

**TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
SAN FELIPE DEL PROGRESO.**

Materia:

Fundamentos de gestión de servicios de TI.

Profesor;

ING. Luis Angel González Flores.

Tema:

**“Sistemas TPS, EIS, MIS, DSS
Sistemas gerenciales ERP, SCM, KMS Y CRM”.**



Alumna;

**Anahí García Arriaga.
Xóchitl Hernández González
María Guadalupe Leonardo cruz
Alfonso Navarrete Celestino
María Guadalupe Navarrete Cuz**

Carrera;

Ingeniería Informática.

Grupo:

701.

Referencias

	TPS	MIS	DSS	ERP	SCM	KMS	CRM
Definición	Un sistema de información cuya función es la administración y el manejo de datos producidos en una transacción.	Los sistemas de información gerencial son una colección de sistemas de información que interactúan entre sí y que proporcionan información tanto para las necesidades de las operaciones como de la administración en la empresa	son aquellos sistemas orientados a ayudar la toma de decisiones para aquellos que se enfrentan a esta labor, automatizados y computarizados (pues cumplen con la misión de los Sistemas de Información) y además suelen ser "interactivos, flexibles y adaptables"	es un sistema de planificación de los recursos empresariales, el aumento de la productividad y el ahorro de costes y tiempo, al integrar una gran variedad de funcionalidades.	Gestionan los procesos empresariales en torno a la logística y servicio al cliente: compras, aprovisionamiento, producción, almacenamiento, preparación, distribución y postventa.	Un sistema de gestión del conocimiento (KMS) es un sistema para aplicar y utilizar principios de gestión del conocimiento, basados en datos en torno a la productividad empresarial, un modelo empresarial competitivo, análisis de inteligencia empresarial y más.	Es un gestor para la Administración de la Relación con los Clientes, permite almacenar información de todos los Clientes con el fin de poder analizarla para desarrollar estrategias de marketing más eficientes.
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> Permiten manejar grandes volúmenes de información de manera eficaz y eficiente en tiempo real. Permiten llevar un control en las operaciones de una transacción 	<ul style="list-style-type: none"> Puede manejar un enorme flujo de datos y realizar una amplia gama de procedimientos que son útiles en para desarrollar el plan de mercadeo de la empresa en sí. 	<ul style="list-style-type: none"> Ahorro de tiempo Mejora la eficiencia Aumenta la comunicación interpersonal Provee ventaja competitiva Ayuda a reducir costos Alta satisfacción para quienes 	<ul style="list-style-type: none"> Integración en una sola plataforma o aplicación. Automatización de procesos en la empresa Información de la empresa en tiempo real La plataforma se ajusta a la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> La empresa se vuelve más competitiva, por lo que permite aumentar la cuota de mercado. Se reducen los problemas entre los departamentos, con los suministros y con los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Permitir la minería de datos en las entradas e historiales de los clientes, junto con la provisión o intercambio de documentos electrónicos, ayudar con la 	<ul style="list-style-type: none"> Enriquecer la información disponible sobre los clientes. Estructurar y homogeneizar la gestión de clientes. Unificar el modelo de gestión y el funcionamiento interno de la empresa.

	evitando resultados no deseados.	<ul style="list-style-type: none"> Utiliza recursos avanzados de tecnología (software y hardware) haciendo que el sistema sea mucho más rápido y eficiente. 	toman decisiones	<ul style="list-style-type: none"> Reducción de costes. 	<ul style="list-style-type: none"> Al mejorar la eficiencia los clientes tienden a ser más fieles y a repetir experiencia de venta. 	capacitación y orientación del personal, respaldar mejores ventas o ayudar a los líderes empresariales a tomar decisiones críticas.	<ul style="list-style-type: none"> Optimizar los procesos de venta y el ciclo de venta. Centralizar las informaciones que el cliente proporciona.
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> Debido a la importancia en los datos que maneja un TPS, una caída del sistema puede provocar parálisis de las organizaciones que los utilizan. Cualquier alteración invalida en la información que manejan los TPS puede 	<ul style="list-style-type: none"> Puede que al ganar rapidez y eficiencia con el hardware y el software, también aumente el costo, ya que estos elementos al ser adquiridos o creados por la empresa tienen un costo asociado que depende de la funcionalidad 	<ul style="list-style-type: none"> Exageración en la toma de decisiones Asunción de Relevancia Transferencia de poder Efectos imprevistos Oscureciendo la responsabilidad Falsa creencia en la objetividad: 	<ul style="list-style-type: none"> Coste inicial de los trabajadores Tiempo de adaptación 	<ul style="list-style-type: none"> Plataformas no interoperables directamente. El comercio en colaboración carece de estándares. 	<ul style="list-style-type: none"> Sistema de medición inglés es la conversión de una unidad a otra. Las medidas no han evolucionado de forma sistemática. 	<ul style="list-style-type: none"> Formación de empleados. Cumplir con la Ley de Protección de Datos Gastos del software y del equipo técnico Resistencia a su uso. Es posible que no se adapte a todos los negocios.

	provocar situaciones caóticas llevando a la quiebra o destrucción de las organizaciones que los utilizan y que están vinculadas a estas.	de los mismos, haciendo que si son más rápidos y efectivos serán más costosos, debido a la complejidad que se hace presente al querer obtener resultados satisfactorios.					
Estructura	<ul style="list-style-type: none">• Interfaz de Usuario (Front-end program)• Controlador de pedidos (Request Controller)• Servidor de la Transacción (Transaction Server)• Base de datos (Database)	<ul style="list-style-type: none">• La parte inferior de la pirámide está comprendida por la información relacionada con el procesamiento de las transacciones que se preguntan acerca de su estado.• El siguiente nivel comprende	<ul style="list-style-type: none">• Subsistema de gestión de Datos• Subsistema de gestión de modelado.• Subsistema de gestión de diálogos	La mayoría de los ERP adoptan una estructura modular que soporta los diferentes procesos de una empresa: el módulo de gestión financiera, gestión de compras, gestión de ventas, recursos humanos, etc.	<ul style="list-style-type: none">• Planificación• Distribución y logística• Distribución y logística• Producción	<ul style="list-style-type: none">• Propósito• Contexto• Procesos• Participantes• Instrumentos	El sistema dispone de muchos módulos con diversas funciones, y aunque es imposible dar una lista concisa de todas en detalle, globalmente se divide en una estructura lógica. Cada estructura contiene más funcionalidades particulares. Pero al adaptar la solución a tu circuito de trabajo decidiremos cuáles hacen falta, cuáles

					<p>los recursos de información para apoyar las operaciones diarias de control.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El tercer nivel agrupa los recursos del sistema de información para ayudar a la planeación táctica y la toma de decisiones relacionadas con el control administrativo. • El nivel más alto comprende los recursos de información necesarios para apoyar la planeación. 	no, y si hay que modificar alguna o añadirla.
--	--	--	--	--	--	---