

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
FACULTAD DE INGENIERÍA
Escuela de Ingeniería de Sistemas

PROYECTO DE ANÁLISIS Y DISEÑO DE
SISTEMAS

ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN DE SISTEMA DE VENTA PARA LA EMPRESA
DE COMIDA RÁPIDA “CORNER 7”

PROFESOR(ES):

Ivan Martin Perez Farfan

EQUIPO NRO. 4

Campos Castro, Jesus Andre
Cortez Pariona, Omar Angelo
Díaz Guevara, Sayuri Anais
Rios Quijandria, Alessandro del Piero
Varillas Cosquillo, Roberto Alonso

LIMA,2020

RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCION	3
1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	3
1.1. FACTIBILIDAD OPERATIVA Y TÉCNICA: LA VISIÓN DEL SISTEMA	3
2. MODELO DEL NEGOCIO	4
2.1. MODELO DE CASO DE USO DEL NEGOCIO	4
2.1.1. <i>Lista de los Actores del Negocio</i>	4
2.1.2. <i>Lista de Casos de Uso del Negocio</i>	4
2.1.3. <i>Diagrama de Casos de Uso del Negocio</i>	5
2.2. MODELO DE ANÁLISIS DEL NEGOCIO	5
2.2.1. <i>Lista de trabajadores de negocio</i>	5
2.2.2. <i>Lista de entidades de negocio</i>	6
2.2.3. DIAGRAMA DE ACTIVIDADES	6
2.3. GLOSARIO DE TÉRMINOS	7
2.4. REGLAS DE NEGOCIO	7
3. CAPTURA DE REQUERIMIENTOS	8
3.1. FUENTES DE OBTENCIÓN DE REQUERIMIENTOS	8
3.1.1. <i>Informe de entrevistas o material técnico</i>	8
3.1.2. <i>Matriz de Actividades y Requerimientos</i>	8
3.2. MODELO DE CASOS DE USO	8
3.2.1. LISTA DE ACTORES DEL SISTEMA	8
3.2.2. LISTA DE CASOS DE USO DEL SISTEMA	9
3.2.3. LISTA DE CASOS DE USO PRIORIZADOS	9
3.2.4. DIAGRAMAS DE CASO DE USO DEL SISTEMA	9
3.2.5. ESPECIFICACIONES DE REQUERIMIENTOS DE SOFTWARE	9
3.2.6. ESPECIFICACIONES DE CASOS DE USO	9
3.3. PROTOTIPO DE PRINCIPALES INTERFACES	
3.4. DIAGRAMA DE CLASES DE DISEÑO	
3.5. DIAGRAMA DE PAQUETES	
3.6. DIAGRAMA DE SECUENCIA	
CONCLUSIONES	
ANEXOS	

INTRODUCCIÓN

El local de comida rápida Corner 7 es una microempresa que ofrece a sus clientes varios tipos de platos para que puedan degustar solos o en compañía. El local ubicado en Av. Pacasmayo 786, Callao, Perú fue fundado por Yolanda Varillas en el año 2012. Con el paso del tiempo, la empresa ha ido cumpliendo las necesidades y con ello generando ganancias que se han utilizado para mejorar la experiencia con el cliente pero ninguna siendo un proyecto tecnológico para mejorar sus procesos. Actualmente en la empresa trabajan 4 personas y cada una teniendo un rol específico para poder llevar a cabo los procesos según sus conocimientos.

VISIÓN

Como visión tenemos consolidarnos como la mejor comida rápida a nivel nacional apoyándonos en instalaciones con tecnología para nuestros productos, así también contar con personales altamente calificados para nuestra pequeña empresa

MISIÓN

Tiene como misión dar sublimidad a nuestros productos para la comida rápida con una buena calidad, alimentos frescos y buenos para poder así enmendar las necesidades del consumidor, Entregamos a nuestros consumidores los productos que ellos desean así nos eligen por nuestra buena calidad, atención y el buen trato.

OBJETIVOS

Objetivo general

Crear un sistema de información para el control de las ventas y almacén.

Objetivos específicos

- Tener una plataforma que permita el manejo adecuado de las ganancias.
- Tener un sistema que identifique los productos que se deben pedir
- Tener la información de las existencias que hay en el almacén.

1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

En esta parte se realizará un estudio de factibilidad a través de preguntas específicas para determinar la factibilidad técnica y operacional.

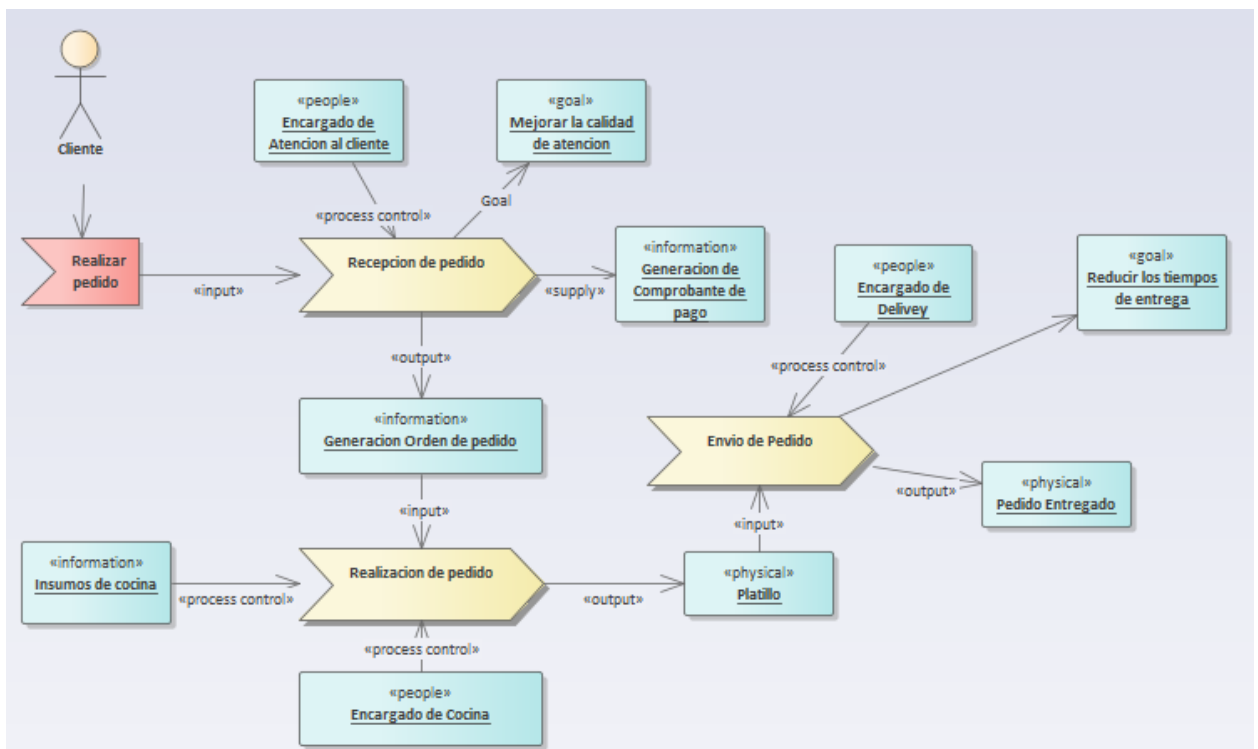
1.1. Factibilidad operativa y técnica: La visión del sistema

Al enfocarnos en el apartado técnico nos es posible afirmar que el proyecto planteado es viable y puede solucionar el control de las ventas y stock, además de que será confiable, de fácil acceso y seguro.

Sin embargo, en lo operativo cuando el sistema sea implementado, se requerirá de un personal capacitado para el manejo de este sistema pero por otra parte, cuando se utilice el sistema, se llevará un manejo ordenado de los insumos y dinero que beneficiará la productividad del personal en procesos donde necesite saber el stock.

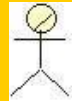
2. MODELO DEL NEGOCIO

La empresa “Corner 7” contaba con procesos sin orden y sin estructura, nuestro equipo se encargó de analizar y diseñar un modelo de procesos de negocio basándonos en el Lenguaje de Modelado Unificado(UML) tomando como plantilla el modelo la extensión de modelo de Eriksson y Penker.



2.1. Modelo de Caso de Uso del Negocio

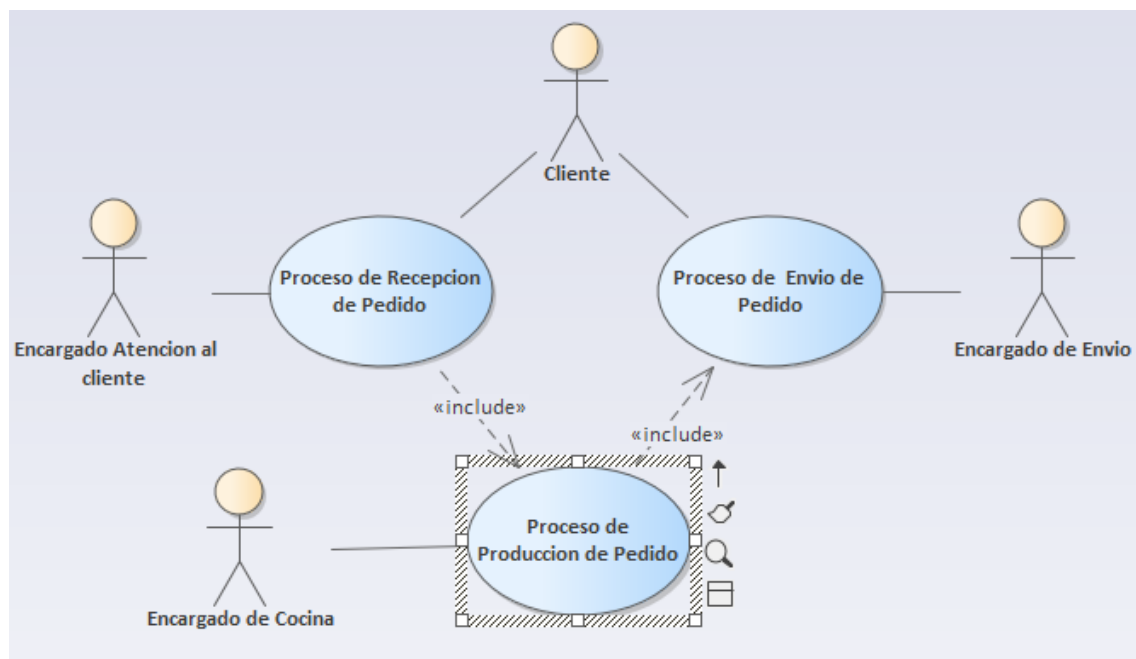
2.1.1. Lista de los Actores del Negocio

Lista de actores del negocio		
Nombre	Descripción	
Encargado al cliente	Es la persona que está encargada de interactuar con el cliente y recepcionar el pedido para al comunicar al área de cocina.	
Encargado Cocina	Es la persona que está encargada de realizar el pedido	
Encargado de Envío	Es la persona encargada de trasladar el pedido a la ubicación del cliente.	

2.1.2. Lista de Casos de Uso del Negocio

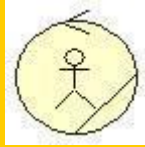
Lista de Casos de Uso		
Nombre	Descripción	
Proceso de Recepción de pedido	En este proceso el encargado del área de atención al cliente interactúa con el cliente para la toma de pedido.	
Proceso de Producción del Pedido	En este , el encargado de cocina se encarga de la producción del pedido verificando y utilizando los insumos de la empresa.	
Proceso de Envío de pedido	El encargado de envío recibe el pedido del área de producción y procede a trasladar a la ubicación del cliente	

2.1.3. Diagrama de Casos de Uso del Negocio



2.2. Modelo de Análisis del Negocio

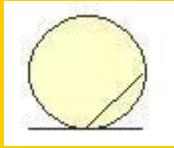
2.2.1. Lista de Trabajadores de Negocio

Lista de trabajadores de negocio		
Nombre	Descripción	
Encargado de Atención al cliente	Se encarga de recepcionar los pedidos	
Encargado de cocina	Realiza la preparación del pedido	
Encargado de envío	Realiza las entregas del pedido de los clientes	

2.2.2. Lista de Entidades de Negocio

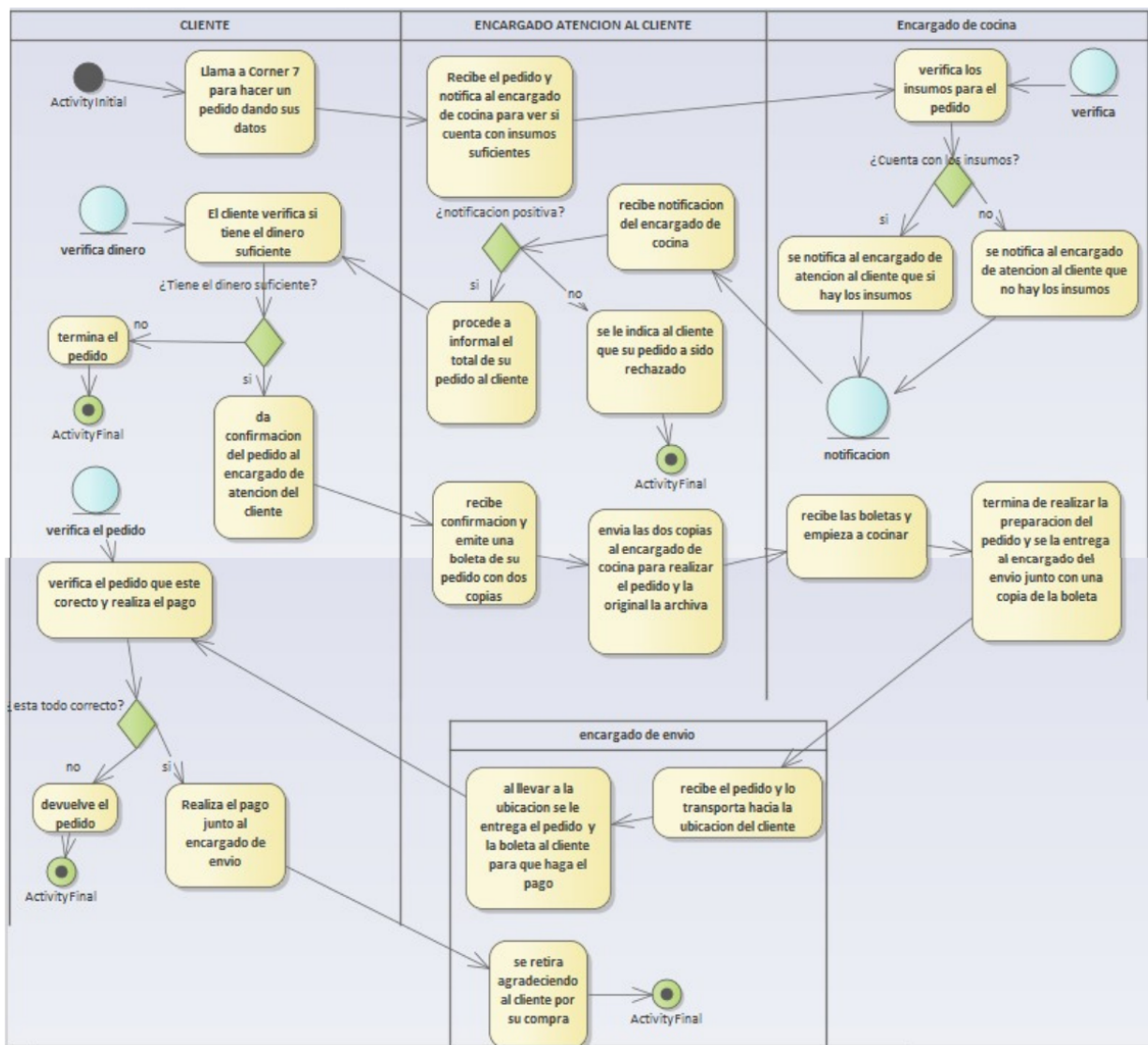
Origen: I=Interna, generada por el propio negocio, E=Externa, generada externamente y usada por el negocio como dato o medio de comunicación;

Tipo: P=Persistente, que almacena datos, F=Formulario o documento impreso>

Lista de entidades de negocio			
Nombre	Descripción	Origen	Tipo
verificación monto	el cliente verifica el monto dado por su pedido	E	P
verifica pedido		E	P

Verifica insumos	El cliente verifica que su pedido haya llegado correctamente	I	P
Notifica	El Encargado de cocina verifica sus insumos	I	P
	El encargado de cocina notifica al encargado de atención al cliente si hay los insumos o no		

2.2.3. Diagramas de Actividades



2.3. Glosario de términos

Glosario de términos	
Nombre	Descripción
C	
Consolidar	Hacer que una cosa inmaterial adquiera firmeza o solidez.
E	
Enmendar	Corregir o arreglar los errores o defectos de una cosa o una persona
	Es arreglar, quitar defectos.
	Es resarcir, subsanar los daños..
S	
sublimidad	Carácter de lo sublime, muy excelente o de altura extraordinaria.

2.4. Reglas de negocio

Reglas de negocio al 100%			
Código	Nombre	Descripción	Casos de uso afectados
Reglas de Negocio			
RN01	Presentación de los productos	Poder presentar a los clientes nuestros productos(pasteles,postres,bebidas,etc)	Dar pequeñas degustaciones a los cliente para poder mostrarles que nuestro productos son de calidad
RN02	Promociones y Ofertas	Esto se hará para brindar un servicio de descuentos a los clientes	Al momento de venta del producto si el valor del producto es mayor a cierta cantidad de dinero se le entregue al cliente un boleto de canje en su siguiente compra
Reglas de Personal			

RN03	Deben tomar el pedido de la forma correcta	El personal de atención debe estar siempre atender al cliente con amabilidad y respeto	El personal de atención debe tener una buena atención al momento de tomar el pedido del cliente.
RN04	Tienen que mantener su uniforme de trabajo en perfecto estado	Tienen que hacerlo, ya sea frente a una audiencia o en la cocina. Los hombres deben afeitarse y arreglarse. No se recomienda a las mujeres usar maquillaje o joyas en exceso.	El personal de atención como el personal de cocina debe tener buena presentación e higiene.
RN05	Uso de guantes y gorros para personal de cocina	El personal de cocina deberá realizar el uso de estos implementos para evitar la fuga de cuerpos extraños (cabello humano, saliva, sudor, etc).	Esto evita que cuerpos extraños estén en la comida de los clientes.
RN06	Documentación	Al momento que el cliente acepte el servicio se registrará la venta	Cuando el cliente realice el pago se hará la presentación del servicio.

3. CAPTURA DE REQUERIMIENTOS

<La introducción del flujo de captura de requerimientos debe describir los alcances de éste capítulo>

3.1. Fuentes de obtención de requerimientos

<Se mencionan las diferentes fuentes de captación de los requerimientos del sistema. Se incluye informe de entrevistas o material técnico>

Se realizó una entrevista donde se realizaron las siguientes preguntas:

- ¿Qué problemas tiene el negocio actual?
- ¿Qué se necesita para mejorar el sistema de ventas actual?
- ¿Qué debe tener el programa para que ayude al sistema de ventas?
- ¿Qué otros añadidos debe tener el programa?
- ¿En cuánto tiempo debe estar listo el programa?

3.1.1. Informe de entrevistas o material técnico

A la dueña del negocio se le hicieron las siguientes preguntas para determinar las necesidades que debe cumplir el sistema y el tiempo de desarrollo

1)¿Qué problemas tiene el negocio actual?

No se cuenta con un registro que lleve las cuentas y optimice las ventas en el negocio.

2)¿Qué se necesita para mejorar el sistema de ventas actual?

Se necesita un programa que pueda llevar las cuentas del negocio y optimice el sistema de ventas.

3) ¿Qué debe tener el programa para que ayude al sistema de ventas?

a)Una pantalla que permita al gerente registrar las compras de insumos

b)Una pantalla donde al encargado de atención al cliente se le permita registrar, borrar o modificar la venta de un pedido.

c)Otra pantalla donde al encargado de atención al cliente y al gerente se le permita observar las compras, stock y ventas de insumos y comidas respectivamente

d)El cliente debe poder solicitar un pedido desde el programa.

e)El encargado de atención al cliente debe poder consultar los pedidos de clientes y basándose en el stock de insumos contacta con el cliente para informarle sobre su solicitud y modifica el estado de esta, si es aceptada el encargado registra la venta.

f) Se debe iniciar sesión en el sistema como empleado o gerente

4) ¿Qué otros añadidos debe tener el programa?

Al iniciar sesión debe existir una medida de seguridad utilizando un usuario y contraseña.

El programa debe tener el logotipo de la empresa, número de teléfono y el enlace al facebook de la empresa.

El sistema debe de tener un tiempo de respuesta no mayor a 10 segundos

5) ¿En cuánto tiempo debe estar listo el programa?

En 3 meses ya se debe de haber implementado dicha tecnología en la empresa

Se pueden identificar los siguientes requerimientos con las respuestas proporcionadas:

Funcionales

- a) Una pantalla que permita al gerente registrar las compras de insumos
- b) Una pantalla donde al encargado de atención al cliente se le permita registrar, borrar o modificar la venta de un pedido.
- c) Otra pantalla donde al encargado de atención al cliente y al gerente se le permita observar las compras, stock y ventas de insumos y comidas respectivamente
- d) El cliente debe poder solicitar un pedido desde el programa.
- e) El encargado de atención al cliente debe poder consultar los pedidos de clientes y basándose en el stock de insumos contacta con el cliente para informarle sobre su solicitud y modifica el estado de esta, si es aceptada el encargado registra la venta.
- f) Se debe iniciar sesión en el sistema como empleado o gerente

No Funcionales

- a) El programa debe tener el logotipo de la empresa, número de teléfono y el enlace al facebook de la empresa.
- b) Al iniciar sesión debe existir una medida de seguridad utilizando un usuario y contraseña.
- c) El sistema debe de tener un tiempo de respuesta no mayor a 10 segundos.

3.1.2. Matriz de Actividades y Requerimientos

La matriz se encuentra en el anexo

DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL			PROPUESTA DE DESARROLLO DE UN SISTEMA DE INFORMACION				
MODELADO DE NEGOCIO			ESTABLECIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS FUNCION		CASOS DE USO DEL SISTEMA		ACTOR DEL SISTEMA
Proceso de negocio	Actividades del negocio que van a ser mejorados	Responsables del negocio	Cod_REQ	DESCRIPCION DE LOS REQUERIMIENTOS	Cod_CUS	Nombre CUS	
	Valida compra	Gerente	RF001	El sistema debe permitir al gerente poder registrar la compra	CU1	Registrar Compra	Gerente
	Realizacion del pedido	Encargado de atención al cliente	RF002	El sistema debe permitir registrar la venta de pedidos del cliente	CU2	Registrar ventas de pedidos	Encargado de atención al cliente
			RF003	El sistema debe permitir que el encargado de atencion al cliente consulte el pedido	CU3	Consultar pedidos	
				El sistema debe permitir que el encargado de atencion al cliente y el gerente consulte la compra y venta			
	Verificacion de compra y venta	Encargado de atención al cliente o gerente	RF004		CU4	Consultar compra y venta	Encargado de atención al cliente o gerente
	Valida pedido	Cliente	RF005	El sistema debe permitir al cliente poder registrar solicitud de pedido	CU5	Registrar solicitud de pedido	Cliente

3.2. Modelo de Casos de Uso

3.2.1. Lista de Actores del Sistema


Lista de actores del sistema		
Nombre	Descripción	
Clientes	adquiere los productos o servicios de un negocio. Por tanto, es un consumidor, desde la perspectiva de la empresa.	
Encargado de atencion al cliente	Son las personas que hacen el primer contacto con los clientes, en la empresa en donde trabajan.	
Gerente.	El gerente es el propietario de la empresa.	

Tabla No. 8. Lista de Actores del Sistema

3.2.2. Lista de Casos de Uso del Sistema

Lista de Casos de Uso del sistema	
Nombre	Descripción
Registrar Compra	El gerente registrará las compras de insumos realizadas por el cliente.
Registrar ventas de pedidos	El encargado de atención al cliente registrará la venta de un pedido solicitado por un cliente.
Consultar compra y venta	El encargado de atención al cliente podrá observar el historial de compra y venta del producto.
Registrar solicitud de pedido	El cliente podrá solicitar un pedido a través de la aplicación.
Consultar pedidos	El encargado de atención al cliente tendrá como opciones aceptar o denegar el pedido del cliente según así lo desee este.
Iniciar sesión	El encargado de atención al cliente como el gerente podrán iniciar sesión en la aplicación con un usuario y contraseña únicos para cada uno.

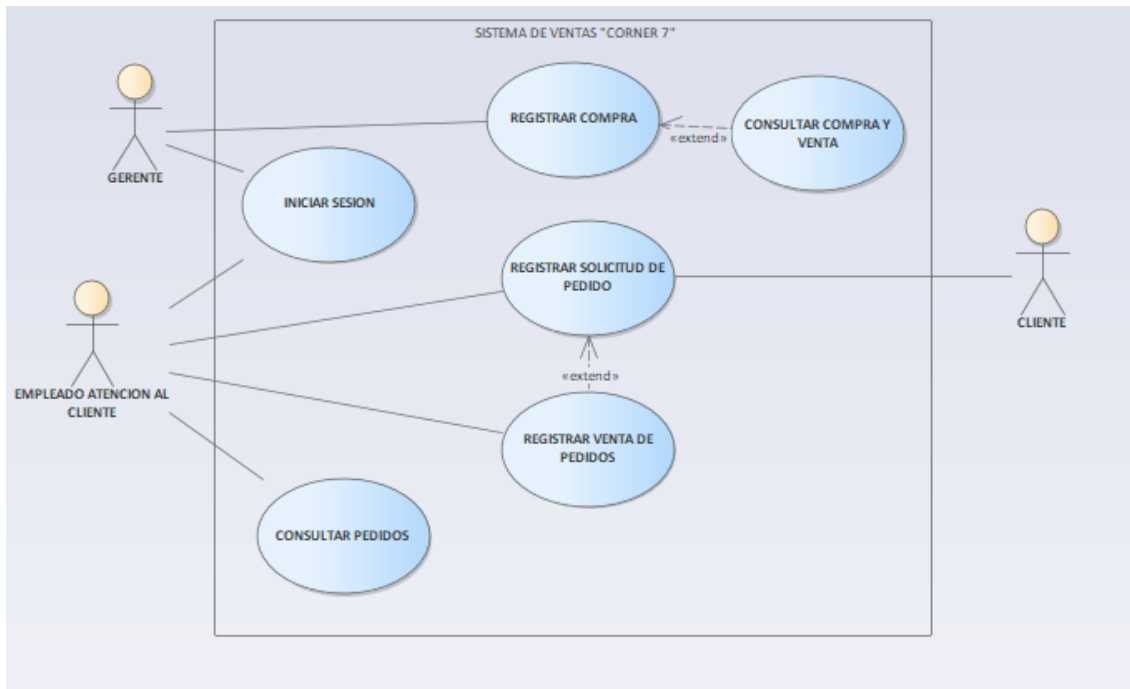
Tabla No. 9. Lista de Casos de Uso del Sistema

3.2.3. Lista de Casos de Uso priorizados

Priorización de Casos de Uso del sistema						
		0.4	0.3	0.2	0.1	
Actor	Caso de Uso	Complejidad	Precedencia	Premura	Riesgo	Total
Gerente	Registrar Compra	6	7	8	5	6.6
Encargado de atención al cliente	Registrar ventas de pedidos	6	7	10	4	6.7
Encargado de atención al cliente o gerente	Consultar compra y venta	7	6	6	5	6.5
Cliente	Registrar solicitud de pedido	6	4	5	4	5
Encargado de atención al cliente	Consultar pedidos	6	4	6	4	4.2
Encargado de atención al cliente o gerente	Iniciar sesión	5	4	5	2	3.6

Tabla No. 10. Priorización de Casos de Uso del Sistema

3.2.4. Diagramas de Caso de Uso del Sistema



3.2.5. Especificaciones de Requerimientos de Software

Introducción

El presente caso de uso trata del registro de la solicitud del cliente a través del aplicativo web, donde se registrará la orden, los datos del cliente, del producto que solicita y el pago realizado.

Propósito

El propósito del presente caso de uso es generar un informe donde se detalle el rendimiento y funcionamiento de cada producto, como: el producto seleccionado del cliente, cantidad solicitada, etc.

Alcance

Este proceso abarca desde que el cliente solicita su pedido desde el aplicativo hasta que se le entrega el producto solicitado.

Definiciones, Siglas, y Abreviaturas

No existen definiciones en el caso de uso.

Referencias

No existen referencias para el presente caso de uso.

Descripción

El presente caso de uso es realizado y asignado a la carrera de Ingeniería de Sistemas. Abarca desde el registro del pedido del cliente hasta que el repartidor realice la entrega solicitada.

Nombre de caso de uso del negocio: Proceso de delivery

Descripción breve

El caso de uso de proceso de delivery es el proceso mediante el cual se solicita el pedido que el cliente desea al restaurante, iniciando con el inicio de sesión del cliente en el aplicativo, en caso de no encontrarse registrado deberá realizar ese proceso, seguidamente seleccionará el producto a elegir así como la cantidad, posteriormente el cliente envía el pedido el cual será recepcionado y confirmado por la recepcionista. Finalmente el producto será entregado por el repartidor y finaliza cuando el cliente realiza el pago correspondiente.

Mejorar el tiempo de realización y entrega de un pedido

Actualmente el tiempo que se lleva a cabo para el registro y realización de un pedido está muy descoordinado, provocando demora en la entrega, teniendo consecuencias como pérdidas en las ganancias y descontentos por parte del cliente.

3.2.6. Especificaciones de Casos de Uso

Código: CU1	Caso de uso: Registrar Compra
Actores:	Gerente
Descripción:	Registra las compras de insumos realizadas
	Ingresar al sistema como Gerente
Precondición:	Se realiza un compra de insumos
Flujos basicos:	1. Click al botón registrar compras de insumos 2. Se rellena los datos del insumo comprado 3. Ingresa la cantidad comprada y el coste de esta 4. Click al botón registrar
Flujos alternativos:	1. En el evento 2 y 3, si se ingresan datos erroneos, el sistema mandará un mensaje en pantalla diciendo cual es el error; también habrá un botón para regresar al menú principal
Post Condiciones	Se registra la compra de insumos

Código: CU2	Caso de uso: Registrar ventas de pedidos
Actores:	Encargado de atención al cliente
Descripción:	Se registra la venta de un pedido solicitado por un cliente
Precondición:	Soliditud de pedido de un cliente El encargado de atención al cliente ingresa como empleado al sistema Ingresa a la opción registrar venta
Flujos basicos:	1. Ingresa los datos del cliente y el pedido solicitado 2. Click al botón registrar
Flujos alternativos:	1. En el evento 1, si se ingresan datos erroneos del cliente o no se encuentra el cliente, el sistema mandará un mensaje en pantalla diciendo cual es el error. 2. Hay otros 2 botones que permiten borrar y modificar la venta de un pedido 3. Hay un botón para regresar al menú principal
Post Condiciones	Se registra la venta de un pedido exitosamente

Código: CU3	Caso de uso: Consultar compra y venta
Actores:	Encargado de atención al cliente o gerente
Descripción:	Se observa el historial de compra y venta
Precondición:	Ingresar al sistema como empleado o gerente Tener historial de compras o ventas
Flujos basicos:	1. Se da click a botón consultar compra y venta
Flujos alternativos:	1. El usuario tiene la opción de regresar
Post Condiciones	Se muestra el registro de compra y venta

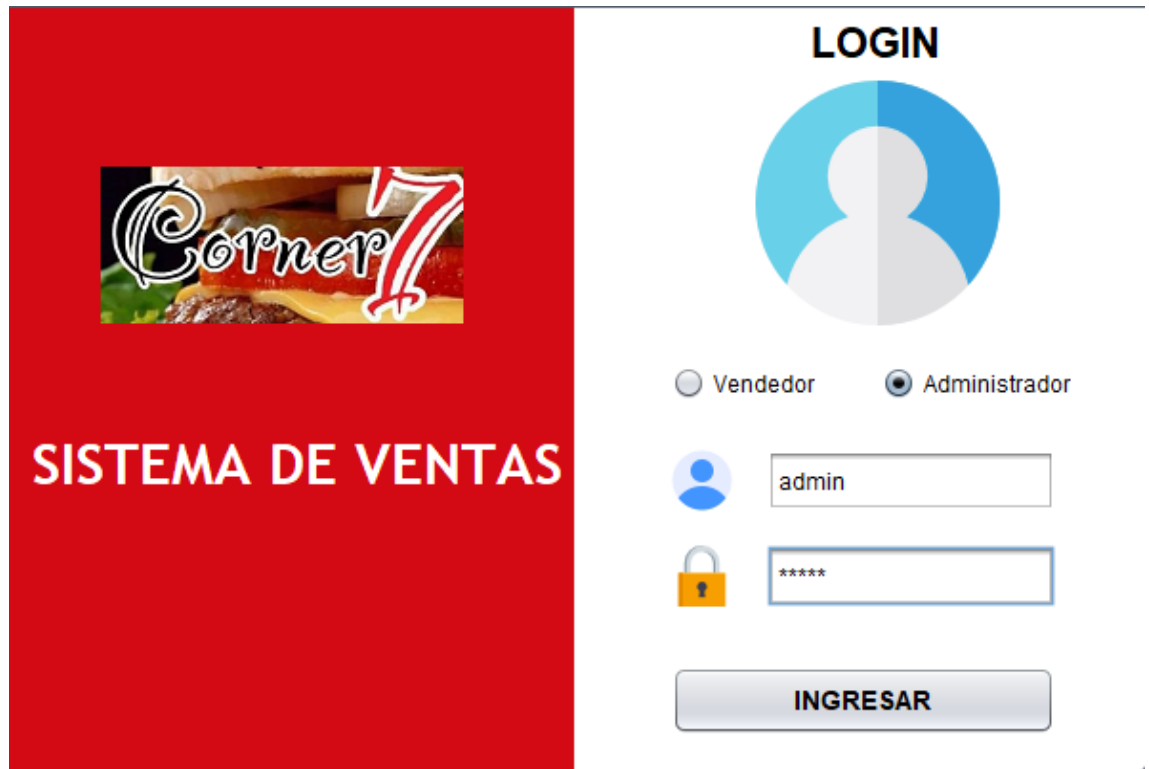
Código: CU4	Caso de uso: Registrar solicitud de pedido
Actores:	Cliente
Descripción:	El cliente solicita un pedido
Precondición:	Ingresar al sistema como usuario Ingresar a la opción registrar solicitud
Flujos básicos:	1. Escribir un mensaje con su número de teléfono y el pedido que se solicita 2. Click en el botón registrar solicitud
Flujos alternativos:	1. El usuario tiene la opción de cancelar y regresar 2. En el evento 1, si se ingresan datos erróneos el sistema mandará un mensaje en pantalla diciendo cual es el error.
Post Condiciones	Se envía exitosamente el mensaje al encargado de atención al cliente

Código: CU5	Caso de uso: Consultar pedidos
Actores:	Encargado de atención al cliente
Descripción:	Se acepta o deniega el pedido del cliente
Precondición:	Ingresar al sistema como empleado Tener un mensaje de pedido pendiente Estar dentro de la pantalla de pedidos
Flujos básicos:	1. El vendedor interpreta el pedido y cambia el estado de este 2. Click en el botón guardar
Flujos alternativos:	1. El encargado de atención al cliente tiene la opción de regresar 2. En el evento 1, si se acepta el pedido, el encargado de atención al cliente debe registrar la venta
Post Condiciones	Se guarda el estado del pedido exitosamente

Código: CU6	Caso de uso: Iniciar sesión
Actores:	Encargado de atención al cliente o gerente
Descripción:	Se ingresa al sistema como empleado o gerente
Precondición:	Ingresar al sistema
Flujos básicos:	1. Se ingresa un usuario y contraseña 2. Click en el botón iniciar sesión
Flujos alternativos:	1. En el evento 2, si los datos son inválidos, el sistema mostrará un mensaje de error
Post Condiciones	El empleado o gerente ingresa al menú principal exitosamente donde dispone de otras opciones

3.3. PROTOTIPO DE PRINCIPALES INTERFACES

- GUI Login



The login interface is divided into two main sections. The left section has a solid red background. At the top center, there is a logo for 'Corner 7' featuring a burger and the text 'Corner 7'. Below the logo, the words 'SISTEMA DE VENTAS' are written in large, white, bold, sans-serif capital letters. The right section has a white background and is titled 'LOGIN' in bold black capital letters. Below the title is a circular profile icon with a blue-to-white gradient. Underneath the icon are two radio buttons for user roles: 'Vendedor' (unselected) and 'Administrador' (selected). Below these are two input fields: the first is for the username 'admin' and is preceded by a blue user icon; the second is for the password, represented by six asterisks '*****', and is preceded by a yellow padlock icon. At the bottom of the right section is a grey button with the text 'INGRESAR' in bold black capital letters.

- GUI Administrador

Corner 7 **LISTA DE EMPLEADOS** Hora 22:54 Fecha 25-9-2022

BIENVENIDO ADMINISTRADOR

INICIO **NUEVO** **BORRAR**

N°	Nombres	Apellidos	DNI	Telefono	Usuario	Contraseña	Tipo
----	---------	-----------	-----	----------	---------	------------	------

BIENVENIDO ADMINISTRADOR

INICIO

GESTION DE PERSONAL

GESTION DE CLIENTES

GESTION DE PRODUCTOS

INFORMES

CERRAR SESION

- GUI Vendedor

Corner 7 **BIENVENIDO CAJERO**

INICIAR VENTA **AGREGAR CLIENTE** **CERRAR SESION**

Datos de Facturacion

Comprobante:

Agregar Productos

Producto: Cantidad

Precio S/

Detalle de Productos

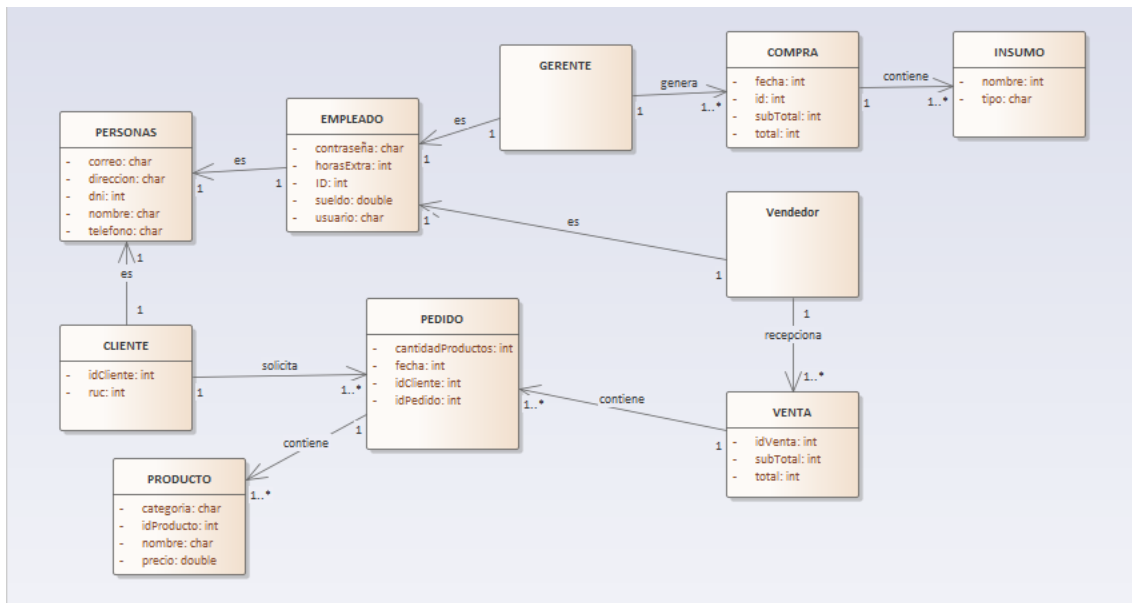
Eliminar	Producto	Marca	Cantidad	P. Unitario	Importe
----------	----------	-------	----------	-------------	---------

Subtotal: Paga con: Cantidad de Productos:

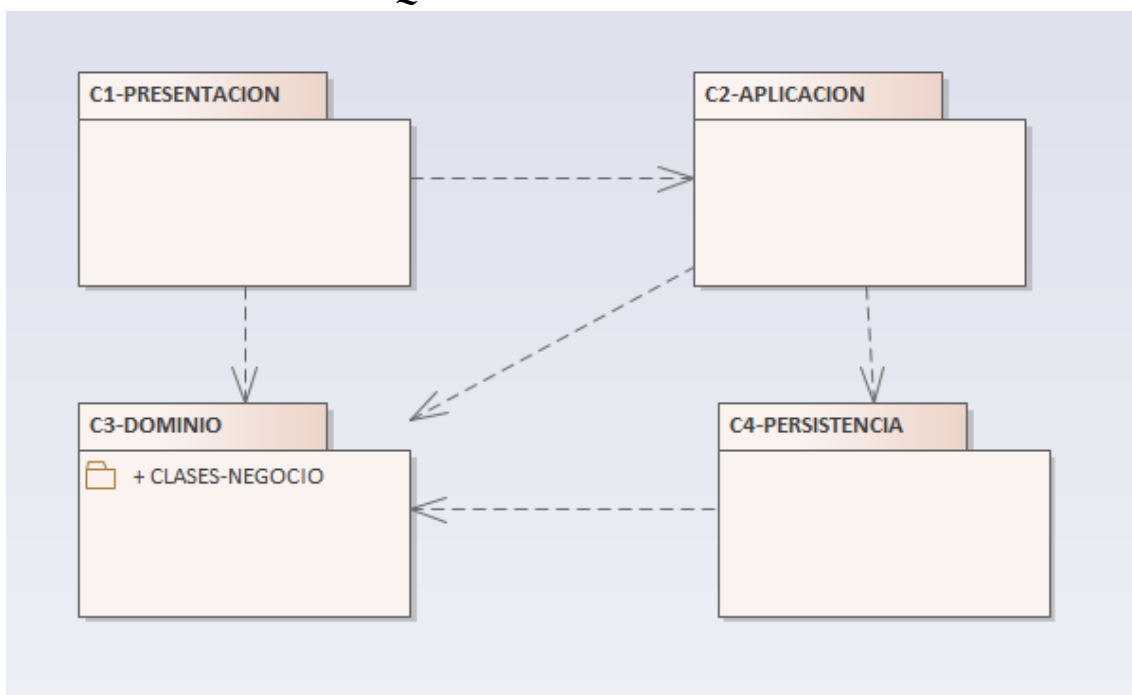
IGV 18% : Vuelto:

Total:

3.4. DIAGRAMA DE CLASES DE DISEÑO



3.5 DIAGRAMA DE PAQUETES



3.6 DIAGRAMA DE SECUENCIA

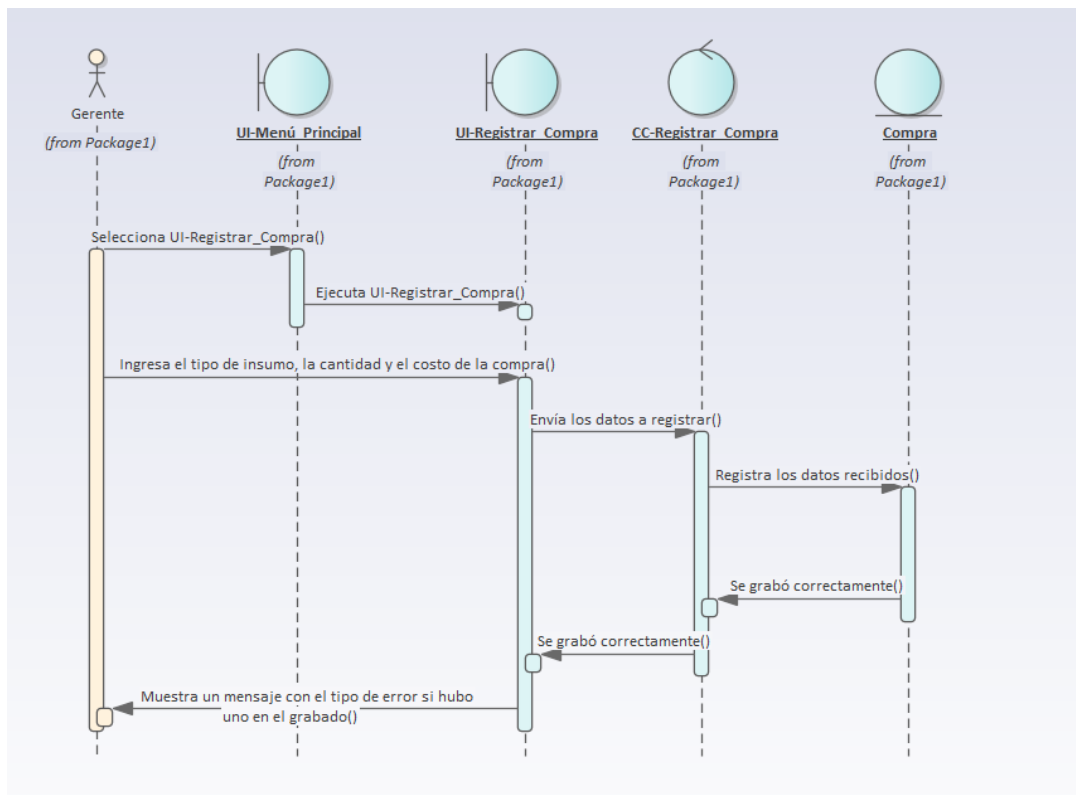


Diagrama de secuencia - Registrar_Compra

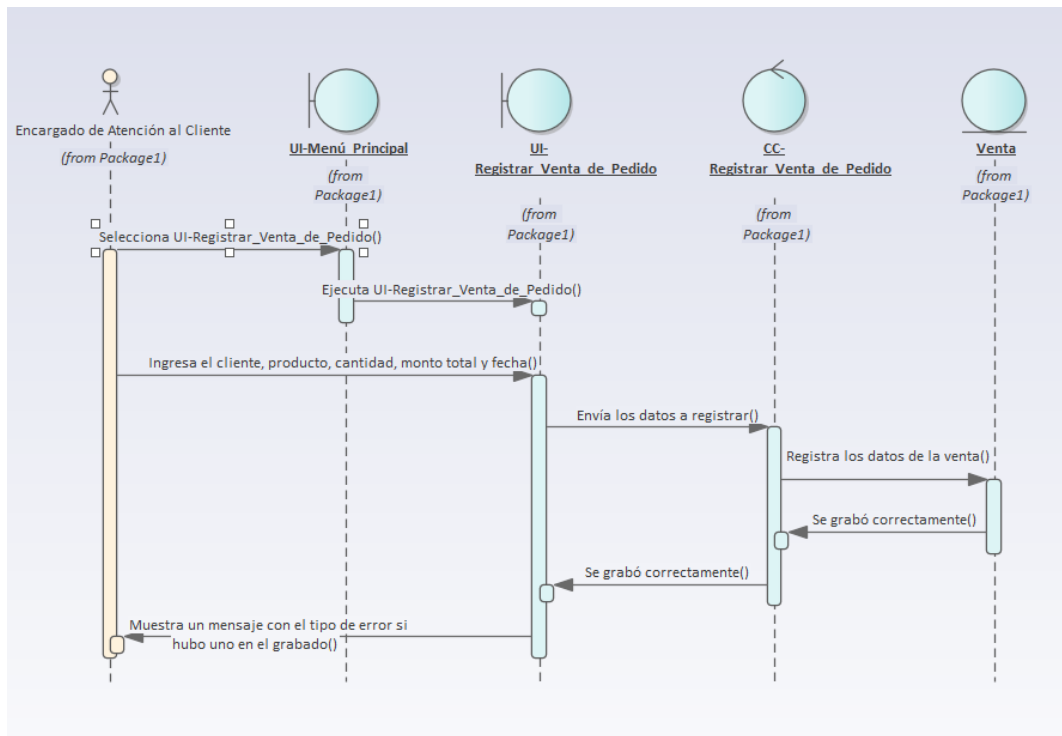


Diagrama de secuencia - Registrar_Venta_de_Pedido

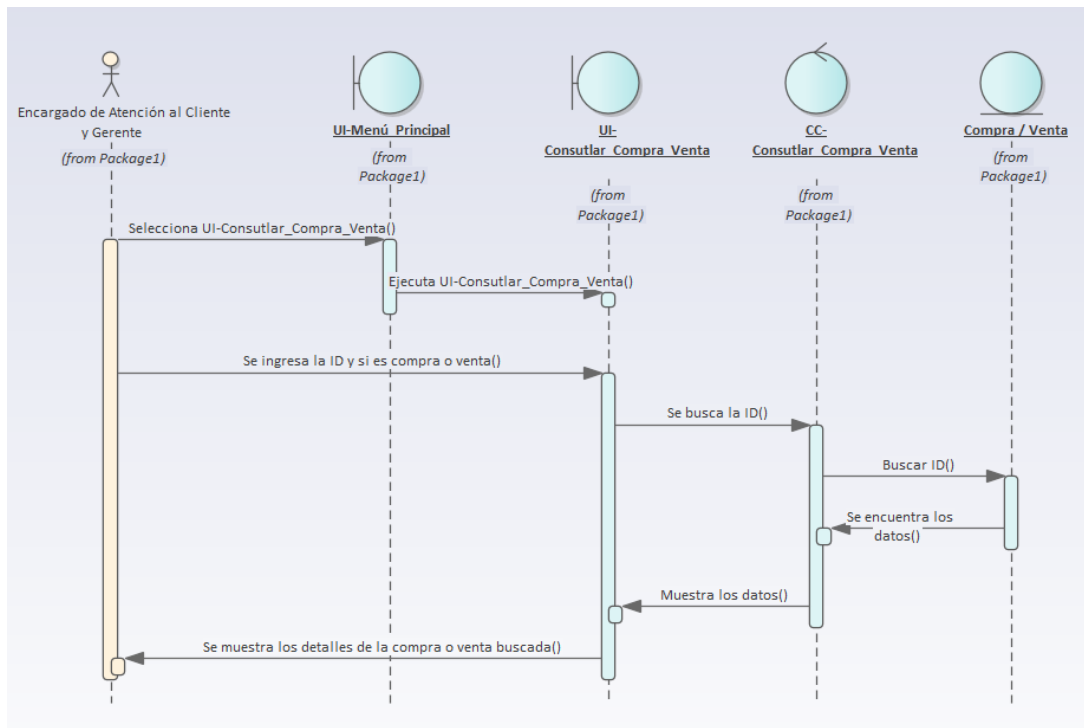


Diagrama de secuencia - Consultar_Compra_Venta

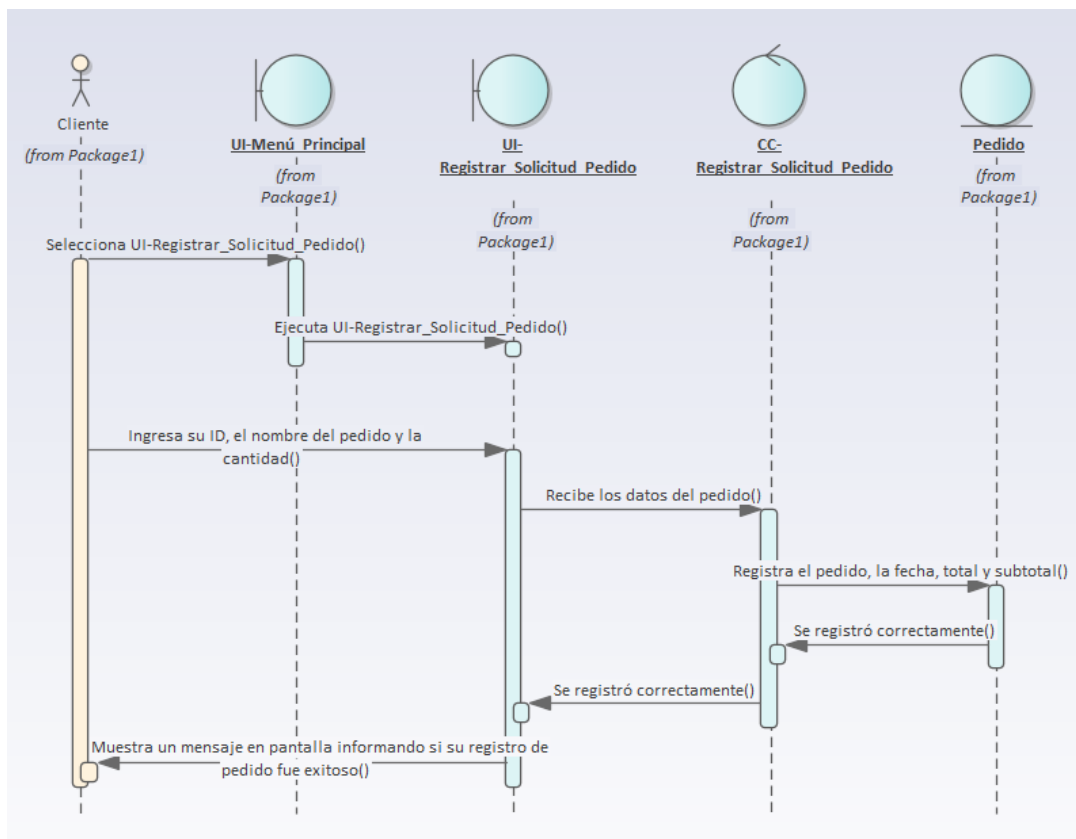


Diagrama de secuencia - Registrar_Solicitud_Pedido

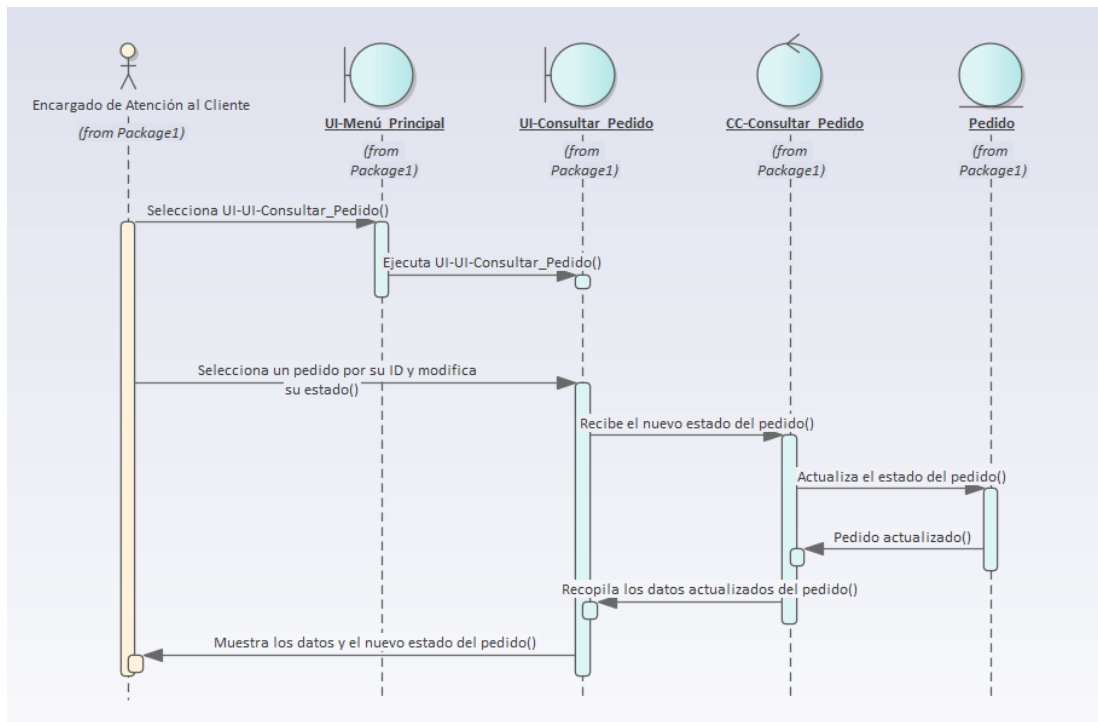


Diagrama de Secuencia - Consultar_Pedido

CONCLUSIONES

Como conclusión del proyecto podemos decir que gracias a los objetivos que nos propusimos a realizar, hemos sabido que es lo que teníamos que mejorar desde un principio, Luego al realizar los diagramas de negocio y del sistema hemos podido mejorar la organización de la empresa. Observando los pasos y los errores que se cometieron anteriormente, podemos decir que gracias a nuestro proyecto trabajo hemos podido ver mejoras, hemos también podido hacer un prototipo del sistema el cual se encargará de hacer los pedidos con más facilidad, además que ya no se perderá información vital para un cierre de caja o tener un stock para adecuado para que no sobre, ni falte.

ANEXOS

Project Charter:

https://docs.google.com/document/d/1ikgk28COoC48FQiZhS7_NliWJKoQSS2v/edit?usp=sharing&oid=101648494329587972140&rtpof=true&sd=true

FECHA DE ENTREGABLES (Teoría)

- Primer Avance UNA SEMANA ANTES DE PRIMER PARCIAL

- Segundo Avance UNA SEMANA ANTES DE SEGUNDO PARCIAL

- Tercer Avance UNA SEMANA ANTES DEL EXAMEN FINAL