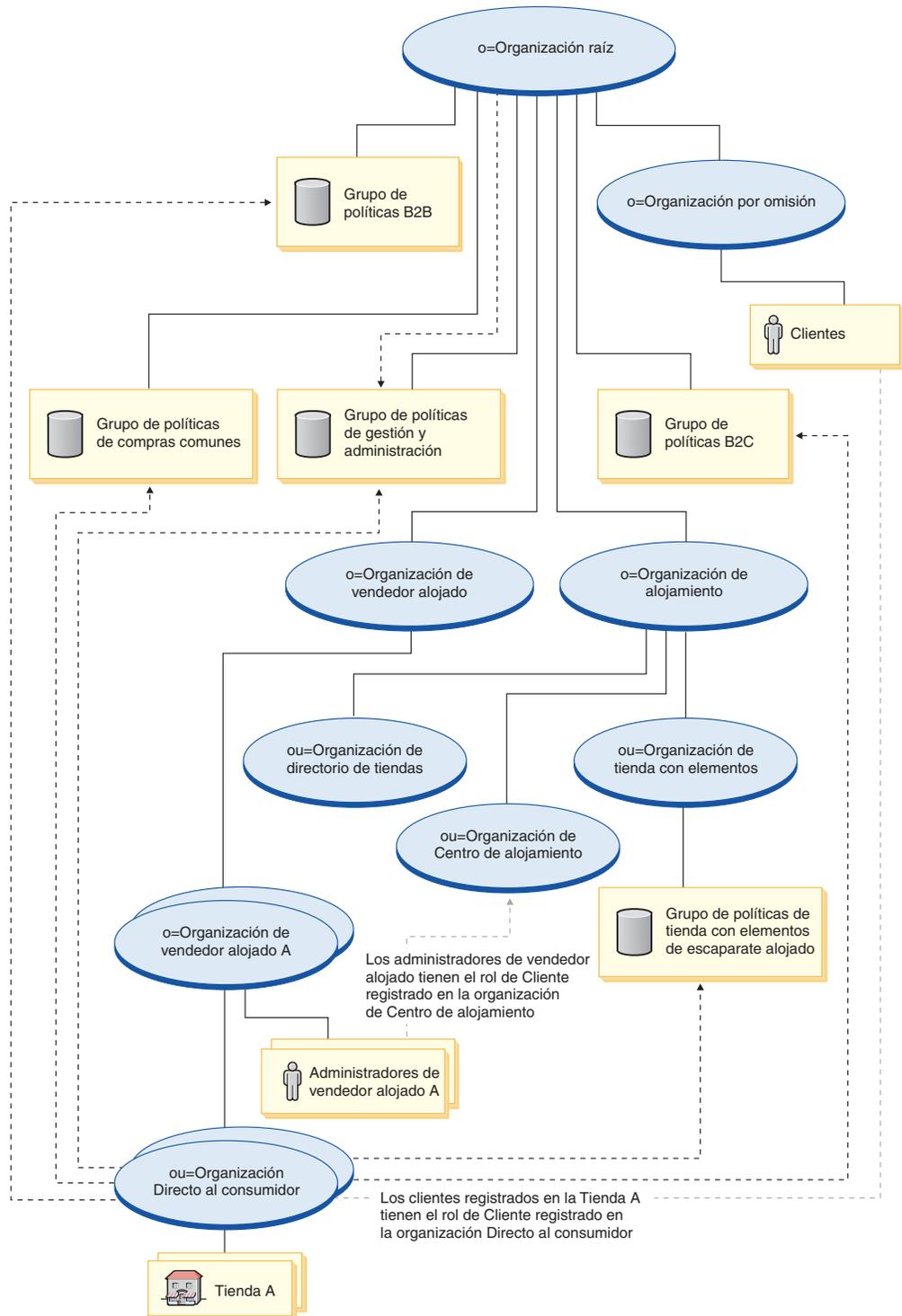
Descripción



La organización de directorio de tiendas se suscribe directamente al grupo de políticas de gestión y administración y es propietaria y se suscribe al grupo de políticas de directorio de tiendas. Como resultado, estas políticas se aplican al directorio de tiendas, que está directamente bajo la organización de directorio de tiendas.

El grupo de políticas de directorio de tiendas contiene la política siguiente:

- AllUsersExecutePublicStoreAllUsersViews

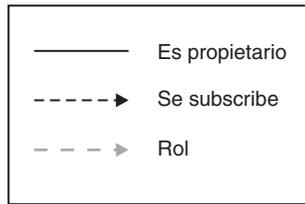


La organización de vendedor alojado no se suscribe directamente a ningún grupo de políticas. Como consecuencia, hereda el grupo de políticas de gestión y administración de la organización raíz. Estas políticas se aplican a la organización de vendedor alojado y a las organizaciones del vendedor alojado A de las que es propietaria, así como a los administradores del vendedor alojado A.

La organización Directo al consumidor se suscribe directamente a los grupos de políticas de gestión y administración, compras comunes, B2B y B2C, así como al grupo de políticas de tienda con elementos de escaparate alojada. Estas políticas se

aplican a todas las tiendas que son propiedad de la organización Directo al consumidor.

Descripción



Roles creados dinámicamente

A los clientes se les asigna el rol de Cliente registrado en la organización que posee la tienda alojada en la que se registran (por ejemplo, ou=Organización B2C).

Cuando se registra un nuevo revendedor, se asignan los roles siguientes:

- La nueva organización de revendedor recibe los roles: Vendedor, Director de marketing, Director de operaciones, Gestor de categorías, Administrador de vendedores y Cliente registrado.
- Al administrador que se ha creado para la nueva organización de revendedor se le otorga el rol de Cliente registrado, Vendedor y Administrador de vendedores en la nueva organización de revendedor, y de Cliente registrado en la unidad de organización Centro de alojamiento.

Esta información se obtiene del archivo MemberRegistrationAttributes.xml. Para más información, consulte el apartado "Roles y el archivo XML MemberRegistrationAttributes" en la página 4 o la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Capítulo 23. Visión general de la tienda de ejemplo de alojamiento (Centro de alojamiento)

El Centro de alojamiento de Commerce es el nuevo ejemplo de un sitio de alojamiento que se proporciona con WebSphere Commerce. Utilice este ejemplo para aprender a configurar un sitio de alojamiento en el que podrá alojar vendedores con un catálogo segmentado (es decir, un catálogo independiente) o alojar vendedores que compartan los elementos de catálogo que usted ofrece.

Este ejemplo ilustra las características siguientes:

Las características de autoservicio incluyen:

- Los vendedores se autorregistran en el Centro de alojamiento.
- Una vez aprobados, los vendedores pueden crear una tienda alojada utilizando el Asistente de creación de tiendas.
- Los vendedores tienen capacidades de gestión de tienda, como modificación del aspecto visual y operacional de la tienda, marketing, gestión de productos, etcétera.
- Los vendedores tienen capacidades de organización y gestión de usuarios.

Las características del localizador de tiendas del sitio Directorio de tiendas incluyen:

- Las tiendas alojadas creadas por los vendedores se añaden automáticamente al directorio de tiendas.
- Los clientes pueden localizar tiendas basándose en la categoría de tienda.
- Los clientes pueden localizar tiendas basándose en productos.
- Los vendedores se autorregistran en el Centro de alojamiento.

Las características de gestión de catálogo incluyen:

- Catálogo compartido (para alojar vendedores que comparten el catálogo maestro)
 - El fabricante o distribuidor precarga el catálogo maestro que van a compartir los vendedores.
 - Los vendedores seleccionan las categorías y productos del catálogo maestro y, opcionalmente, crean productos específicos de la tienda para su venta en las tiendas alojadas propias.
- Catálogo segmentado (para alojar tiendas independientes)
 - No hay datos de catálogo compartido precargados para las tiendas alojadas.
 - Los vendedores cargan sus propios productos específicos de la tienda para su venta en las tiendas alojadas.

El Centro de alojamiento de Commerce proporciona todas las páginas y características necesarias para un sitio en línea de Alojamiento de Cadena de valor. Está empaquetado con WebSphere Commerce como un archivador de tienda. Todo lo que se necesita para ver la tienda de ejemplo es publicar el archivador en el servidor WebSphere Commerce Server utilizando la herramienta de publicación de la Consola de administración de WebSphere Commerce. Este ejemplo está basado en un flujo de alojamiento típico. Las páginas de tienda de ejemplo se pueden

personalizar. Todas las páginas de la tienda de ejemplo de Centro de alojamiento de Commerce utilizan JavaServer y XML para cargar los datos necesarios.

Capítulo 24. Creación de una tienda basada en el Centro de alojamiento

Parte uno: Publicar el ejemplo de alojamiento

Siga estos pasos para publicar el modelo de negocio:

1. Abra la Consola de administración de WebSphere Commerce.
2. Conéctese como Administrador de sitio.
3. Seleccione gestionar el sitio.
4. Pulse **Tienda > Publicar**.
5. Seleccione Hosting.sar y pulse **Publicar**.
6. Pulse **Siguiente**.
7. Pulse **Siguiente**.
8. Pulse **Finalizar**.

Parte dos: Configurar WebSphere Commerce Payments

WebSphere Commerce Payments debe estar configurado e iniciado. Para obtener información sobre cómo configurar WebSphere Commerce Payments, consulte la sección Tareas de la ayuda en línea de WebSphere Commerce.

Parte tres: Habilitar el seguimiento del inventario para tiendas alojadas

Las tiendas alojadas se crearán con la característica ATP (Disponibilidad asegurada) habilitada, pero con el seguimiento del inventario inhabilitado por omisión.

Para habilitar el seguimiento del inventario para todas las tiendas alojadas que se creen con el Asistente de creación de tiendas:

1. Abra el archivo TemplateHostingContract.xml con un editor; el archivo se encuentra en el directorio siguiente: `/dir_instal_WC/xml/trading/xml`
2. Busque la serie de caracteres siguiente: `inventoryopflags`.
3. Sustituya `inventoryopflags=14` por `inventoryopflags=0`.
4. Guarde el archivo.

Para habilitar el seguimiento del inventario para una tienda alojada que se importe utilizando un archivo XML desde WebSphere Commerce Accelerator:

1. Con un editor, abra el archivo XML que define la tienda alojada.
2. Busque la serie de caracteres siguiente: `inventoryopflags`.
3. Sustituya `inventoryopflags=14` por `inventoryopflags=0`.
4. Guarde el archivo.

Nota: La serie `inventoryopflags` es sólo para el elemento `FulfillmentCenter` del archivo XML. Si no hay ningún elemento `FulfillmentCenter` en el archivo XML, este paso no es necesario.

Para habilitar el seguimiento del inventario para una tienda alojada que ya se ha creado:

1. Ejecute el SQL siguiente: `Update ffmcenter set inventoryopflags='0' where name = '<nombre del centro de despacho de pedidos de la tienda>`

2. Repita el paso 1 para todos los centros de despacho de pedidos de la tienda.

Parte cuatro: Inhabilitar la aprobación para el registro de vendedores

Se proporcionan dos opciones para que el Administrador de sitio configure nuevos registros de vendedor. El flujo de aprobación está habilitado por omisión. Para inhabilitarlo, siga los pasos que se indican a continuación:

1. Abra la Consola de administración de organizaciones de WebSphere Commerce.
2. Conéctese como Administrador de sitio.
3. Pulse **Gestión de acceso > Organizaciones**.
4. Seleccione Organización de vendedor alojado y pulse **Aprobaciones**.
5. En la ventana de aprobaciones disponibles, pulse **Inhabilitar aprobaciones de registro de revendedor heredadas** y pulse **Añadir**.
6. Pulse **Aceptar**.

Parte cinco: Crear trabajos planificados para el sitio

Deben crearse varios trabajos planificados a nivel de sitio para que se ocupen del flujo de transición de pedidos (o la gestión de despacho de pedidos ATP) y para activar una serie de informes de correo electrónico para las tiendas alojadas. Los trabajos planificados deben crearse desde la Consola de administración.

La lista siguiente muestra los trabajos planificados que es recomendable crear para el sitio:

- `ExecuteSpecifiedCommandForHostedStores`
 - `BalancePayment`
 - `PayCleanup`
 - `ProcessBackorders`
 - `RAreallocate`
 - `ReleaseExpiredAllocations`
 - `ReleaseToFulfillment`
- `ReportsNotify`

A continuación se ofrece una breve descripción de los trabajos:

ExecuteSpecifiedCommandForHostedStores

Este trabajo acepta un parámetro denominado "commandName". La finalidad de este trabajo es ejecutar el mandato que se especifica para todas las tiendas alojadas en el sitio. El mandato actual que se pasa como "commandName" debería poder ejecutarse requiriendo únicamente el parámetro "storeId".

BalancePayment

Este mandato llama al mandato de tarea `DoDepositCmd` para capturar el pago una vez que el pedido se ha enviado. Este mandato implementa la función de captura de pago automática para WebSphere Commerce.

PayCleanup

Este mandato cancela los pedidos de WebSphere Commerce que tienen peticiones de autorización de pago rechazadas por las instituciones financieras respectivas durante un periodo de tiempo superior al configurado por una tienda.

ProcessBackorders

Este mandato asigna inventario a los pedidos en espera que se crearon cuando el inventario no estaba disponible.

RAREallocate (Redistribuir asignaciones para inventario esperado)

Este mandato redistribuye Registros de inventario esperado (EIR) abiertos para los pedidos en espera existentes. Esto es necesario para predecir con más exactitud el momento en que estarán disponibles artículos de pedidos en espera cuando se añade o modifica la información de EIR, y cuando se suprimen o asignan artículos de pedidos en espera anteriores.

ReleaseExpiredAllocations

Este mandato devuelve inventario asignado a la tabla de recepciones de un artículo de pedido asignado anteriormente que ha excedido su límite de fecha de caducidad.

ReleaseToFulfillment

Este mandato libera artículos asignados de un pedido para su despacho.

ReportsNotify

Este trabajo activa una serie de mensajes de correo electrónico para las tiendas alojadas. Los mensajes de correo electrónico activados son informe de resumen de pedidos, informe de comercio de la tienda, informe de uso de tienda e informe de comercio del sitio.

Nota: Los mensajes de correo electrónico sólo se pueden recibir si el transporte y los tipos de mensajes correspondientes están configurados correctamente. En la Parte seis de estos procedimientos encontrará los pasos de configuración.

Para crear un trabajo planificado, siga las instrucciones que se proporcionan en el tema *Planificar un trabajo* de la ayuda en línea. En la tabla siguiente se listan los parámetros recomendados para cada trabajo:

Tabla 15. Parámetros de planificación de trabajos recomendados

Nombre del trabajo planificado	Parámetros del trabajo	Hora de inicio recomendada	Intervalo (en segundos) recomendado	Prioridad recomendada
ExecuteSpecified CommandForHosted Stores	commandName =BalancePayment	00:00	86.400	1
ExecuteSpecified CommandForHosted Stores	commandName =PayCleanup	00:00	86.400	1
ExecuteSpecified CommandForHosted Stores	commandName =ProcessBackorders	00:00	86.400	8
ExecuteSpecified CommandForHosted Stores	commandName =RAREallocate	00:00	86.400	1
ExecuteSpecified CommandForHosted Stores	commandName =ReleaseExpired Allocations	00:00	3.600	8
ExecuteSpecified CommandForHosted Stores	commandName =ReleaseTo Fulfillment	00:00	3.600	10

Tabla 15. Parámetros de planificación de trabajos recomendados (continuación)

ReportsNotify		00:00	86.400	1
---------------	--	-------	--------	---

Parte seis: Configurar la notificación por correo electrónico para el sitio

El procedimiento siguiente habilita la notificación por correo electrónico al cliente cuando se autoriza un pago, cuando se autoriza un pedido, cuando se cancela un pedido, etcétera.

Nota: Debe tener un servidor de correo configurado para poder enviar mensajes de correo electrónico a los clientes. Si no tiene un servidor de correo configurado, no podrá enviar notificaciones por correo electrónico, pero las demás características de la tienda de ejemplo seguirán funcionando.

La tabla siguiente muestra las notificaciones de correo electrónico que deben configurarse para el sitio:

Tabla 16. Notificaciones de correo electrónico que se han de configurar para el sitio

Notificaciones de correo electrónico soportadas	Tipo de mensaje
Restablecimiento de contraseña	Mensaje de notificación para restablecimiento de contraseña
Pedido autorizado	Mensaje para un pedido autorizado
Pedido sometido	Mensaje para un pedido recibido
Pedido cancelado	Mensaje de notificación para un pedido cancelado
Notificación de envío	Mensaje para notificar un manifiesto de envío de pedido al cliente
Lista de deseos	Un mensaje de difusión
Registro de vendedor aprobado	Notificación de registro de revendedor aprobado
Registro de vendedor rechazado	Notificación de registro de revendedor rechazado

La tabla siguiente muestra las notificaciones de correo electrónico que deben configurarse para el Centro de alojamiento de Commerce:

Tabla 17. Notificaciones de correo electrónico que se han de configurar para el Centro de alojamiento de Commerce

Notificaciones de correo electrónico soportadas	Tipo de mensaje
Informe de comercio del sitio	Mensaje para informe de comercio del sitio
Opinión/comentarios	Mensaje sometido por el cliente

Para habilitar las notificaciones de correo electrónico, haga lo siguiente:

1. Configure el transporte
 - a. Abra la Consola de administración utilizando un ID de administrador de sitio.
 - b. En la página Selección de sitio/tienda para Consola de administración, seleccione Sitio o Tienda. Si selecciona Tienda, se visualiza la sección Seleccionar tienda e idioma.

- En la lista Nombre, seleccione la tienda.
 - En la lista desplegable Idioma, seleccione el idioma.
 - Pulse **Aceptar**. Se visualiza la página de presentación de la Consola de administración de tiendas.
- c. En el menú Configuración, pulse **Transportes**. Se visualiza la página Configuración del transporte.
- Si el transporte Correo electrónico no aparece en la lista
 - 1) Pulse **Añadir**. Se abre el diálogo Añadir transporte.
 - 2) Marque el recuadro de selección situado junto al transporte que desea añadir a la tienda. Se pueden seleccionar todos los transportes marcando el recuadro de selección que hay en la parte superior izquierda. Si no hay ningún transporte disponible, significa que ya ha añadido todos los transportes que el Administrador de sitio ha habilitado.
 - 3) Pulse **Añadir** para añadir el transporte, o pulse **Cancelar** para volver a la página Configuración del transporte.
 - Si el transporte Correo electrónico aparece en la lista
 - 1) Verifique que el estado del transporte Correo electrónico sea *Activo*. Si el estado del correo electrónico es inactivo, selecciónelo y luego pulse **Cambiar estado**.
 - 2) Seleccione Correo electrónico y luego pulse **Configurar**. Se visualiza la página Parámetros de configuración del transporte.
 - 3) En el campo Sistema principal, escriba el nombre totalmente calificado de su servidor de correo, por ejemplo, miservidor.ibm.com.
 - 4) En el campo Protocolo, escriba smtp en minúsculas, o el protocolo que desee. Pulse **Aceptar**.
2. Configure o cree los tipos de mensajes
- a. Abra la Consola de administración utilizando un ID de administrador de sitio.
- b. En la página Selección de sitio/tienda para Consola de administración, seleccione Sitio o Tienda. Si selecciona Tienda, se visualiza la sección Seleccionar tienda e idioma.
- En la lista Nombre, seleccione la tienda.
 - En la lista desplegable Idioma, seleccione el idioma.
 - Pulse **Aceptar**. Se visualiza la página de presentación de la Consola de administración de tiendas.
- c. En el menú Configuración, pulse **Tipos de mensajes**. Se visualiza la página Configuración del tipo de mensaje.
- d. Cree la notificación que desea enviar como se indica a continuación:
- 1) Pulse **Nueva**. Se visualiza la página Asignación de transporte de mensajes.
 - 2) Seleccione el tipo de mensaje en la lista desplegable Tipo de mensaje. Consulte en la tabla anterior los tipos de mensajes que puede utilizar en el sitio o tienda.
 - 3) En el campo Gravedad del mensaje, escriba 0 a 0.
 - 4) En la lista desplegable Transporte, seleccione **Correo electrónico**. Si la opción Correo electrónico no aparece en la lista, haga lo siguiente:
 - a) En la lista desplegable Formato de dispositivo, seleccione **Formato de dispositivo estándar**.

- b) Pulse **Siguiente**. Se visualiza la página de parámetros de Asignación de transporte de mensajes.
- c) Complete los campos como se indica a continuación:

Sistema principal

El nombre totalmente calificado de su servidor de correo, por ejemplo, ejemplo.ibm.com.

Tipo de protocolo

smtp (en minúsculas) o el protocolo que esté utilizando.

Destinatario

Entre una dirección de correo electrónico válida. Esta dirección se sustituirá por la dirección de correo electrónico del cliente en tiempo de ejecución si el mensaje es para un comprador.

Remitente

Entre la dirección de correo electrónico que desea utilizar como remitente del mensaje, por ejemplo pedidos@ejemplo.ibm.com. Debe ser una dirección de correo electrónico para un usuario válido en el servidor de correo.

Asunto

Entre el texto que desea que aparezca en la línea de asunto del mensaje, por ejemplo Su pedido ha sido aceptado.

- d) Pulse **Finalizar**. Se visualiza la página Configuración del tipo de mensaje.

Nota: Repita el procedimiento para crear tipo de mensaje para cada notificación listada en las tablas. Configure el transporte para cada una de las tiendas alojadas después de crearlas.

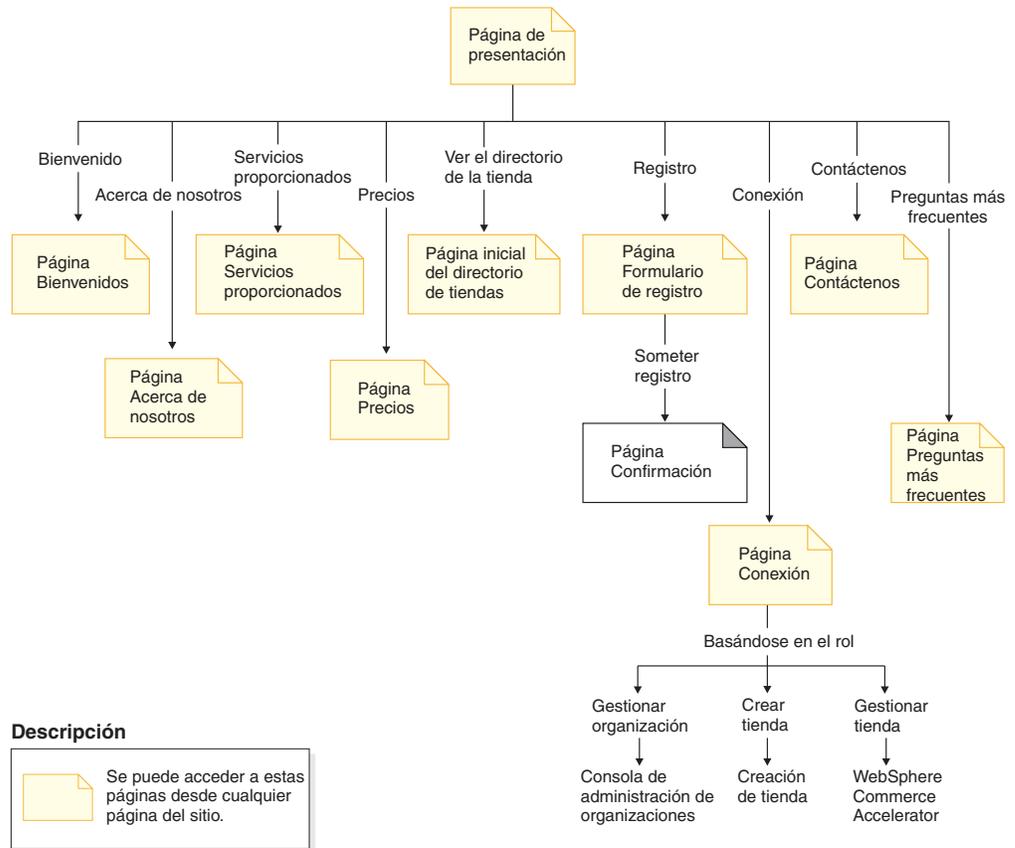
Parte siete: Proporcionar el archivo catalog.csv de ejemplo para que lo bajen los vendedores

Es recomendable que proporcione el archivo catalog.csv de ejemplo para que los vendedores puedan bajarlo desde el Centro de alojamiento de Commerce. Este ejemplo puede servir como punto de partida para que los vendedores creen su estructura de catálogo. Puede encontrar un ejemplo en el directorio de ejemplos: `/dir_instal_WC/samples/catalogimport/catalog.csv`

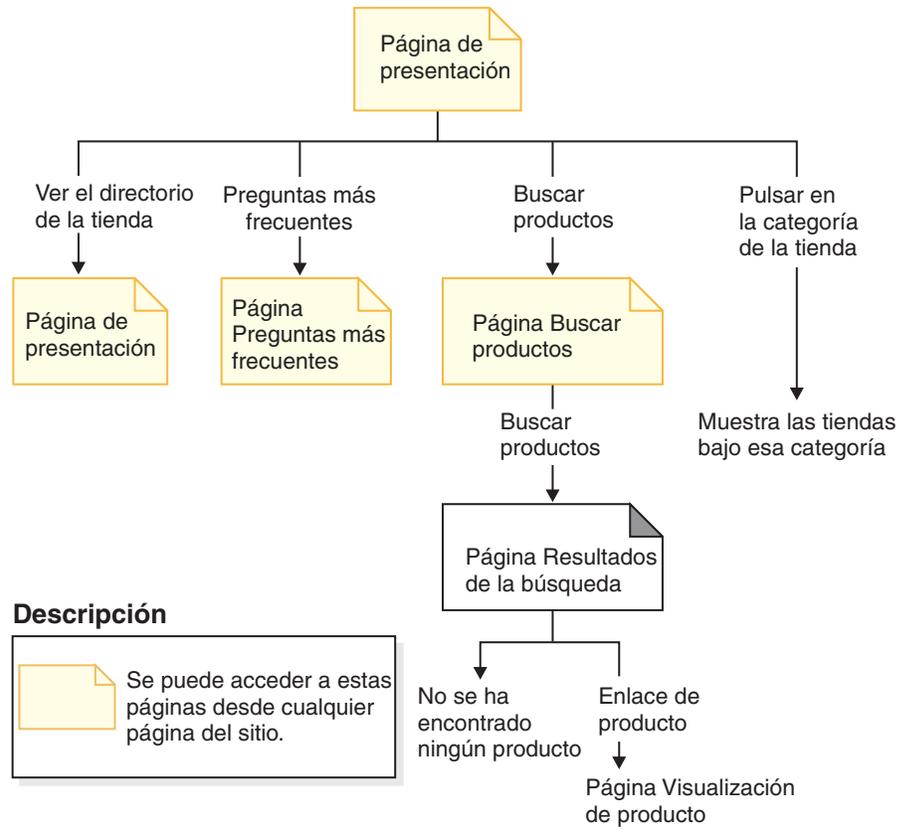
Flujos de tienda del Centro de alojamiento de Commerce

Los diagramas siguientes muestran el flujo de tienda básico del Centro de alojamiento y del Directorio de tiendas.

Flujo de tienda del Centro de alojamiento



Flujo de tienda del Directorio de tiendas



Capítulo 25. Ejemplos de uso del Centro de alojamiento de Commerce

El ejemplo de alojamiento incluye ejemplos de uso que los clientes pueden seguir durante los procesos de registro de nuevo vendedor, aprobación, creación de una tienda alojada y apertura de la tienda alojada al público.

Registrar un nuevo vendedor

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un nuevo vendedor se registra en el Centro de alojamiento de Commerce.

Condición previa

El cliente entra en el Centro de alojamiento de Commerce

Flujo básico

1. El cliente decide registrarse como nuevo vendedor. El cliente pulsa el enlace de registro. Se visualiza la página de formulario de Registro.
2. El cliente entra la información necesaria y pulsa Someter registro.
3. El sistema crea una organización y un usuario para el nuevo vendedor.
4. El sistema asigna los roles a la organización y al usuario tal como se describe en el archivo MemberRegistrationAttributes.xml. Para obtener más información, consulte el apartado “Roles creados dinámicamente” en la página 237
5. El sistema determina si se requiere la aprobación del usuario antes de que éste se active.
6. El sistema muestra una página de confirmación.
7. El cliente queda a la espera del correo electrónico de confirmación de registro.

Condición posterior

El sistema activa el ID de usuario inmediatamente si no se requiere ninguna aprobación. Esto significa que el cliente puede utilizar de inmediato el ID de conexión que se ha creado. O bien el sistema somete la petición de aprobación al Administrador de sitio y el ID de conexión que se ha creado quedará inhabilitado.

Crear una tienda alojada

Este ejemplo de uso describe el flujo funcional de sucesos cuando un vendedor crea una tienda alojada en el Centro de alojamiento de Commerce.

Condición previa

El vendedor se ha registrado y está conectado al Centro de alojamiento de Commerce.

Flujo básico

1. El vendedor pulsa el enlace **Crear una tienda**.
2. El sistema muestra la página de selección de idioma del Asistente de creación de tiendas.

3. El vendedor selecciona el idioma por omisión para la tienda y pulsa **Aceptar**.
4. El sistema muestra la página general del Asistente de creación de tiendas. Si hay categorías de tienda definidas, la página mostrará el campo de selección de categoría de tienda.
5. El vendedor rellena los campos de información sobre la tienda y selecciona una moneda por omisión. El vendedor pulsa **Siguiente**.
6. El sistema determina todas las tiendas con un tipo de tienda de MPS y muestra las tiendas modelo.
7. El vendedor selecciona una tienda modelo y pulsa **Siguiente**.
8. El sistema determina todas las tiendas con un tipo de tienda de CPS y muestra las tiendas con elementos de catálogo.
9. El vendedor selecciona una opción en la página de catálogo y pulsa **Siguiente**.
10. El sistema muestra la página de despacho.
11. El vendedor añade centros de despacho de pedidos para la tienda y pulsa **Siguiente**.
12. El sistema determina la disponibilidad de WebSphere Commerce Payments y muestra las opciones de pago disponibles en el sitio.
13. El vendedor selecciona las opciones de pago a proporcionar en la tienda y pulsa **Siguiente**.
14. El sistema muestra la página de resumen.
15. El vendedor revisa la información y pulsa **Finalizar**.

Condición posterior

El sistema crea la tienda alojada en estado Suspendida. El Administrador de sitio tendrá que reanudarla (cambiarla al estado Cerrada) para que el vendedor pueda obtener la autorización para abrir la tienda al público.

Capítulo 26. Guías de aprendizaje del Centro de alojamiento de Commerce

Nota: Las guías de aprendizaje de FashionFlow son aplicables a las tiendas alojadas (tiendas creadas con el Asistente de creación de tiendas), excepto las siguientes:

- Venta dirigida
- Opciones de creación y recepción de correo electrónico
- Utilización de la Exploración de productos y la Comparación de productos

Para esas guías de aprendizaje, consulte el Capítulo 7, “Guías de aprendizaje de FashionFlow”, en la página 87.

Enviar mensajes (comentarios, opinión, sugerencias) al Administrador de sitio

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Enviar mensajes al Administrador de sitio.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, asegúrese de haber completado los pasos de la sección Configurar la notificación por correo electrónico para el sitio.

Enviar mensajes

Para enviar un mensaje a un Administrador de sitio, un vendedor puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Contáctenos**.
3. Seleccione el motivo en la lista desplegable y escriba el mensaje.
4. Pulse **Someter**.

Autorregistrarse en el Centro de alojamiento de Commerce

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Registrar un nuevo vendedor.

Autorregistro

Para autorregistrarse en el Centro de alojamiento de Commerce, un posible vendedor puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>

2. Pulse **Registro**
3. Entre la información necesaria y pulse **Someter registro**.
4. Si las aprobaciones están habilitadas, el Administrador de sitio tiene que aprobar el usuario. De lo contrario, vaya directamente a la sección siguiente.
5. Desde el Centro de alojamiento de Commerce, pulse **Conexión**.
6. Conéctese como Administrador de sitio.
7. Pulse **Peticiones de aprobación** en el menú **Aprobaciones**.
8. Seleccione el nuevo registro de vendedor y pulse **Aprobar**.
9. Escriba algún comentario y pulse **Aceptar**.

Crear una tienda alojada con un catálogo vacío

Nota: Esta nota es sólo para las tiendas alojadas de Cadena de valor creadas con el Asistente de creación de tiendas. Cuando un vendedor crea una tienda alojada, no es una publicación de tienda *normal*, y los elementos de datos de idioma de la tienda, salvo el idioma por omisión de la tienda, no se traspasan a la tienda alojada. Por lo tanto, si un vendedor añade un idioma soportado a una tienda, los elementos de tienda para ese idioma no están disponibles. Si se va a añadir un idioma soportado a una tienda alojada, asegúrese de que los elementos traducidos (datos de la tienda y archivos de propiedades) estén disponibles para la tienda o las páginas de tienda no funcionarán correctamente.

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Crear una tienda alojada.

Crear una tienda alojada con un catálogo vacío

Para crear una tienda alojada con un catálogo vacío, un nuevo vendedor puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**.
3. Escriba su ID y contraseña de conexión y pulse **Conexión**.
4. Pulse **Crear tienda**. El Asistente de creación de tiendas se carga en el mismo navegador.
5. Seleccione un idioma y pulse **Aceptar**.
6. En la página General, escriba toda la información relativa a la tienda. Seleccione CAD porque los datos de catálogo que se subirán tienen los precios en dólares canadienses. Pulse **Siguiente**.
7. En la página Tipo de tienda, seleccione una tienda con perfil para compartir sus procesos de negocio y archivo JSP. Pulse **Siguiente**.
8. En la página Catálogo, seleccione el tipo de catálogo para la tienda. Para este ejemplo, elija catálogo vacío. Pulse **Siguiente**.
9. En la página Despacho, escriba el nombre del centro de despacho de pedidos. Pulse **Siguiente**.
10. En la página Pagos, seleccione los métodos de pago para la tienda. Tenga en cuenta que, actualmente, para que esta página muestre los métodos de pago, WebSphere Commerce Payments debe estar configurado. Pulse **Siguiente**.

11. En la página Resumen, revise toda la información. Pulse **Finalizar**.

Crear una tienda alojada con un catálogo compartido

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Crear una tienda alojada.

Crear una tienda alojada con un catálogo compartido

Para crear una tienda alojada con un catálogo compartido, un nuevo vendedor puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**.
3. Escriba su ID y contraseña de conexión y pulse **Conexión**.
4. Pulse **Crear tienda**. El Asistente de creación de tiendas se carga en el mismo navegador.
5. Seleccione un idioma y pulse **Aceptar**.
6. En la página General, escriba toda la información relativa a la tienda. Seleccione USD porque los datos del catálogo compartido tienen definidos los precios en dólares estadounidenses. Pulse **Siguiente**.
7. En la página Tipo de tienda, seleccione una tienda con perfil para compartir sus procesos de negocio y archivo JSP. Pulse **Siguiente**.
8. En la página Catálogo, seleccione el tipo de catálogo para la tienda. Para este ejemplo, seleccione el catálogo existente. Pulse **Siguiente**.
9. En la página Despacho, escriba el nombre del centro de despacho de pedidos. Pulse **Siguiente**.
10. En la página Pagos, seleccione los métodos de pago para la tienda. Tenga en cuenta que, actualmente, para que esta página muestre los métodos de pago, WebSphere Commerce Payments debe estar configurado. Pulse **Siguiente**.
11. En la página Resumen, revise toda la información. Pulse **Finalizar**.

Reanudar una tienda alojada nueva

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Reanudar una tienda alojada que está en estado suspendida.

Reanudar una tienda alojada nueva

Para reanudar una tienda alojada nueva, un Administrador de sitio puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión** y conéctese como Administrador de sitio.
3. Pulse **gestionar tienda**.
4. Seleccione Centro de alojamiento de Commerce y pulse **Aceptar**.

5. Pulse **Alojamiento de sitios > Tiendas alojadas**.
6. Seleccione la tienda alojada y pulse **Reanudar**.

Cambiar la información de la tienda alojada

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Cambiar información de la tienda (como nombre, descripción o dirección).
- Cambiar las monedas e idiomas soportados por la tienda.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada en el sitio.

Cambiar la información de la tienda alojada

Para cambiar información sobre la tienda alojada, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**.
3. Pulse **gestionar tienda**.
4. Pulse **Tienda > Cambiar perfil**.
5. Modifique el nombre de la tienda, la descripción y la información de contacto.
6. Añada una nueva moneda y un nuevo idioma soportado.
7. Verifique los cambios en la página de inicio de la tienda alojada y en la página **Contáctenos**.

Nota: Al añadir nuevas monedas, debe haber precios definidos en el catálogo para la nueva moneda o debe definirse un tipo de conversión. Al añadir nuevos idiomas, la información de la tienda debe definirse en el nuevo idioma (es decir, información del perfil de tienda, descripción del catálogo, descripción de la modalidad de envío, etcétera).

Cambiar el aspecto visual y operacional de una tienda alojada

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Subir y cambiar el logotipo de la tienda.
- Cambiar las páginas de tienda modificando mensajes.
- Cambiar el estilo, color y banner de la tienda.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada en el sitio.

Cambiar el aspecto visual y operacional de una tienda alojada

Para cambiar el aspecto visual y operacional de una tienda alojada, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**
3. Pulse **Gestionar tienda**.
4. Cambie el logotipo de la tienda
 - a. Pulse **Tienda > Subir el logotipo**.
 - b. Pulse **Examinar**. Seleccione un archivo de imagen en su máquina. Pulse **Aceptar**.
 - c. Pulse **Subir y aplicar**.
5. Cambie las páginas de la tienda
 - a. Pulse **Tienda > Cambiar páginas**.
 - b. Seleccione la sección **Inicio**.
 - c. Añada algún texto HTML.
 - d. Pulse **Aceptar**.
6. Cambie el estilo de la tienda
 - a. Pulse **Tienda > Cambiar estilo**.
 - b. Modifique el estilo, los colores o el banner.
 - c. Pulse **Ver tienda** para ver los cambios en el escaparate.

Cambiar el flujo de la tienda alojada

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Cambiar el flujo básico de la tienda.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada en el sitio.

Cambiar el flujo de la tienda alojada

Para cambiar el flujo de la tienda alojada, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**.
3. Pulse **Gestionar tienda**.
4. Pulse **Tienda > Cambiar flujo**.
5. Vaya al panel Estado de los pedidos y deseccione el recuadro Seguimiento del estado del pedido. Pulse **Aceptar**.
6. Inicie la tienda, vaya al enlace Mi cuenta y observe que Estado de los pedidos se ha eliminado.

Importar y subir datos del catálogo

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Importar y subir datos del catálogo.
- Subir imágenes del catálogo.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada con un catálogo vacío.

Importar y subir datos del catálogo

Para importar y subir datos del catálogo, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en `http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp`
2. Pulse **Conexión**.
3. Pulse **Gestionar tienda**.
4. Pulse **Importar catálogo** en el menú **Comercialización**.
5. Pulse **Subir catálogo**.
6. Seleccione la codificación y elija un archivo en su sistema de archivos para subirlo. Encontrará un ejemplo en `/dir_instal_WCS/samples/catalogimport/catalog.csv`
7. Pulse **Subir archivo**.
8. En la lista de importación del catálogo, seleccione el archivo que ha subido y pulse **Publicar catálogo**.
9. Espere aproximadamente 5 minutos hasta que el proceso de importación de catálogo termine de subir los datos.
10. Una vez publicado el catálogo, pulse **Subir imágenes**.
11. Pulse **Examinar** y suba la imagen que desee. Las imágenes de ejemplo se encuentran en `/dir_instal_WCS/samples/catalogimport/images.zip`
12. Seleccione la carpeta de destino y pulse **Subir**.
13. Verifique el escaparate.

Filtrar productos para la tienda

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Filtrar categorías o productos.
- Ajustar precios del catálogo maestro para la tienda alojada.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada que utilice el catálogo maestro compartido.

Filtrar productos para una tienda

Para filtrar productos para la tienda, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**
3. Pulse **Gestionar tienda**.
4. Pulse **Filtro de catálogo** en el menú **Comercialización**.
5. Pulse la categoría **Monitores** y pulse **Excluir**.
6. Pulse **Guardar**.
7. Pulse **Renovar**.
8. Abra el escaparate y observe que la categoría Monitores ya no aparece.
9. Navegue por los IBM Thinkpads y elija siempre la primera categoría o producto disponible hasta que llegue a la página de visualización de artículo. Anote el precio del producto ya que utilizaremos la herramienta de filtro de catálogo para aumentar este precio de venta.
10. Vuelva a la ventana gestionar tienda, expanda IBM Thinkpad, expanda IBM Thinkpad Series i, expanda IBM Thinkpad Serie i 1200.
11. Seleccione el producto **TPi1200 700 128 64/10 24X 13.3"**.
12. Pulse **Calcular precio**.
13. Pulse **Establecer ajuste de precio**
14. Entre un 50% de Aumento y pulse **Aceptar**.
15. Pulse **Guardar**.
16. Pulse **Renovar**.
17. Pulse **Calcular precio** y el precio debería ser un 50% más caro que en el paso 12.
18. Verifique el precio de escaparate de este producto.

Crear y utilizar cupones

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Crear una promoción de cupón.
- Anunciar una promoción de cupón.
- Subir un archivo de imagen.
- Registro.
- Perfil de caja rápida
- Proceso normal de pasar por caja.
- Añadir un cupón a la lista de cupones
- Canjear un cupón.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada en el sitio.

Creación de cupones

Para configurar cupones para la tienda, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**
3. Pulse **Gestionar tienda**.
 - a. En el menú **Comercialización**, pulse **Promociones de cupón**. Aparecerá la ventana Promoción de cupón, que contiene una lista de las promociones de cupón definidas actualmente.
 - b. Seleccione **Nueva...** para crear una nueva promoción de cupón. Aparecerá la página Información general de la promoción de cupón.
 - c. En el recuadro de texto Nombre, escriba **Promoción de cupón 03**.
 - d. En el recuadro de texto Descripción, escriba una descripción del cupón que va a ofrecer. Escriba **20% de descuento en el pedido**.
 - e. Ahora tiene que determinar la fecha de entrada en vigor del cupón. Puede seleccionar que el cupón esté siempre en vigor, o puede determinar un periodo de tiempo específico. Si selecciona un **periodo de tiempo específico**, debe escribir la fecha de inicio y de finalización y la hora de inicio y de finalización. Esta es la opción que desea seleccionar. Así pues, escriba *la fecha actual* (en el formato indicado) como la fecha de inicio, y *una semana a partir de la fecha actual* (en el formato indicado) como la fecha de finalización, y especifique como hora de inicio las **7:00** y como hora de finalización las **23:00**.
 - f. Seleccione **Siguiente** para ir a la página Detalles.
 - g. Seleccione la moneda, **EUR**.
 - h. En Número de cupones a ofrecer, seleccione **Cualquier número**.
 - i. En Tipo de condición de compra, seleccione **Tipo de pedido**. (Podría seleccionar tipo de producto si quisiera aplicar los cupones a un producto específico y no a todo el pedido).
 - j. Seleccione **Siguiente** para ir a la página Condición de compra de pedido.
 - k. Para el Importe mínimo requerido, escriba **200**. Este es el importe mínimo que un cliente tiene que gastar para recibir la promoción de cupón. Si desea aplicar un importe mínimo requerido, también puede hacerlo aquí. Si efectúa esa selección, aparecerá un recuadro de texto para que escriba el importe. En este caso, sin embargo, no desea escribir un importe máximo.
 - l. Seleccione **Siguiente** para ir a la página Valor del cupón.
 - m. Ahora debe determinar si desea el **Cupón como un tanto por ciento** o como un importe fijo de descuento. En este caso, ha dicho que desea ofrecer un 20% de descuento en el pedido. Así pues, seleccione la opción de tanto por ciento. (Si seleccionase un importe fijo, aparecería un recuadro de texto para que escribiese el importe.)
 - n. Pulse **Finalizar** para guardar la promoción de cupón. La promoción de cupón se visualiza en la lista Promoción de cupón y se establece automáticamente como activa. Debería recibir un mensaje indicando que la promoción de cupón se ha creado satisfactoriamente. Pulse **Aceptar**.
 - o. Regresará a la página **Promociones de cupón** y debería ver el cupón.
4. Ahora ya puede crear una propuesta de anuncio.
 - a. En el menú **Marketing**, seleccione **Propuesta de anuncio**.

- b. Seleccione **Nueva...** para crear una propuesta de anuncio para su nueva promoción de cupón. (Si quisiera cambiar, suprimir o recibir un resumen de una promoción existente, seleccione dichas opciones). Aparecerá la página Definición general.
 - c. En el recuadro de texto Nombre de la propuesta de anuncio, escriba **Propuesta de anuncio para la promoción de cupón 03**.
 - d. En el recuadro desplegable Tipo, seleccione **Imagen**.
 - e. En la lista desplegable URL, seleccione **Promoción de cupón**. Ahora pulse **Listar** para seleccionar la promoción de cupón. Esto le llevará a la página Lista de cupones. Marque el recuadro situado junto a su promoción de cupón. Si desea escribir información adicional, hay dos campos personalizables en esta página. Pulse **Siguiente**. Esto le llevará a la página Definición de la descripción.
 - f. En el recuadro de texto **Ubicación**, escriba el nombre de la vía de acceso relativa del archivo flash o de imagen con respecto al directorio inicial de la tienda (es decir, con respecto a *vía_instalación_WAS/InstalledApps/WC_Enterprise_App_nombreinstancia.ear/wcstores.war/nombre_tienda*). Escriba *images/coupon_20_percent.gif*. (Nota: cree y copie un GIF de 20 % de descuento dentro del zip en */WebSphere/AppServer/installedApps/WC_Enterprise_App_nombreinstancia.ear/wcstores.war/dir_tienda/images/*).
 - g. En el recuadro Texto de marketing, escriba el texto que se visualizará con la imagen del cupón en la tienda.
 - h. Pulse **Finalizar**. Debería recibir un mensaje indicando que la propuesta de anuncio se ha creado satisfactoriamente. Pulse **Aceptar**.
 - i. Regresará a la página Propuesta de anuncio, y debería ver la propuesta de anuncio. Si quiere, puede seleccionar esta propuesta de anuncio y cambiarla, suprimirla o recibir un resumen de la misma.
5. Cree una campaña.
 - a. En el menú **Marketing**, seleccione **Campaña**. Aparecerá la ventana Campaña, que contiene una lista de las campañas definidas actualmente.
 - b. Seleccione Nueva... para crear una nueva campaña. Aparecerá la página **Definición general**.
 - c. Escriba un nombre para la campaña, **Campaña de ejemplo**. Escriba una descripción de la campaña, por ejemplo **20% de descuento en el pedido por un importe superior a 200 euros**. Esta descripción aparecerá en la ventana Lista de campañas y le ayudará a identificar la campaña. Escriba la siguiente descripción: **Cupón de 20% descuento en pedido**. Pulse **Siguiente**. Aparecerá la página Definición de los objetivos comerciales.
 - d. Escriba el patrocinador de la campaña y los objetivos de la campaña. Escriba **Propietario de la campaña**, y el objetivo es **Aumentar el gasto de consumo**.
 - e. Pulse **Finalizar** para guardar la campaña. Debería recibir un mensaje indicando que la campaña se ha creado satisfactoriamente. Pulse **Aceptar**. La campaña se muestra en la lista Campañas. Antes de poder utilizar esta campaña, debe crear iniciativas.
 6. Cree iniciativas de campaña.
 - a. En el menú **Marketing**, seleccione **Iniciativas de campaña**. Aparecerá la ventana Iniciativas de campaña, que contiene una lista de las iniciativas de campaña definidas actualmente.

- b. Seleccione **Nueva...** para crear una nueva iniciativa de campaña. Aparecerá la página Definición general.
 - c. Escriba el nombre de la iniciativa de campaña, **Promoción de cupón de ejemplo**.
 - d. En la lista desplegable **Clasificación de las iniciativas**, seleccione **cupón**.
 - e. En el recuadro de texto Descripción, escriba una descripción para la iniciativa, por ejemplo **Iniciativa de campaña para la campaña de ejemplo**.
 - f. En la lista desplegable **Campaña**, seleccione la campaña; en este caso, **Campaña de ejemplo**.
 - g. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición del contenido dinámico visualizado (Qué).
 - h. Seleccione **Mostrar anuncio** y luego **Anunciar cupón**.
 - i. En el recuadro derecho, seleccione la propuesta de anuncio correcta disponible para esta iniciativa de campaña, **Propuesta de anuncio para la promoción de cupón 03**.
 - j. Pulse **Añadir**, para añadir la propuesta de anuncio al recuadro Propuesta de anuncio seleccionada.
 - k. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición de los clientes objetivo (Quién).
 - l. Seleccione **Dirigirse a todos los clientes**. Si selecciona dirigirse a perfiles de cliente, debe tener algunos perfiles de cliente ya definidos.
 - m. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición de fechas para clientes objetivo (Cuándo).
 - n. Seleccione **Todos los días**, puesto que ya ha establecido un periodo de tiempo específico.
 - o. Pulse **Siguiente** para ir a la página Definición de comportamientos de cliente objetivo (Cuál). Si hay comportamientos de cliente ya definidos, aparecerán en esta página.
 - p. En este escenario, no queremos añadir un comportamiento de cliente. Pulse **Finalizar** para guardar esta iniciativa de campaña. Debería recibir un mensaje indicando que la iniciativa de campaña se ha creado satisfactoriamente. La iniciativa de campaña se muestra en la lista Iniciativas de campaña. Si desea cambiar, duplicar, suspender, reanudar o suprimir esta iniciativa, seleccione la opción correspondiente y siga el asistente para completar los pasos.
7. Planifique la promoción de cupón.
- a. En el menú **Marketing**, seleccione **Zonas de e-Marketing**.
 - b. En esta lista, seleccione **StoreHomePage**, para que el cupón se visualice en la página de presentación de la tienda.
 - c. Pulse el botón **Planificar**. Esto le llevará a la página Planificación de iniciativa de campaña.
 - d. Seleccione **Nueva...** para planificar una nueva iniciativa de campaña. Esto le llevará a la página Planificar iniciativas de campaña.
 - e. En la lista desplegable Campañas seleccionadas, seleccione **Campaña de ejemplo**.
 - f. En Iniciativas de campaña disponibles, seleccione **Promoción de cupón de ejemplo**.
 - g. Pulse **Añadir**, para añadir la iniciativa de campaña al recuadro Iniciativas de campaña seleccionadas.

- h. Decide ejecutar esta iniciativa de campaña indefinidamente, de modo que selecciona esta opción. Pulse **Aceptar** para guardar la información de planificación. Verá que la iniciativa de campaña está planificada. Si desea cambiar la planificación, selecciónela y efectúe los cambios.

Subir la imagen de la promoción

1. Seleccione **Tienda > Gestionar archivos**.
2. Seleccione la carpeta de destino.
3. Pulse **Examinar** y seleccione el archivo de imagen que desea subir.
4. Pulse **Subir**.
5. Vuelva a cargar la página de inicio de la tienda en el navegador para ver la promoción de cupón.

Utilización de cupones

En el ejercicio siguiente usted es el comprador que visita la tienda. Cuando entra en la tienda, se fija que en la página de presentación hay anunciado un cupón de descuento del 20%. Por este motivo decide registrarse. Para empezar a comprar, haga lo siguiente:

1. En la tienda alojada, pulse **Regístrese**. Se visualiza la página Registro.
2. Entre la información en los campos de registro. Pulse **Someter**. Se visualiza la página Mi cuenta.
3. La página Mi cuenta le permite administrar la información de su cuenta. Mientras está en dicha página, se da cuenta de que contiene una sección denominada Perfil de caja rápida. Decide crear ahora un perfil de caja rápida para poder realizar el proceso de pasar por caja con más rapidez. Pulse **Crear o actualizar perfil**.
4. En la página Perfil de caja rápida, entre las direcciones de envío y de facturación, además del método de envío preferido y la información sobre el pago. Para esta guía de aprendizaje, entre la siguiente información sobre la tarjeta de crédito:
 - a. En la lista desplegable **Tipo de tarjeta de crédito**, seleccione **Visa**.
 - b. En el campo **Número de la tarjeta**, escriba 4111111111111111.
 - c. En la lista desplegable **Mes de caducidad**, seleccione 10.
 - d. En la lista desplegable **Año de caducidad**, seleccione 2004.
5. Pulse **Someter**. Se visualiza la página Mi cuenta.
6. Pulse **Inicio**. Se visualiza la página Inicio. Observe que ahora se visualiza un banner que anuncia cupones en el lado derecho de la página de inicio.
7. En el banner, pulse en la imagen del 20% de descuento para recibir el cupón. Se visualiza la página Mis cupones, que dice que el cupón es válido para el pedido completo y no tiene una fecha de caducidad.
8. Ahora tiene que comprar algo en la tienda. Busque uno o más productos.
9. Pulse **Añadir al carro de la compra**. Se visualiza la página Carro de la compra. Revise los artículos del carro de la compra.
10. Pulse **Caja rápida**. Se visualiza la página Resumen del pedido de caja rápida.
11. Para canjear sus cupones, pulse **Rescatar cupones**. Se visualiza la página Cupones aplicables.
12. Puesto que el cupón de pedido completo es aplicable a su pedido, selecciónelo y luego pulse **Aplicar cupones**. Se visualiza de nuevo la página Resumen del pedido de caja rápida. Observe que el descuento del cupón ahora ya se ha aplicado.

13. Revise la información de facturación y envío.
14. Entre la información de la tarjeta de crédito. Para esta guía de aprendizaje, repita la información de tarjeta de crédito especificada en el paso 4 anterior.
15. Cuando esté seguro de que el pedido es correcto, pulse **Realizar pedido ahora**. Se visualiza la página Confirmación del pedido, que muestra los detalles del pedido.

Visualizar informes de operaciones

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Buscar pedidos formalizados por los clientes
- Visualizar informes de operaciones

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada. Debe formalizarse uno o varios pedidos de prueba en la tienda para obtener datos relevantes en los informes.

Visualizar informes de operaciones

Para visualizar informes de operaciones, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**
3. Pulse **Gestionar tienda**.
4. Pulse **Buscar pedidos** en el menú **Operaciones**.
5. Pulse **Búsqueda avanzada**.
6. Seleccione una **Fecha de inicio** y pulse **Buscar**.
7. La lista de pedidos debería mostrar el nuevo pedido del comprador.
8. Pulse **Informes de operaciones** en el menú **Informes**.
9. Pulse **Informe de estado de pedidos**.
10. Seleccione una **Fecha de inicio** y una **Fecha de finalización**. Pulse **Aceptar**.
11. El nuevo pedido debería aparecer listado.

Abrir una tienda al público

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Abrir una tienda al público.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada.

Abrir la tienda

Para abrir una tienda al público, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**.
3. Pulse **Gestionar tienda**.
4. Pulse **Tienda > Abrir/Cerrar**.
5. Pulse **Abrir tienda**.

Crear un administrador para manejar el catálogo

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Crear un administrador.
- Asignar un rol a un administrador.
- Visualizar las herramientas de gestión de tiendas según el rol.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber un vendedor que haya creado una tienda alojada.

Crear un administrador

Para crear un administrador para que maneje un catálogo, un vendedor existente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Conexión**
3. Pulse **Gestionar organización**.
4. Pulse **Usuarios** en el menú **Gestión de acceso**.
5. Pulse **Nuevo**.
6. En la primera página del asistente, rellene los campos con información.
7. En la segunda página, asegúrese de seleccionar la **Organización padre**. Pulse **Finalizar** cuando haya entrado toda la información.
8. En la lista de usuarios, seleccione el **nuevo usuario** y pulse **Roles**.
9. Seleccione la **organización**.
10. Seleccione el rol **Gestor de categorías**.
11. Pulse **Añadir**.
12. Pulse **Aceptar**.
13. Desde el Centro de alojamiento de Commerce, pulse **Desconexión**.
14. Conéctese como el nuevo Gestor de categorías. Observe que el Gestor de categorías no puede gestionar la organización ni crear una tienda.
15. Pulse **Gestionar tienda**. Fíjese que los menús están limitados a lo que este rol puede realizar.

Utilizar el localizador de tiendas

Demuestra

Esta guía de aprendizaje explica con ejemplos las siguientes características del Centro de alojamiento de Commerce:

- Localizar tiendas por categoría de tienda.
- Buscar tiendas por producto.

Requisito previo

Antes de empezar esta guía de aprendizaje, tiene que haber una tienda alojada en el sitio.

Utilización del localizador de tiendas

Para utilizar el localizador de tiendas, el cliente puede hacer lo siguiente:

1. Vaya al sitio del Centro de alojamiento de Commerce en <http://host/webapp/wcs/stores/servlet/CommerceHostingHub/index.jsp>
2. Pulse **Ver directorio de tiendas**.
3. Se abrirá un nuevo navegador con el sitio del Directorio de tiendas.
4. Pulse el enlace **Todas las categorías de tienda**.
5. En el marco situado más a la derecha, pulse el enlace **Nueva tienda alojada**.
6. Regístrese y haga un pedido. El registro de cliente es opcional.
7. En el navegador Directorio de tiendas, pulse **Buscar productos**.
8. Entre un nombre de producto en el campo **Nombre** y pulse **Buscar**.
9. En la página de resultados de la búsqueda, pulse el enlace **nombre de la tienda** o el enlace **nombre del producto**.

Parte 8. Apéndices

Apéndice. Avisos

Esta información se ha desarrollado para productos y servicios ofrecidos en los Estados Unidos.

Es posible que IBM no ofrezca en otros países los productos, servicios o características descritos en este documento. Solicite información al representante local de IBM acerca de los productos y servicios disponibles actualmente en su zona. Cualquier referencia a un producto, programa o servicio de IBM no pretende afirmar ni implica que sólo pueda utilizarse ese producto, programa o servicio de IBM. En su lugar puede utilizarse cualquier producto, programa o servicio funcionalmente equivalente que no vulnere ninguno de los derechos de propiedad intelectual de IBM. No obstante, es responsabilidad del usuario evaluar y verificar el funcionamiento de cualquier producto, programa o servicio que no sea de IBM.

IBM puede tener patentes o solicitudes de patente pendientes que cubran temas descritos en este documento. La posesión de este documento no le otorga ninguna licencia sobre dichas patentes. Puede enviar consultas sobre licencias, por escrito, a:

*IBM Director of Licensing
IBM Corporation
North Castle Drive
Armonk, NY 10504-1785
EE.UU.*

Para realizar consultas sobre licencias relacionadas con la información de doble byte (DBCS), póngase en contacto con el departamento de propiedad intelectual de IBM en su país o envíe sus consultas, por escrito, a:

*IBM World Trade Asia Corporation
Licensing
2-31 Roppongi 3-chome, Minato-ku
Tokyo 106, Japón*

El párrafo siguiente no se aplica al Reino Unido ni a ningún otro país donde las disposiciones en él expuestas sean incompatibles con la legislación local:

INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES CORPORATION PROPORCIONA ESTA PUBLICACIÓN "TAL CUAL", SIN GARANTÍAS DE NINGUNA CLASE, NI EXPLÍCITAS NI IMPLÍCITAS, INCLUIDAS, PERO SIN LIMITARSE A, LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE NO INFRACCIÓN, COMERCIALIZACIÓN O IDONEIDAD PARA UNA FINALIDAD DETERMINADA. Algunas legislaciones no contemplan la exclusión de garantías, ni implícitas ni explícitas, en determinadas transacciones, por lo que puede haber usuarios a los que no les afecte dicha norma.

Esta información puede contener imprecisiones técnicas o errores tipográficos. La información aquí contenida está sometida a cambios periódicos; dichos cambios se irán incorporando en nuevas ediciones de la publicación. IBM se reserva el derecho de realizar cambios y/o mejoras, cuando lo considere oportuno y sin previo aviso, en los productos y/o programas descritos en esta publicación.

Todas las referencias hechas en este documento a sitios Web que no son de IBM se proporcionan únicamente para su información y no representan en modo alguno una recomendación de dichos sitios Web. El contenido de esos sitios Web no forma parte del contenido de este producto de IBM, por lo que la utilización de dichos sitios es responsabilidad del usuario.

IBM puede utilizar o distribuir la información que se le envíe del modo que estime conveniente sin incurrir por ello en ninguna obligación para con el remitente.

Los propietarios de licencias de este programa que deseen obtener información sobre el mismo con el fin de permitir: (i) el intercambio de información entre programas creados independientemente y otros programas (incluido éste) y (ii) el uso mutuo de la información que se ha intercambiado, deberán ponerse en contacto con:

*IBM Canada Ltd.
Office of the Lab Director
8200 Warden Avenue
Markham, Ontario L6G 1C7
Canadá*

Dicha información puede estar disponible sujeta a los términos y condiciones apropiados, incluyendo, en algunos casos, el pago de una cantidad.

IBM proporciona el programa bajo licencia descrito en esta información, y todo el material bajo licencia disponible para el mismo, bajo los términos del Contrato de cliente IBM, el Acuerdo Internacional de Programas bajo Licencia IBM, o de cualquier acuerdo equivalente entre IBM y el cliente.

La información sobre productos que no son de IBM se ha obtenido de los distribuidores de dichos productos, de los anuncios publicados o de otras fuentes disponibles públicamente. IBM no ha probado esos productos y no puede confirmar la precisión del rendimiento, la compatibilidad ni ninguna otra afirmación relacionada con productos que no son de IBM. Las preguntas sobre las prestaciones de productos no de IBM deben dirigirse a los distribuidores de dichos productos.

Esta información contiene ejemplos de datos e informes que se utilizan en operaciones comerciales cotidianas. Para ilustrar los ejemplos de la forma más completa posible, éstos incluyen nombres de personas, empresas, marcas y productos. Todos estos nombres son ficticios y cualquier similitud con nombres y direcciones utilizados por una empresa real es puramente casual.

LICENCIA DE COPYRIGHT:

Esta información contiene programas de aplicación de ejemplo en lenguaje fuente que ilustran las técnicas de programación en diversas plataformas operativas. Puede copiar, modificar y distribuir estos programas de ejemplo en cualquier formato sin tener que pagar a IBM, con el fin de desarrollar, utilizar, comercializar o distribuir programas de aplicación conformes a la interfaz de programas de aplicación correspondiente a la plataforma operativa para la que se han escrito los programas de ejemplo. Estos ejemplos no se han probado exhaustivamente bajo todas las condiciones. Por lo tanto, IBM no puede garantizar ni afirmar la fiabilidad, servicio o funcionamiento de estos programas. Puede copiar, modificar y distribuir estos programas de ejemplo en cualquier formato sin tener que pagar a

IBM, con el fin de desarrollar, utilizar, comercializar o distribuir programas de aplicación conformes a las interfaces de programas de aplicación de IBM.

Cada copia, parcial o completa, de estos programas de ejemplo, o cualquier trabajo obtenido a partir de los mismos, debe incluir el siguiente aviso de copyright:

©Copyright International Business Machines Corporation 2003. Parte de este código se ha obtenido a partir de Programas de ejemplo de IBM Corp. ©Copyright IBM Corp. 2000, 2003. Reservados todos los derechos.

Si examina esta información en formato de copia software, es posible que no aparezcan las fotografías ni las ilustraciones a color.

Las imágenes, marcas registradas y marcas comerciales de tarjetas de crédito que aparecen en este producto sólo deben utilizarlas los comerciantes a quienes el propietario de la marca de la tarjeta de crédito haya autorizado a aceptar pagos mediante esa tarjeta de crédito.

Marcas registradas

Los términos siguientes son marcas comerciales o marcas registradas de International Business Machines Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países:

400	IBM	
AIX	Lotus	WebSphere
DB2	OS/400	
DB2 Universal Database	QuickPlace	
Domino	Sametime	

El logotipo de IBM es marca comercial o marca registrada de International Business Machines Corporation en los Estados Unidos y en otros países.

Java y todas las marcas comerciales y logotipos basados en Java, son marcas comerciales o marcas registradas de Sun Microsystems, Inc. en los Estados Unidos y/o en otros países.

Microsoft, Windows y Windows NT son marcas comerciales o marcas registradas de Microsoft Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países.

Otros nombres de empresas, productos y servicios pueden ser marcas comerciales o marcas de servicio de otras compañías.

IBM