**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

**FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA**



**Asignatura:** Diseño de Sistemas de Información

**Docente:** Muñoz Casildo Nehil

**Tema:** Elaboración de un Proyect Charter

**Integrantes:**

* Palomino Ccallisaya Manuel André 14200028
* Polo López Anthony Gerald 14200030
* Pachas Mallqui Fernando Cesar Alberto 17200059
* Medrano Castañeda Gerson Jair 17200171
* Rafael Pascual Huanca Miranda 16200089
* Vidalón Flores Daniel Omar 17200244

Lima, Perú, 2020

***SISTEMA DE GESTIÓN DE VENTAS DE LA BODEGA “CLARITA”***

Versión 1.0

**PERFIL DEL PROYECTO**

1. NOMBRE DEL PROYECTO:

“Sistema de gestión de ventas de la Bodega Clarita”.

1. EMPRESA O INSTITUCIÓN BENEFICIARIA DONDE SE IMPLEMENTARÁ

## Descripción de la empresa:

## “Clarita S.A.C.” es una empresa familiar que ha ido evolucionando desde una bodega pequeña hasta la actualidad lleva más de 5 años en el mercado local vendiendo productos de primera necesidad .

## Ubicación interna del Área Usuaria beneficiaria:

* Área de ventas.

## Rubro de la institución:

Compra de variados productos de **primera necesidad** a distintos proveedores para su posterior venta

## Nivel de ventas:

Mediano.

## Cantidad de potencial consumidor humano:

Mediano.

## Tipo de transacciones operacionales:

Ventas directas al contado.

## VISIÓN

## Nuestra visión es tener un catálogo virtual con los productos que se pueden vender permitirá al personal realizar el proceso de venta de manera más eficiente y efectiva.

## Impacto: al facilitar la visualización de los productos que se pueden vender incrementara el porcentaje de ventas disminuyendo el tiempo de atención a los clientes mediante la implementación de un sistema de venta.

## MISIÓN

Fabricar  productos de primera necesidad, de alta y buena calidad, diferenciados, que satisfagan los requerimientos de nuestros clientes.

1. ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO

* Líder del Proyecto: Medrano Castañeda Gerson Jair
* Administrador de BD y ARQ: Rafael Pascual Huanca Miranda
* Analista – Diseñador y QA: Pachas Mallqui Fernando Cesar Alberto
* Analista – Desarrollador: Vidalón Flores Daniel Omar
* Analista – Desarrollador: Polo López Anthony Gerald
* Analista – Desarrollador: Palomino Ccallisaya Manuel André

1. ALCANCE DEL PROYECTO

El *Sistema de Ventas* profundizara principalmente en las vistas de caso de uso y lógica, aprovechando también algunos de los elementos más relevantes de las otras vistas. Además, a través de estas vistas se podrá realizar especificaciones sobre la distribución a realizarse y el uso de capas a utilizar.

## Cobertura Funcional

El sistema de gestión de ventas de la bodega se desarrollará sólo dentro de la empresa.

## A nivel utilización en la Empresa (Áreas involucradas)

* Gerencia general.

1. OBJETIVO PROPUESTO DEL PROYECTO

* Desarrollar un sistema de información para la gestión de los nuevos pedidos que tiene que realizar la empresa “Bodega Clarita”.
* Mejor distribución del personal.
* Control de los pedidos realizados.
* Aumento del rendimiento de los operarios (mayor número de tareas realizadas en un periodo determinado).
* Disminución del tiempo de realización de las ventas.
* Facilitar la información del avance ventas a los clientes.
* Correcto y ordenado almacenamiento de la información sobre los proyectos de ventas a realizar de manera eficaz y eficiente.
* Satisfacción del cliente por la realización de un pedido culminado.

REQUISITOS DE ALTO NIVEL

La siguiente tabla presenta los requisitos que el producto, servicio o resultado del proyecto debe cumplir para que se cumplan los objetivos del proyecto.

| Requerimiento | Descripción de requerimientos |
| --- | --- |
| 1 | La capacidad de ingresar información del proyecto según lo definido por el negocio. |
| 2 | La capacidad de rastrear el estado del proyecto. |
| 3 | La capacidad de los resultados del proyecto asociado con proyectos para compartir información. |
| 4 | La capacidad de buscar producto mediante diferentes filtros |

ENTREGABLE DEL PROYECTO

| Principales Entregables | Descripción de Entregables |
| --- | --- |
| Project Charter | Identifica la visión del proyecto, el costo, la duración y crea aceptación para comenzar el proyecto. |
| Entregables Restantes | Resumen del producto, requerimientos, modelo de análisis, arquitectura, diseño e implementación. |

1. IDENTIFICACIÓN DEL ÁREA USUARIA PARA CONTACTO:

|  |  |
| --- | --- |
| **ÁREA USUARIA** | **CONTACTO** |
| Gerencia general | Yovany Rojas |

**Historial de Revisión**

Tiempo de línea estimado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Descripción** | **Autor** |
| 17/06/2020 | Vista de casos de uso del negocio | Equipo de trabajo |
| 23/06/2020 | Vista lógica | Equipo de trabajo |
| 30/06/2020 | Vista lógica | Equipo de trabajo |
| 07/07/2020 | Vista despliegue | Equipo de trabajo |
| 14/07/2020 | Vista de implementación | Equipo de trabajo |