



SISTEMA DE INFORMACION BASADAS EN COMPUTADORAS
FASE 1: análisis SUBFASE: conocimiento del medio ambiente



HERBOLARIA “ARTEMISA”



EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



SISTEMA DE INFORMACION BASADOS EN COMPUTADORAS

FASE 1: análisis SUBFASE: conocimiento del medio ambiente

ACTIVIDAD: 1.1.1 Identificar y obtener la: Misión, visión, planes, objetivos, funciones, actividades, etc.

MISIÓN

La herbolaria “artemisa” está comprometida con la sociedad en la venta de plantas medicinales, de igual manera brindar conocimiento de este tipo de plantas, seguir rescatando esta tradición que nos acompaña desde tiempos memorables y contribuir a la salud y bienestar de nuestros clientes.

VISIÓN

Ser la herbolaria más reconocida de la zona con el uso de nuestras plantas medicinales de calidad y establecidas para la curación de los malestares de los clientes, distribuir nuestras plantas a diferentes comunidades del estado de Hidalgo, crecer como empresa dentro del sector naturista y brindar conocimiento de nuestro patrimonio cultural.

OBJETIVOS

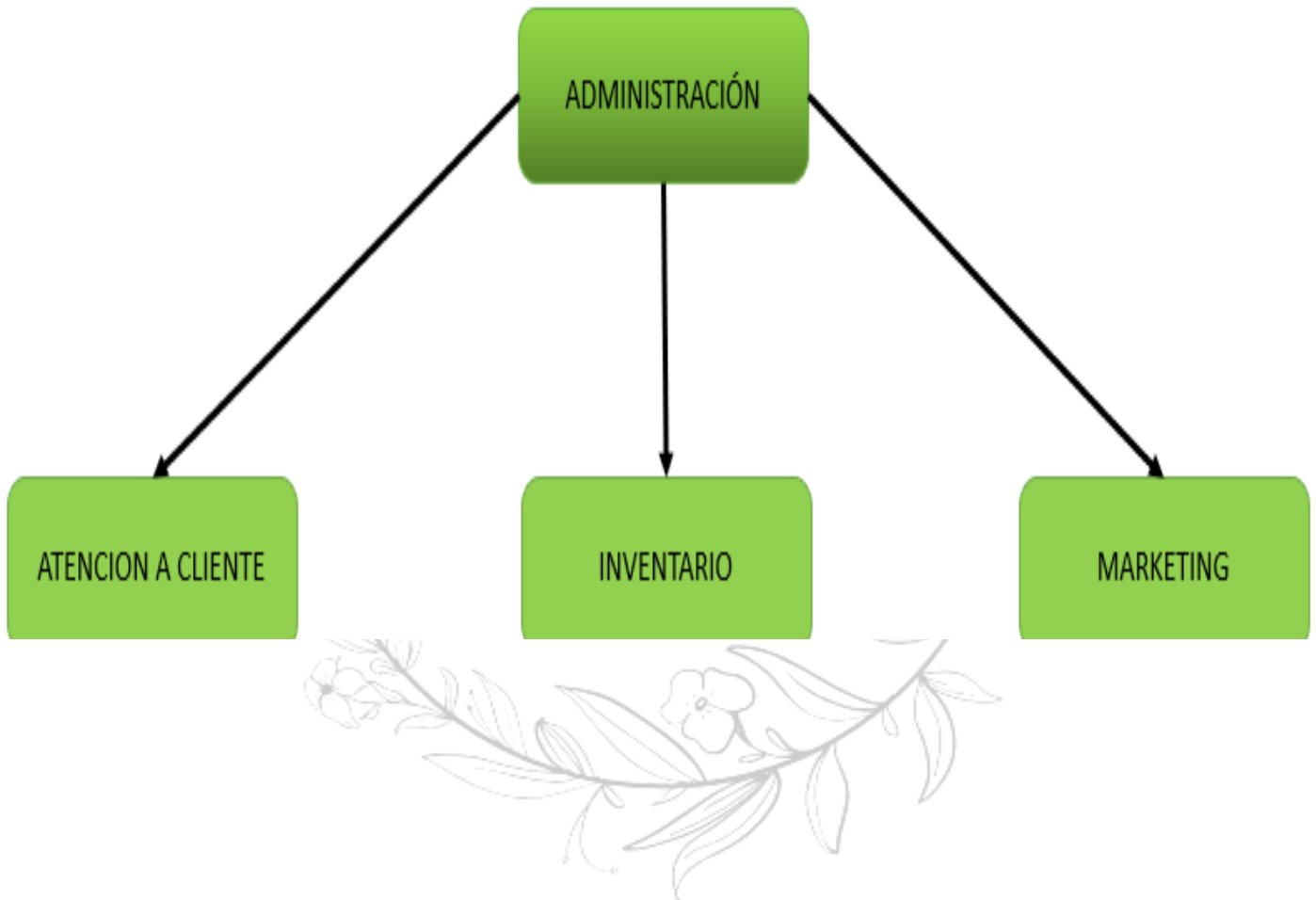
- Mantener el patrimonio cultural mexicano
- Brindar conocimiento sobre el uso de medicina natural
- Dar prioridad a la salud y bienestar de la comunidad
- Brindar productos de calidad y adecuados a las peticiones de la gente
- Crecer dentro del campo naturista y distribuir nuestras plantas en todas las comunidades del estado de Hidalgo.

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">● Gonzales Barajas Ailton Alejandro● Paredes Guzmán Erick Saul● Rangel Rojas Jessica Alejandra● Rodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



SISTEMA DE INFORMACION BASADOS EN COMPUTADORAS
FASE 1: análisis SUBFASE: conocimiento del medio ambiente
ACTIVIDAD: 1.1.2 Identificar estructura organizacional de la empresa.

ORGANIGRAMA DE ÁREAS



EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



ORGANIGRAMA DE PUESTOS



EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



FUNCIONES Y ACTIVIDADES (áreas)

Área	Funciones	Actividades
Administración	Es el encargado de que se lleven a cabo las actividades para que se cumplan los objetivos establecidos por la empresa y de dirigir los recursos para obtener resultados significativos.	<ol style="list-style-type: none">1. Gestiona los recursos2. Organiza la forma de venta3. Administra el presupuesto de la tienda4. Supervisa las tareas5. Motiva al equipo de trabajo6. Evalúa los resultados de las ventas7. Organiza la seguridad8. Organiza la forma de trabajo9. Establece comunicación con el equipo de trabajo
Atención al cliente	Es el encargado de la comunicación con los clientes entablando un vínculo positivo, de atender las inquietudes con alguno de nuestros productos y de realizar las ventas de los productos de nuestra tienda.	<ol style="list-style-type: none">1. Atender al cliente2. Comunicación con las personas3. Realizar la venta de los productos4. Llevar un seguimiento de consultas5. Realizar pedidos6. Resolver las quejas y sugerencias de los clientes7. Ofrecer información de los productos8. Atiende a las sugerencias de los clientes9. Prevenir incidentes dentro de la tienda10. Informar sobre nuestras ofertas de los productos.

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">• Gonzales Barajas Ailton Alejandro• Paredes Guzmán Erick Saul• Rangel Rojas Jessica Alejandra• Rodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



SISTEMA DE INFORMACION BASADOS EN COMPUTADORAS
FASE 1: análisis SUBFASE: conocimiento del medio ambiente
ACTIVIDAD: 1.1.4 Identificar las funciones realizadas en área de aplicación del SI..



inventario	Es el encargado de la gestión y del control de los productos que están almacenados en la tienda, realizar conteo de los productos de la tienda, clasificar los productos por orden alfabético y por tipo de clima (luz o sombra) y también de cubrir la demanda del mercado	<ol style="list-style-type: none">1. Llevar un registro de compra y venta.2. Organiza el espacio para el acomodo de la mercancía.3. identifica la cantidad de plantas disponible.4. Controla los costos de estos y de las cosas que necesitan las plantas.5. Identifica la perdida de los productos.6. Cumple con los pedidos de los clientes.7. Conoce la demanda del mercado8. Gestiona los tiempos de entrega de los productos.9. Utiliza herramientas de gestión
Marketing	Es el encargado de atraer clientes por medio de la telecomunicación, informar a la audiencia sobre el consumo de nuestros productos, administrar las redes sociales de la tienda y gestionar los pedidos de los clientes desde la página.	<ol style="list-style-type: none">1. Atrae a los clientes2. Brinda información con respecto a la tienda y los productos3. Manejar las redes sociales de la tienda4. Encargado de la imagen de la tienda5. Realiza ventas en línea6. Gestiona los pedidos de los clientes

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">• Gonzales Barajas Ailton Alejandro• Paredes Guzmán Erick Saul• Rangel Rojas Jessica Alejandra• Rodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



FUNCIONES Y ACTIVIDADES

(puestos)

Área	Funciones	Actividades
Cajero	Es el encargado de realizar el cobro de la mercancía de los clientes, entrega las facturas de las compras y maneja bases de datos con respecto a la recaudación de pagos de los productos y de herramientas para realizar dichos pagos.	<ol style="list-style-type: none">1. Atiende al cliente2. Recauda los pagos3. Entrega facturas de cobro4. Maneja herramientas tecnológicas5. Realiza la venta de los productos6. Lleva un seguimiento de consultas de los productos
Promotor	Es el encargado de brindar información acerca de los productos de la tienda, interactúa con los clientes y hace mas acreedor a la venta de los productos.	<ol style="list-style-type: none">1. Interactúa con los clientes2. Promociona el producto3. Convince al cliente de adquirir el producto4. Brinda información de los beneficios y uso del producto5. Ofrece promociones de la mercancía.6. Atiende a las quejas y sugerencias de los clientes
Almacentista	Es el encargado del acomodo de los productos y de clasificarlos dependiendo del tipo de planta y tipo de clima.	<ol style="list-style-type: none">1. Acomoda los productos2. Recibe los productos3. Clasificar las plantas4. Resuelve problemas de almacenamiento5. Gestiona los pedidos del producto6. Controla la demanda de los productos7. Registra la compra y venta de los productos

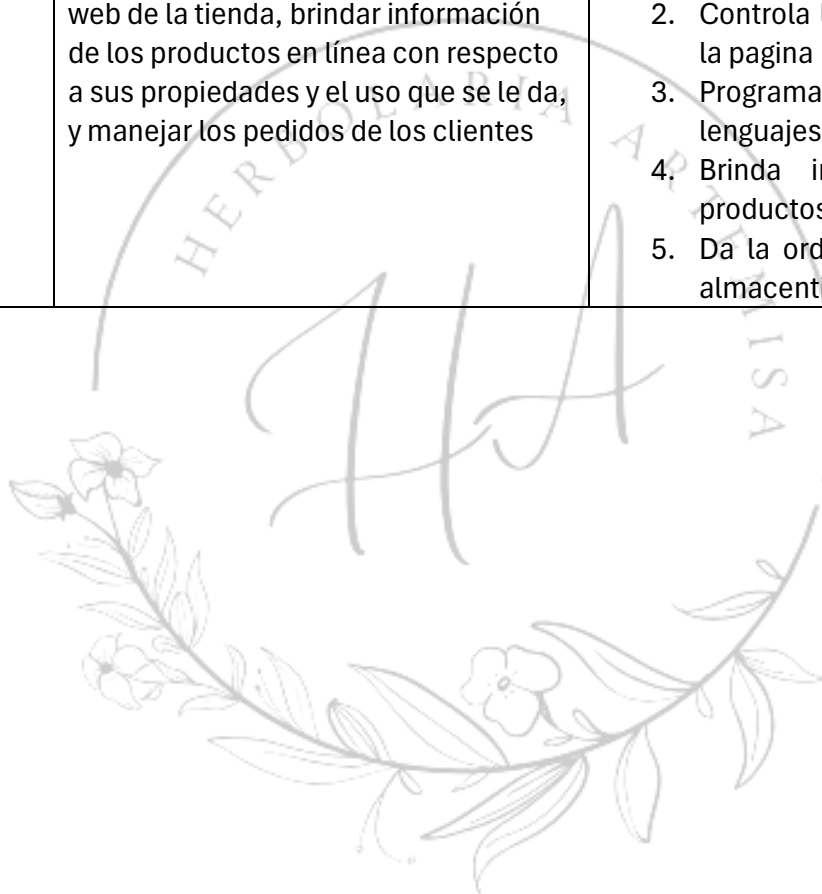
EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">• Gonzales Barajas Ailton Alejandro• Paredes Guzmán Erick Saul• Rangel Rojas Jessica Alejandra• Rodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



SISTEMA DE INFORMACION BASADOS EN COMPUTADORAS
FASE 1: análisis SUBFASE: conocimiento del medio ambiente
ACTIVIDAD: 1.1.5 Elaborar diagrama de flujo de datos de los procesos involucrados.



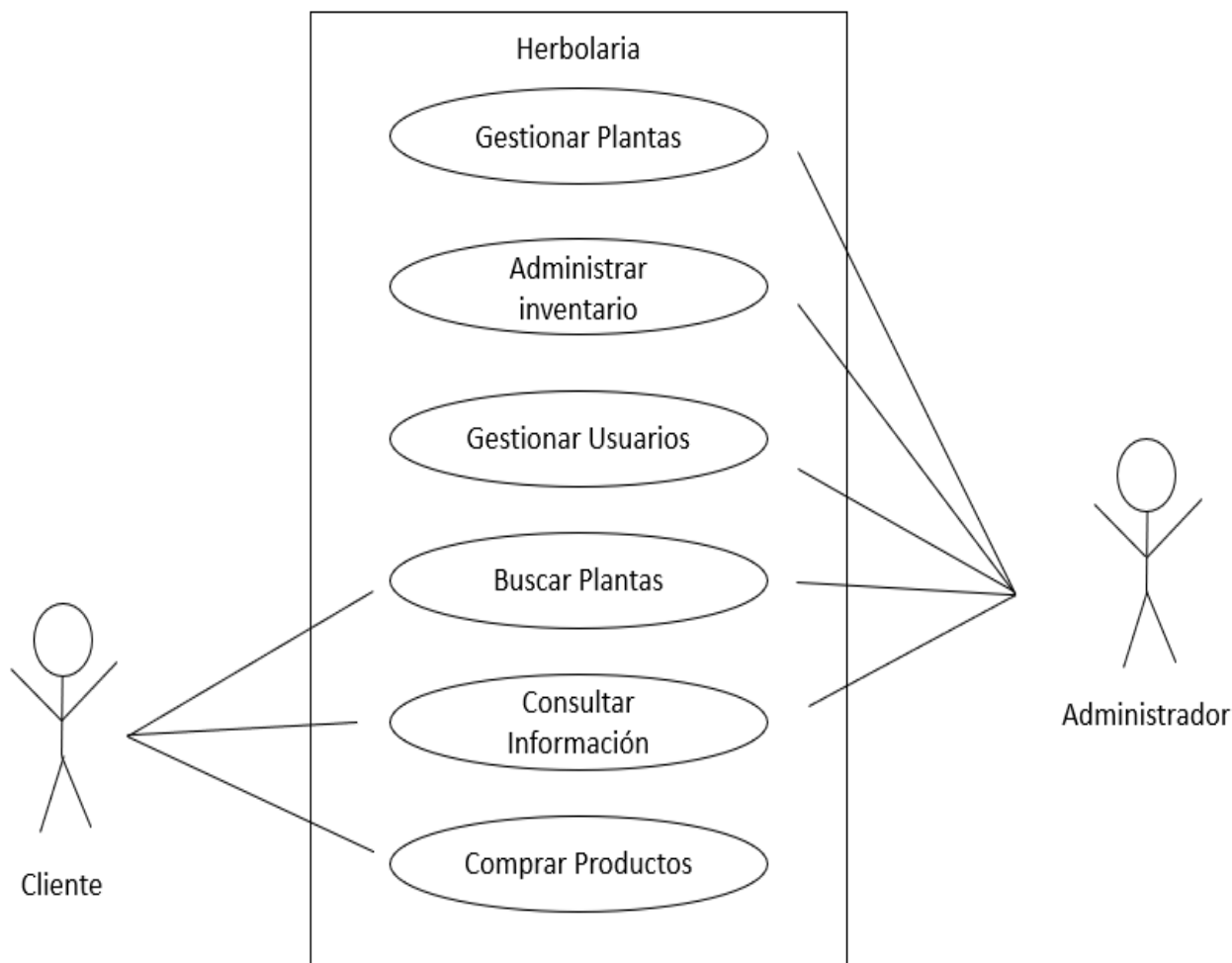
Organizador	Su función es acomodar los productos clasificándolos por orden alfabético y de igual manera clasificándolos por tipo de curación	<ol style="list-style-type: none">1. Organiza los productos2. Recibe los productos3. Clasifica los productos por secciones4. Mantiene un control de las plantas
Desarrollador web	Es el encargado de realizar la pagina web de la tienda, brindar información de los productos en línea con respecto a sus propiedades y el uso que se le da, y manejar los pedidos de los clientes	<ol style="list-style-type: none">1. Diseña la página web2. Controla las redes sociales de la pagina3. Programa en diferentes lenguajes4. Brinda información de los productos5. Da la orden de pedidos a los almacenistas.



EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">• Gonzales Barajas Ailton Alejandro• Paredes Guzmán Erick Saul• Rangel Rojas Jessica Alejandra• Rodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



Diagrama de casos de uso



El diagrama de casos de uso representa las interacciones entre los actores y las funcionalidades del sistema de gestión de plantas. El sistema está diseñado para permitir a los

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



usuarios clientes y administradores, realizar diferentes acciones relacionadas con la gestión de plantas, inventario, usuarios y la obtención de información.

Actores:

Cliente: Es un usuario que interactúa con el sistema para buscar plantas, consultar información sobre productos disponibles y realizar compras.

Administrador: Es un usuario con privilegios que está encargado de administrar y mantener el sistema. Tiene acceso a todas las funciones del sistema, excepto a la compra de productos.

Casos de Uso:

Gestionar Plantas: Permite a los usuarios agregar, modificar o eliminar plantas en el sistema, así como realizar búsquedas y consultas relacionadas con las plantas disponibles.

Administrar Inventario: Función para la gestión y supervisión del inventario de productos relacionados con las plantas. Incluye la actualización de existencias, agregar nuevos productos y la eliminación de productos.

Gestionar Usuarios: Permite al administrador agregar, modificar o eliminar cuentas de usuario en el sistema, así como gestionar sus roles y permisos.

Buscar Plantas: Funcionalidad para permitir a los clientes buscar plantas dentro del sistema.

Consultar Información: Permite a los clientes acceder a información detallada sobre las plantas disponibles, descripciones, características, precios y disponibilidad.

Comprar Productos: Función exclusiva para clientes que les permite seleccionar plantas y realizar compras a través del sistema.

Relaciones:

El actor Cliente está asociado con los casos de uso Comprar Productos, Consultar Información y Buscar Plantas.

El actor Administrador está asociado con todos los casos de uso, excepto Comprar Productos.

Este diagrama de casos de uso nos da una visión general de las interacciones entre los actores y las funciones del sistema, facilitando la comprensión de cómo los usuarios interactúan con el sistema de gestión de plantas en diferentes roles y contextos de uso.

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



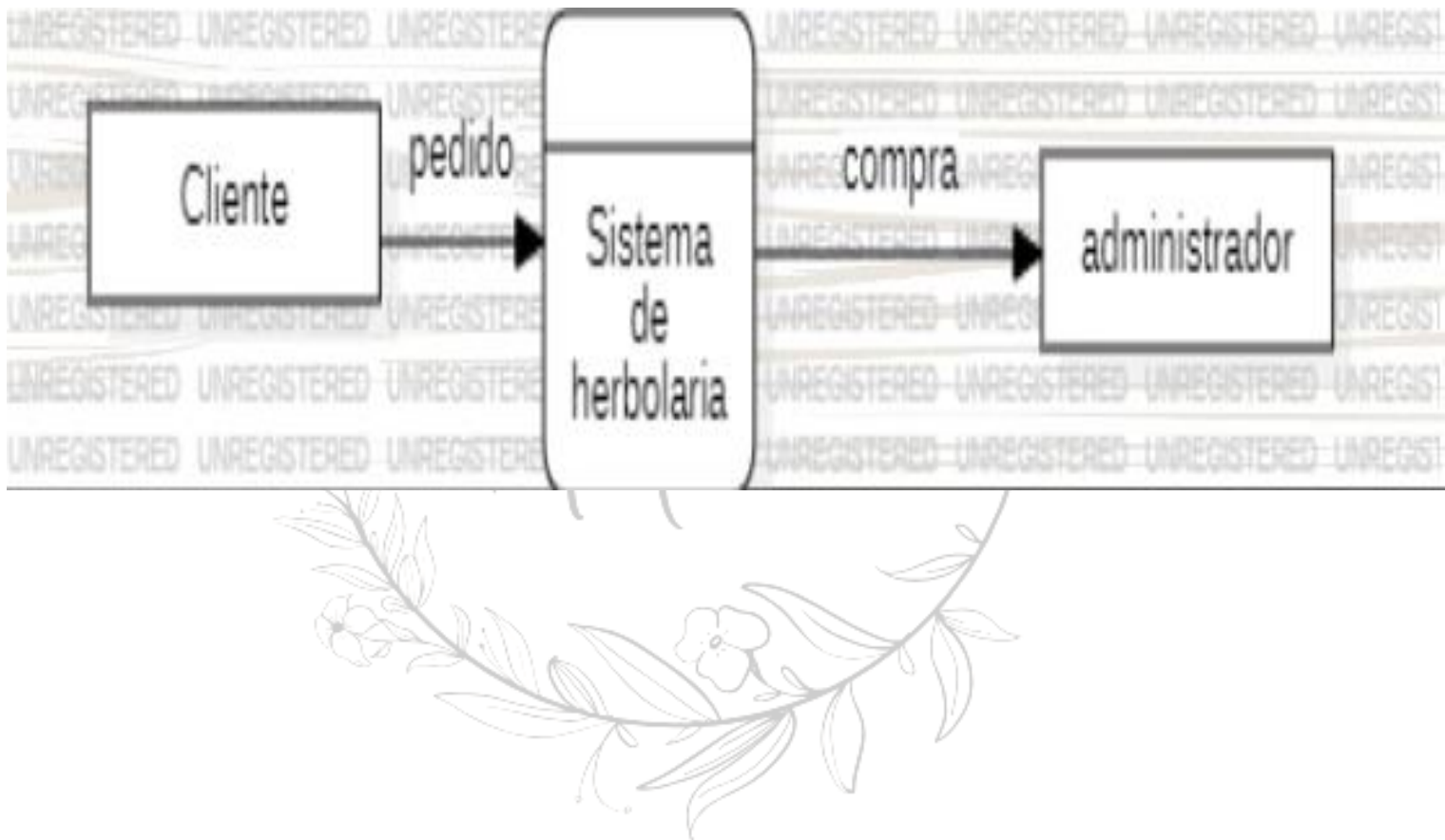
Diagrama de contexto



EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



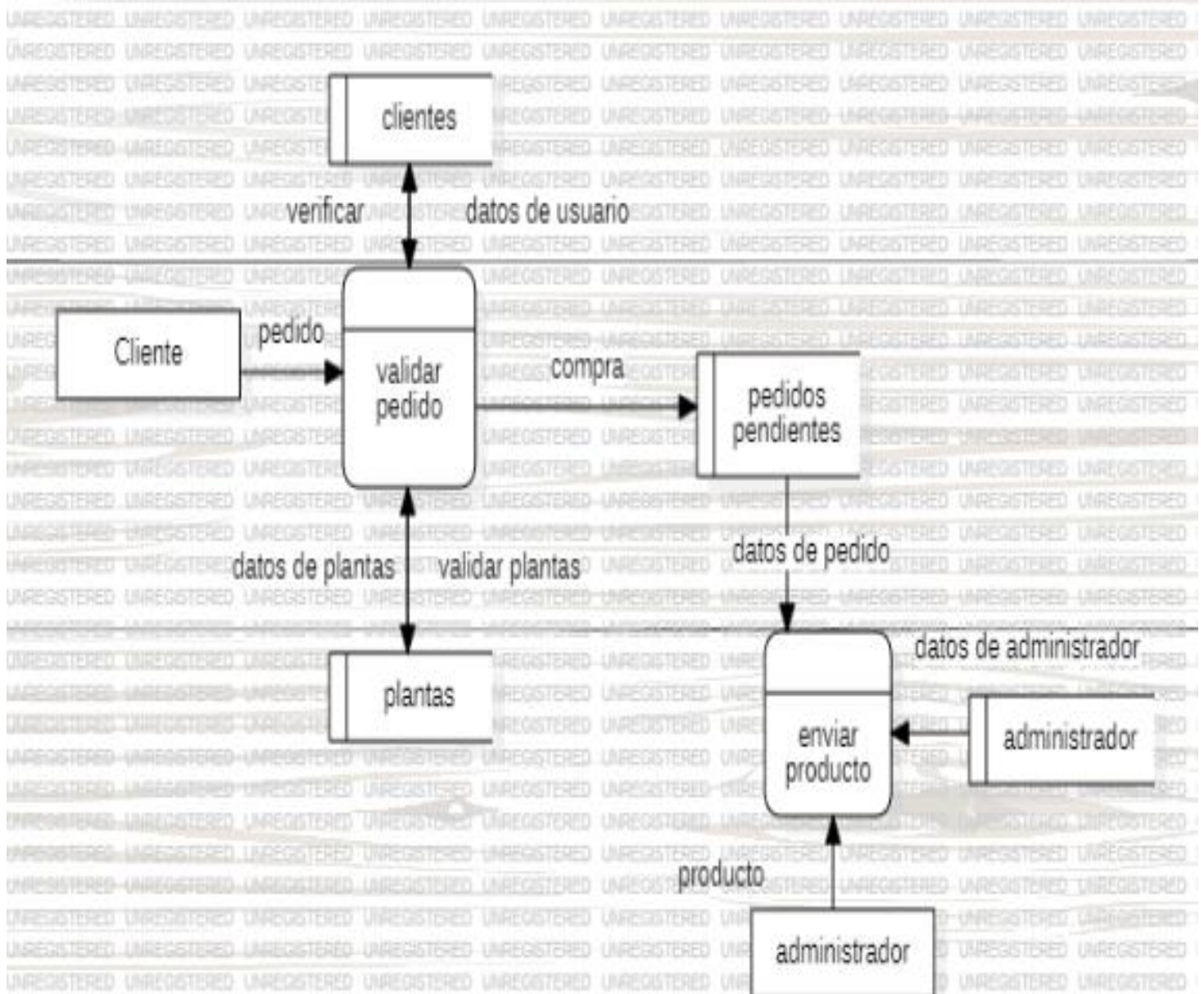
Diagrama de nivel 0



EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



Diagrama de nivel 1



EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



SISTEMA DE INFORMACION BASADOS EN COMPUTADORAS
FASE 1: análisis SUBFASE: conocimiento del medio ambiente
ACTIVIDAD: 1.1.6 Identificar los procesos involucrados en el desarrollo del SI..



Gestión de clientes:

Mantener una base de datos de clientes, historial de compras y datos de contacto.

Seguimiento de ventas:

Registrar y realizar un seguimiento de todas las transacciones de ventas.

Gestión de inventario:

Controlar el inventario de productos herbales para asegurar un suministro adecuado y evitar la escasez o el exceso de existencias.

Servicio al cliente:

Facilitar la comunicación con los clientes a través de canales como correo electrónico para brindar soporte, resolver consultas y recibir comentarios.

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



SISTEMA DE INFORMACION BASADOS EN COMPUTADORAS
FASE 1: análisis SUBFASE: conocimiento del medio ambiente
ACTIVIDAD: 1.1.7 Recopilar todo tipo de documentos (Archivos, formas).



Herbolaria "Artemisa"

Facturar a
Sr. Pedro Garcia Gonzalez

N° de factura
100


Fecha
04/04/2024

DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
Manzanilla	30.00	30.00
jengibre	60.00	60.00
Ruda	20.00	20.00
Canela	10.00	10.00
sabila	80.00	80.00
Total Factura		Mex\$ 200.00

Condiciones y forma de pago
El pago se efectuará en 15 días

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">Gonzales Barajas Ailton AlejandroParedes Guzmán Erick SaulRangel Rojas Jessica AlejandraRodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	





Herbolaria "Artemisa"

Facturar a

Sra. Juana Daniela Texas Martinez

N° de factura

Fecha

01/0

Descripción

Imp

Té verde

Lavanda, aceite

Ajo negro

Pinguica


Copal

Subtotal

internacional 10.0%

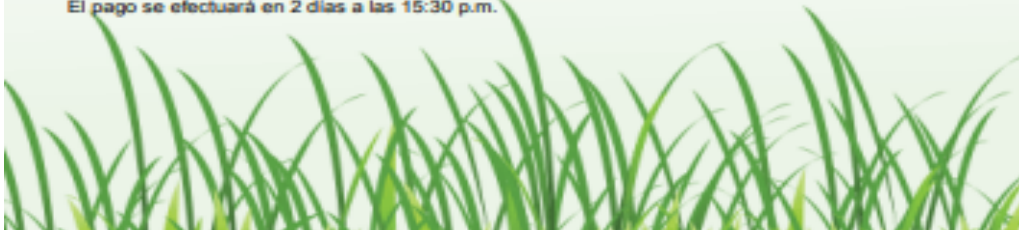
Total Factura

Mex\$ 15



Condiciones y forma de pago

El pago se efectuará en 2 días a las 15:30 p.m.



- Formulario de Registro de Clientes
- Orden de Venta
- Encuestas de Satisfacción del Cliente
- Formulario de Soporte al Cliente: Para registrar consultas, quejas o problemas de los

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">● Gonzales Barajas Ailton Alejandro● Paredes Guzmán Erick Saul● Rangel Rojas Jessica Alejandra● Rodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	



clientes y seguir el proceso de resolución.

ENTREVISTA

ENTREVISTA: FISICA
DURACIÓN: 10 MINUTOS

1. ¿Con qué frecuencia consumes productos herbales o naturales?
2. ¿Qué te motiva a buscar productos herbales en lugar de opciones convencionales?
3. ¿Qué tipo de productos herbales sueles comprar con más frecuencia? (Por ejemplo: té, suplementos, aceites esenciales, etc.)
4. ¿Tienes alguna preferencia específica en cuanto a los sabores de los productos herbales?
5. ¿Qué beneficios buscas al utilizar productos herbales? (Por ejemplo: mejorar la salud general, reducir el estrés, aumentar la energía, etc.)
6. ¿Has experimentado algún problema de salud para el que hayas buscado soluciones herbales en el pasado? Si es así, ¿cuál?
7. ¿Qué canal de compra prefieres para adquirir productos herbales? (Por ejemplo: tienda física, tienda en línea, herbolario especializado, etc.)
8. ¿Qué te motiva a elegir una marca específica de productos herbales?
9. ¿Qué consideras más importante al seleccionar productos herbales? (Por ejemplo: calidad, precio, ingredientes naturales, etc.)
10. ¿Tienes alguna preferencia en cuanto al embalaje de los productos herbales? (Por ejemplo: bolsas resellables, frascos de vidrio, envases biodegradables, etc.)
11. ¿Has utilizado algún método específico para informarte sobre productos herbales antes de comprarlos? (Por ejemplo: investigar en línea, recomendaciones de amigos/familia, consultar a un experto en hierbas, etc.)
12. ¿Qué te gustaría ver más en la gama de productos herbales disponibles en el mercado?
13. ¿Considerarías la posibilidad de comprar productos herbales personalizados según tus necesidades específicas?
14. ¿Qué factor crees que es crucial para la satisfacción del cliente al comprar productos herbales?
15. ¿Tienes alguna sugerencia o comentario adicional que te gustaría compartir sobre productos herbales y su uso?

EQUIPO	DOCENTE	FECHA	FIRMA
<ul style="list-style-type: none">• Gonzales Barajas Ailton Alejandro• Paredes Guzmán Erick Saul• Rangel Rojas Jessica Alejandra• Rodríguez Trejo Yuritzi	Dr. Edgar Israel García Otamendi	05/04/2024	