**Puggysoft**



**SISTEMAS PARA LA ADMINISTRACION DE**

**EMPRESAS y NEGOCIOS.**

**EMPRESA: PUGGYSOFT**

**COCHABAMBA 2022**

**Contenido**

[**1.** **INTRODUCCIÓN** 3](#_Toc122019591)

[**2.** **PRODUCTOS DISPONIBLES** 3](#_Toc122019592)

[**2.1.** **SISTEMA DE VENTAS GENERAL** 3](#_Toc122019593)

[**2.2.** **SISTEMA DE VENTAS PARA RESTAURANTES** 4](#_Toc122019594)

[**3. ROLES DENTRO DE LA EMPRESA** 5](#_Toc122019595)

[**3.1. GERENCIA GENERAL** 5](#_Toc122019596)

[**3.2. EQUIPO DE DESARROLLO** 5](#_Toc122019597)

[**3.3. GERENTE DE VENTAS** 5](#_Toc122019598)

# **INTRODUCCIÓN**

Fundada en 2020, Puggysoft es una consultora de tecnológica enfocada en sistemas comerciales, el objetivo principal de Puggysoft es ayudar a empresas u organizaciones de todo tipo a optimizar y automatizar sus operaciones usando sistemas de software con una amplia gama de tecnologías y soluciones para lograr mejores resultados en los procesos de nuestros clientes y así liberar su verdadero potencial.

# **PRODUCTOS DISPONIBLES**

## **SISTEMA DE VENTAS GENERAL**

El **“sistema de ventas general”** está enfocado a pequeñas y grandes empresas o negocios, este puede ser adaptado a todo tipo de rubro en el cual se requiera vender productos.

|  |  |
| --- | --- |
| Sistema de ventas restaurantes | |
| Rol | Módulos |
| Administrador de usuarios |  |
|  | Adm. de Usuarios |
|  | Adm. de Roles |
|  | Adm. de asignación de roles a usuarios. |
| Administrador de ventas |  |
|  | Adm. de Vendedores |
|  | Adm. de Clientes |
|  | Adm. de Productos   * precio de compra, venta, stock, etc. |
|  | Adm. de Ventas |
|  | Adm. de Reportes   * Cantidad de ventas anual. * Ingresos de ventas anual. * Ganancias de ventas anual. * Cantidad de ventas anual por producto. * Ingresos de ventas anual por producto. * Ganancias de ventas anual por producto. |
| Vendedor |  |
|  | Adm. de Clientes |
|  | Adm. de Ventas |
|  |  |
| Búsqueda/Filtro de datos |  |
|  | Búsquedas/Filtro de Vendedores |
|  | Búsquedas/Filtro de Clientes |
|  | Búsquedas/Filtro de Productos |
|  | Búsquedas/Filtro de Ventas |

## **SISTEMA DE VENTAS PARA RESTAURANTES**

El sistema de ventas para restaurantes está enfocado a pequeños y grandes restaurantes, este puede ser adaptado a cualquier negocio en el cual se requiera vender productos (comida) los cuales requieran una ficha para ser entregados.

|  |  |
| --- | --- |
| Sistema de ventas | |
| Rol | Módulos |
| Administrador de usuarios |  |
|  | Adm. de Usuarios |
|  | Adm. de Roles |
|  | Adm. de asignación de roles a usuarios. |
| Administrador de ventas restaurante |  |
|  | Adm. de Vendedores |
|  | Adm. de Clientes |
|  | Adm. de Productos   * precio de compra, venta, stock, etc. |
|  | Adm. de Pedidos. |
|  | Adm. de Despachos. |
|  | Adm. de Ventas |
|  | Adm. de Reportes   * Cantidad de ventas anual. * Ingresos de ventas anual. * Ganancias de ventas anual. * Cantidad de ventas anual por producto. * Ingresos de ventas anual por producto. * Ganancias de ventas anual por producto. |
| Vendedor restaurante |  |
|  | Adm. de Clientes |
|  | Adm. de Pedidos con fichas. |
|  | Adm. de Despachos. |
|  | Adm. de Ventas. |
|  |  |
| Búsqueda/Filtro de datos |  |
|  | Búsquedas/Filtro de Vendedores |
|  | Búsquedas/Filtro de Clientes |
|  | Búsquedas/Filtro de Productos |
|  | Búsquedas/Filtro de Ventas |

# **3. ROLES DENTRO DE LA EMPRESA**

## **3.1. GERENCIA GENERAL**

Las responsabilidades del gerente son:

* Supervisar la operativa diaria.
* Diseñar la estrategia y fijar objetivos para el crecimiento.
* Mantener presupuestos y optimizar gastos.
* Establecer políticas y procesos.
* Asegurarse que todos trabajen de forma productiva y se desarrollen profesionalmente.
* Proporcionar soluciones a problemas.

## **3.2. EQUIPO DE DESARROLLO**

Las responsabilidades del equipo de desarrollo son:

* Desarrollar los sistemas.
* Testear la aplicación.
* Instalación del sistema.
* Brindar soporte cuando el sistema tenga fallas.

## **3.3. GERENTE DE VENTAS**

Las responsabilidades del ejecutivo de ventas son:

* Encontrar nuevos canales de distribución para la empresa.
* Encontrar nuevos clientes para la empresa.
* Capacitar a los clientes sobre el producto.
* Comunicación directa con clientes.
* Marketing de la empresa.