**Un dibujo de una cara feliz

Descripción generada automáticamente con confianza baja**

INGENIERIA DE SOFTWARE

**Tema**

**Propuesta del Proyecto**

**Proyecto:** ​HuntSoft​

**Equipo :** A

**1 Entorno y Fundamentos**

**Propósito del proyecto**

Desarrollar un sistema de ventas e inventarios que implemente un pronóstico de ventas aproximados para organizar mejor esta información. Con esta herramienta, los empleados podrán manejar y actualizar correctamente los datos de venta e inventarios de manera más sencilla, lo que hará que el trabajo sea más rápido y se cometan menos errores.

**Objetivo del proyecto**

Desarrollar e implementar un sistema de gestión de ventas e inventarios que incluya un pronóstico de ventas, con la finalidad de optimizar la organización del inventario, facilitar la gestión y actualización de la información por parte de los empleados, y mejorar el acceso a los datos en tiempo real.

**Antecedentes**

Esta empresa se especializa en la venta de baterías para automóviles como su producto principal, complementado por una variedad de filtros, aceites, anticongelantes, filtros de aire y bujías.

Con solo tres empleados encargados de las ventas y la recepción de mercancía, la empresa enfrenta desafíos en la organización y gestión de su inventario.

El proceso actual es manual y carece de una herramienta eficiente para el manejo del stock, lo que ocasiona dificultades en el control de productos y en la operación diaria.

A esto se suma la política de no aceptación de garantías ni devoluciones, lo que refuerza la necesidad de una gestión precisa del inventario para evitar confusiones o insatisfacción de los clientes.

Estas circunstancias han creado la necesidad de implementar un sistema gestor de inventarios y ventas que optimice la organización interna, facilite el manejo del inventario y mejore la eficiencia de los empleados en sus tareas diarias.

**Alcance del proyecto**

Este sistema gestor permitirá el acceso a la información de inventario en tiempo real, optimizando la organización, precisión del stock y ventas. El alcance incluye solo el diseño, desarrollo y la implementación del sistema de ventas e inventarios y las herramientas para su uso, sin integrar sistemas externos.

* **¿Dónde hay más información sobre la problemática que plantea este proyecto?**
* Errores en la gestión de inventarios y como evitarlos (WEB)

Dinámica, L. D. L. (2023, abril 27). *Los errores más comunes en el control de inventarios y cómo evitarlos*. Logística Flexible. Recuperado el 12 de septiembre de 2024 <https://ld.com.mx/blog/administracion-de-inventarios/los-errores-mas-comunes-en-el-control-de-inventarios-y-como-evitarlos/>

* Introducción y tips para bases de datos de gestión de inventario. (WEB)

*Está trabajando con bases de datos de gestión de inventario. ¿Qué necesitas saber?* (2024, marzo 1). Linkedin.com,. Recuperado el 12 de septiembre de 2024 <https://es.linkedin.com/advice/0/youre-working-inventory-management-databases-zndde?lang=es>

* Guía para gestionar las ventas en una empresa. (WEB)

*Gestión de ventas en una empresa* (2020, junio 30). Zendesk. Recuperado el 12 de septiembre de 2024 <https://www.zendesk.com.mx/blog/gestion-de-ventas/>

* Cantidad óptima de productos para sistematizar las existencias del almacén. (WEB)

Mecalux. (s/f). *Cantidad Económica de Pedido (EOQ): cálculo y uso*. Com.mx. Recuperado el 13 de septiembre de 2024, de <https://www.mecalux.com.mx/blog/cantidad-economica-pedido-eoq>

* Puntos importantes para la gestión de almacenes para empresas de automóviles. (WEB)

*Puntos de gestión de almacenes para empresas de automóviles*. (2021, octubre 28). orderry.com; Orderry. Recuperado el 12 de septiembre de 2024 <https://orderry.com/es/blog/tips-for-organizing-warehouse/>

* Introducción a los softwares de contabilidad. (WEB)

*¿Qué es el software de contabilidad?* (s/f). Oracle.com. Recuperado el 12 de septiembre de 2024, de <https://www.oracle.com/mx/erp/what-is-accounting-software/>

* Proyecciones de ventas y como hacerlas. (WEB)

Raeburn, A. (2024, febero 24). *Cómo hacer una proyección de ventas con plantilla y ejemplos*. Asana. <https://asana.com/es/resources/sales-forecast-template>

* Realizar correctamente un pronóstico de ventas (WEB)

Pipedrive Inc / Pipedrive OÜ. (2024, marzo 15). Métodos y plantillas de pronóstico de ventas para ayudarte a comenzar. *Pipedrive*. Recuperado el 12 de septiembre de 2024 https://www.pipedrive.com/es/blog/pronostico-de-ventas

* Que es la gestión de ventas y como hacer un proceso de ventas eficaz. (WEB)

*¿Qué es la gestión de ventas?* (s/f). Zoho. Recuperado el 12 de septiembre de 2024, de <https://www.zoho.com/es-xl/crm/sales-management-system.html>

* Ticket de compra, para que sirve y cuáles son los datos que debe contener. (WEB)

BBVA. (s/f). *¿Qué hacer con el “ticket” de compra y para qué sirve?* BBVA. Recuperado el 12 de septiembre de 2024, de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/ticket-compra-sirve/>

* Elementos esenciales que debe contener un ticket de venta. (WEB)

Reyna, S. (2021, enero 30). Elementos de un ticket de venta y opciones para su impresión. Recuperado el 12 de septiembre de 2024 <https://www.geformas.com.mx/elementos-de-un-ticket-de-venta-y-opciones-para-su-impresion>

* Terminología utilizada en el área de control de inventario (WEB)

Fernández, E. (2017, junio 5). 25 términos de control de inventario. *Anfix.com*. Recuperado el 12 de septiembre de 2024 https://www.anfix.com/blog/terminos-control-inventario

* Terminología utilizada en el área de ventas (WEB)

*Glosario de Ventas*. (s/f). Bind ERP. Recuperado el 12 de septiembre de 2024, de <https://bind.com.mx/categoria-glosario/ventas>

**2 Asunciones y restricciones**

**Asunciones:**

* Acceso a Información Actual: Se supone que la información actual del inventario es precisa y completa, y que no habrá cambios significativos en los datos durante el desarrollo.
* Conocimiento de los Empleados: Se asume que los empleados de la empresa tienen el conocimiento básico necesario para utilizar el nuevo sistema de ventas e inventarios una vez implementada.
* Infraestructura Tecnológica: Se considera que la empresa cuenta con la infraestructura tecnológica adecuada para soportar el nuevo sistema de ventas e inventarios (Equipos de cómputo, impresoras, etc.).
* Soporte Post-Implementación: Se incluirá soporte técnico o mantenimiento continuo después de la implementación del nuevo sistema de ventas e inventarios.

**Restricciones:**

* Tiempo de Implementación: El proyecto debe completarse en un plazo máximo de 3 meses, limitando el tiempo disponible para el desarrollo y pruebas.
* Presupuesto: El proyecto debe ajustarse al presupuesto asignado, lo que puede limitar el alcance de ciertas funcionalidades adicionales o personalizaciones.
* Integraciones Externas: El sistema de ventas e inventarios no se integrará con sistemas externos durante esta fase, lo que restringe la capacidad de compartir información con otras plataformas o gestores externos.

**3 Deliverables**

**Documentos por entregar al finalizar el proyecto**

**Guía de Personalización**: Documento detallado que proporciona instrucciones sobre cómo personalizar el sistema gestor de ventas e inventarios según las necesidades específicas de la empresa. Incluye pasos para ajustar configuraciones, modificar campos y adaptar la el sistema de ventas e inventarios a procesos internos específicos.

**Ayuda en Línea para Usuarios Finales:** Sistema de asistencia en línea integrado en la aplicación, que ofrece soporte a los usuarios finales mediante tutoriales interactivos, preguntas frecuentes (FAQ) y soluciones a problemas comunes. Facilita la capacitación y el uso efectivo de la base de datos.

**Herramienta en Línea de Comandos:** Interfaz de línea de comandos accesible a través de la web para realizar configuraciones avanzadas del sistema gestor de ventas e inventarios y generar reportes personalizados. Permite a los administradores gestionar el sistema de ventas e inventarios y obtener información detallada sobre el inventario y ventas.

**Documentación Técnica:** Manual que detalla la arquitectura del sistema gestor de ventas e inventarios, las especificaciones técnicas y las instrucciones para la implementación y mantenimiento. Incluye diagramas, descripciones, relaciones y procedimientos de instalación.

**Informe de Pruebas y Validación:** Documento que resume los resultados de las pruebas realizadas durante el desarrollo del sistema de ventas e inventarios. Incluye detalles sobre la funcionalidad probada, errores encontrados y cómo se resolvieron, asegurando que la base de datos cumpla con los requisitos especificados.

**4 Riesgos**

**Riesgos Relacionados con los Requisitos del Cliente:**

* **Requisitos Incompletos o Cambiantes:** Los requisitos del cliente pueden ser incompletos o cambiar durante el desarrollo, lo que puede llevar a retrasos y a la necesidad de realizar ajustes adicionales.
* **Expectativas No Claras:** Si las expectativas del cliente no están bien definidas, puede haber malentendidos sobre las funcionalidades y el alcance del proyecto.

**Riesgos Financieros:**

* **Presupuesto Insuficiente:** El presupuesto asignado puede no ser suficiente para cubrir todos los costos necesarios, incluyendo imprevistos o costos adicionales.
* **Costos de Implementación Adicionales:** Pueden surgir costos imprevistos durante la implementación que no estaban contemplados en el presupuesto inicial.

**Riesgos Técnicos:**

* **Problemas de Integración:** Dificultades para integrar el sistema gestor de ventas e inventarios con los sistemas existentes o con futuras tecnologías pueden afectar la funcionalidad y el rendimiento.
* **Desempeño del sistema gestor de ventas e inventarios:** El sistema de ventas e inventarios puede no funcionar como se esperaba, presentando problemas de rendimiento, escalabilidad o estabilidad.

**Riesgos de Plazo:**

* **Retrasos en el Cronograma:** El proyecto podría enfrentar retrasos debido a problemas imprevistos, falta de recursos o problemas técnicos.
* **Requerimientos Adicionales:** La adición de nuevas funcionalidades o cambios en el alcance durante el desarrollo puede afectar el cronograma y los recursos asignados.

**5 Recompensas**

**Sentimiento de Logro Personal:** Completar con éxito el sistema gestor de ventas e inventarios proporcionará una profunda sensación de logro y satisfacción personal. Ver cómo un proyecto en el que uno ha invertido tiempo y esfuerzo mejora significativamente el funcionamiento de la empresa puede ser extremadamente gratificante.

**Desarrollo Profesional:** La participación en el proyecto permitirá adquirir nuevas habilidades y conocimientos técnicos que pueden ser valiosos para el crecimiento profesional. Este desarrollo puede abrir oportunidades para asumir roles más avanzados en futuros proyectos o en la carrera profesional en general.

**Aumento de la Confianza:** Superar los desafíos y lograr los objetivos del proyecto puede aumentar la confianza en las propias habilidades y competencias. Este aumento en la autoeficacia puede ser motivador, reforzar la autoestima y desarrollo profesional.