



**SERVICIO NACIONAL DE ADISTRAMIENTO EN TRABAJO
INDUSTRIAL**

DIRECCION ZONAL CHICLAYO, LAMBAYEQUE
ESCUELA TECNOLOGICA DE LA INFORMACION
INGIENERIA DE SOFTWARE CON INTELIGENCIA ARTIFICAIL

Proyecto de innovación y Mejora

Nivel Profesional Técnico

**“PROPUESTA DE IMPLEMENTACION EN EL
CONTROL DE CLIENTES Y VENTAS DE
TELECOMUNICACIONES PARA LA EMPRESA
ARGOSAL E.I.R.L.”**

Autores:

Delgado Gonzales, Oliver

Campaña Diaz, Christian Daniel

Asesor:

Medina Chiscul, Cesar Augusto

Chiclayo, Perú

2022

DEDICATORIA

A Dios quien nos ayuda día a día, quien nos otorga la fortaleza para luchar con lo que nos venga, por los alimentos que nos brinda y las bendiciones que nos da hoy y siempre.

Agradezco a mis padres, hermanos, tíos, abuelos y amigos que nos han ayudado en este trayecto de nuestra vida para seguir adelante pese a los obstáculos que nos tocó afrontar. Por el gran apoyo que me brindaron de cumplir mi sueño y poder acabar mi carrera, gracias por todo lo ofrecido a lo largo de este proceso por su sacrificio que han hecho, por los consejos que llevo siempre en mi para toda la vida

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por protegernos durante cada etapa de la vida y en todo nuestro camino y darnos las fuerzas para superar los obstáculos.

A nuestro Asesor de tesis: Ingeniero Cesar Augusto Medina Chiscul, por la orientación y ayuda que nos brindó para la realización de esta tesis, por el apoyo y amistad que nos permitió aprender mucho más en todo este trayecto.

Al Ingeniero Alejandro Ricardo Gayoso Olivera por ser nuestro monitor dentro del área de Sistemas, para el proceso y desarrollo dentro de la implementación del presente proyecto, bríndanos la experiencia necesaria para lograr los objetivos trazados.

A la empresa ARGOSAL, representada por la Lic. Patricia Curinambe Peláez; quien nos abrió las puertas, para poder desarrollar todo lo aprendido dentro de las diferentes asignaturas y volcarlas al presente proyecto.

A cada una de nuestras madres por la confianza y el apoyo brindado, que sin duda alguna en el trayecto de nuestras vidas nos han demostrado su amor, corrigiendo las faltas y celebrando los triunfos.

A cada uno de nuestros padres, que con su demostración ejemplar nos han enseñado a no desfallecernos ni rendirnos ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos.

A cada uno de nuestros hermanos, que nos alentaron a seguir siempre al éxito dentro de mi carrera.

Índice

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTO	2
RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO DE INNOVACION Y MEJORA	7
PRESENTACION DE LOS ESTUDIANTES	8
1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA	10
1.1. RAZÓN SOCIAL	10
1.2. MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS, VALORES DE LA EMPRESA	10
1.3. PRODUCTOS, MERCADO, CLIENTES.....	11
1.4. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN.....	14
1.5. OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE DE LA EMPRESA DONDE SE DESARROLLA EL PROYECTO	15
2. PLAN DEL PROYECTO DE INNOVACION Y MEJORA	16
2.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA TÉCNICO EN LA EMPRESA.	16
2.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN Y MEJORA.....	16
2.3. ANTECEDENTES DE LA INNOVACIÓN Y MEJORA (INVESTIGACIÓN REALIZADA)	16
2.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN Y MEJORA	17
2.5. Marco Teórico y Conceptual.....	17
2.5.1. FUNDAMENTO TEÓRICO DE LA INNOVACIÓN Y MEJORA.	17
2.5.2. CONCEPTOS Y TÉRMINOS UTILIZADOS	25
3. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL	26
3.1. AREA DE MEJORA.....	26
3.1.1. DIAGRAMA DEL PROCESO, MAPA DE FLUJO DE VALOR Y/O DIAGRAMA DE OPERACIÓN ACTUAL	26
3.1.2. EFECTOS DEL PROBLEMA EN EL ÁREA DE TRABAJO O EN LAS RESULTAS DE LA EMPRESA	28
3.1.3. ANÁLISIS DE LAS CAUSAS RAÍCES QUE GENERAN EL PROBLEMA. 29	
3.1.4. PRIORIZACIÓN DE CAUSAS RAÍCES.....	31
3.2. AREA DE INNOVACION	32
3.2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD	32
3.2.2. EFECTOS DEL PROBLEMA EN EL ÁREA DE TRABAJO O EN LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA	32
3.3. AREA DE CREATIVIDAD	33
3.3.1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	33
3.3.2. EFECTOS DE LA NECESIDAD EN LA EMPRESA O MERCADO	33

4. PROPUESTAS TECNICAS.....	34
4.1. PROPUESTA TECNICA DE LA MEJORA	34
4.1.1. PLAN DE ACCIÓN DE LA MEJORA PROPUESTA.....	34
4.1.2. CONSIDERACIONES TÉCNICAS, OPERATIVAS Y AMBIENTALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA MEJORA.....	34
4.1.3. RECURSOS TÉCNICOS PARA IMPLEMENTAR LA MEJORA PROPUESTA.....	35
4.1.4. DIAGRAMA DEL PROCESO, MAPA DEL FLUJO DE VALOR Y/O DIAGRAMA DE OPERACIÓN DE LA SITUACIÓN MEJORADA.	36
4.1.5. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA MEJORA.	38
4.1.6. ASPECTOS LIMITANTES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA MEJORA.	40
4.2. PROPUESTA TECNICA DE LA INNOVACIÓN.....	41
4.2.1. DESCRIPCIÓN DE LA INNOVACIÓN.	41
4.2.2. Sostenibilidad del proyecto.....	41
4.2.3. Plan de ejecución de la mejora.....	41
4.2.4. Implementación.	41
4.3. PROPUESTA TECNICA DE LA CREATIVIDAD.....	42
4.3.1. DESCRIPCIÓN DE LA CREATIVIDAD.	42
4.3.2. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO.....	42
4.3.3. PLAN DE EJECUCIÓN DE LA MEJORA.....	42
4.3.4. IMPLEMENTACIÓN.	42
4.4. INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA:	43
5. COSTOS DE IMPLEMENTACION DE LA MEJORA/INNOVACION/CREATIVIDAD	44
5.1. COSTOS DE IMPLEMENTACION.....	44
5.1.1. COSTO DE MATERIALES.....	44
5.1.2. COSTO DE MANO DE OBRA.....	46
5.1.3. COSTO DE MAQUINAS, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	46
5.1.4. COSTO TOTAL DE LA IMPLEMENTACION DE LA MEJORA/ INNOVACION/ CREATIVIDAD.....	53
6. EVALUACION TECNICA Y ECONOMICA DE LA MEJORA / INNOVACION / CREATIVIDAD	54
6.1. EVALUACION TECNICA Y ECONOMICA.....	54
6.1.1. BENEFICIO TECNICO Y/O ECONOMICO ESPERADO DE LA MEJORA / CREATIVIDAD / INNOVACION	54
6.1.2. RELACION BENEFICIO / COSTO	55
7. CONCLUSIONES	57

7.1.	CONCLUSIONES RESPECTO A LOS OBJETIVOS DEL PROYECTO DE INNOVACION / CREATIVIDAD / MEJORA	57
8.	RECOMENDACIONES	58
8.1.	RECOMENDACIONES PARA LA EMPRESA RESPECTO DEL PROYECTO DE INNOVACION / MEJORA / CREATIVIDAD.....	58
8.2.	RECOMENDACIONES EN NUEVOS EQUIPOS.....	59
9.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	60
10.	ANEXOS	61

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO DE INNOVACION Y MEJORA

El proyecto de implementación es de un sistema informático de marketing digital que ayudara mucho en la empresa en el aspecto de ventas, soportes y atención al cliente.

El problema principal, es la falta de administración de la data que consiste en:

1. El proceso de mensajería masiva, debido a que no puede seleccionar grupos de clientes aptos para recibir ofertas o promociones de la temporada.
2. La falta de un filtro en los datos de los clientes para ser agrupados por zonas.
3. En el proceso de seguimiento de los clientes no se registran los datos en ningún dispositivo; solo eran almacenados en el chat del aplicativo “WhatsApp Bussines”.
4. Falta de control de ventas generadas por temporadas y campañas.

Todos estos inconvenientes nos obligan a erradicar las debilidades antes mencionadas de la empresa y teniendo como objetivo la organización automática de los datos, para agilizar, dar seguridad, emitir gráficos estadísticos y obtener una mejor respuesta a la data procesada para obtener un mejor control en las áreas de soporte y atención al cliente.

Aumentando con creces las ventas y mejorando los resultados económicos de la empresa.

PRESENTACION DE LOS ESTUDIANTES

DATOS PERSONALES

ESTUDIANTE: Delgado Gonzales Oliver
ID: 001260715
DNI: 71574122
EDAD: 21 años
TELEFONO: 965208467
E-MAIL: oliverdg2@hotmail.com
DOMICILIO: Hipólito Unanue 33
DISTRITO: Pomalca
PROVINCIA: Chiclayo

CARRERA PROFESIONAL

PROGRAMA: Aprendizaje Dual
ESPECIALIDAD: Ingeniería de Software con inteligencia Artificial
SEMESTRE: VI
INSTRUCTOR: Cesar Augusto Medina Chiscul

EMPRESA DE PRACTICAS

EMPRESA: ARGOSAL
DIRECCION: Las Magnolias 470
DISTRITO: Chiclayo
PROVINCIA: Chilcayo

DATOS PERSONALES

ESTUDIANTE: Campaña Diaz Daniel
ID: 001309263
DNI: 73179455
EDAD: 18 años
TELEFONO: 955082199
E-MAIL: christiand0393@gmail.com
DOMICILIO: Prolongación 24 junio
DISTRITO: Pátapo
PROVINCIA: Chiclayo

CARRERA PROFESIONAL

PROGRAMA: Aprendizaje Dual
ESPECIALIDAD: Ingeniería de Software con inteligencia Artificial
SEMESTRE: VI
INSTRUCTOR: Cesar Augusto Medina Chiscul

EMPRESA DE PRACTICAS

EMPRESA: ARGOSAL
DIRECCION: Las Magnolias 470
DISTRITO: Chiclayo
PROVINCIA: Chilcayo

CAPITULO I

1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1.1. RAZÓN SOCIAL

ARGOSAL EIRL

1.2. MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS, VALORES DE LA EMPRESA

MISIÓN

Lograr que la población a nivel nacional tenga acceso a productos y servicios de calidad con la más avanzada tecnología en telecomunicaciones a precios accesibles para acercar cada día más a las personas.

VISIÓN

Ser una empresa líder en la distribución y comercialización de productos y servicios en telecomunicaciones.

OBJETIVOS

Objetivos corporativos:

Facilitar la vida de las personas el desarrollo de los negocios y contribuir al progreso de las comunicaciones donde claro opera.

Garantizar que la atención del cliente en relación a claro sea la adecuada antes de comercializar un nuevo producto

Estar a la vanguardia con la tecnología para ofrecer a nuestros clientes lo último en telefonía móvil

Proporcionarles a nuestros clientes la información necesaria sobre los productos y servicios que ofrece claro.

- **Objetivos del mercado:**

Ser líderes en telefonía móvil adaptando conductas respetuosas tanto con sus competidores como en el propio mercado.

Captar nuevos clientes para incrementar nuestros volúmenes de ventas y beneficios.

Satisfacer las necesidades de los clientes garantizando una excelente atención ofreciendo la mejor calidad en cuestión de servicios de telefonía móvil a nivel nacional.

Fomentar el interés por los productos y servicios de Claro Móvil logrando así fidelizar a los usuarios con la marca.

Valores de la Empresa:

Sus valores de la empresa son los siguientes.

- Servicio
- Respeto
- Honestidad
- Responsabilidad
- Eficacia y efectividad

1.3. PRODUCTOS, MERCADO, CLIENTES

PRODUCTOS: Tenemos servicios y Tienda

SERVICIOS

1. SERVICIOS MOVILES

Postpago

Prepago

Roaming

Cobertura internacional

2. SERVICIOS HOGAR

Internet Hogar

Fibra Óptica

Nueva Claro TV (Cables)

Claro Smart Home

ENTRETENIMIENTO

Netflix

Claro Gaming

Claro Música

Claro Video

Paquetes Premium (Cable)

TIENDA

1. CELULARES

Apple

Samsung

Oppo

Xiaomi

Vivo

Huawei

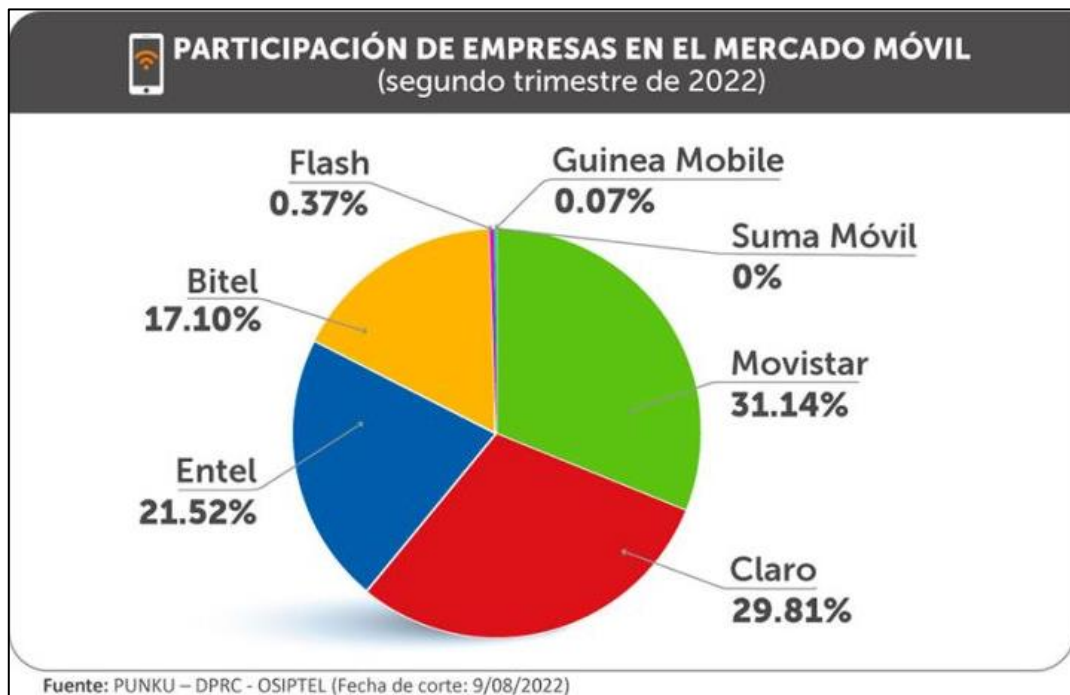
Motorola

ZTE

Honor

MERCADO

Nuestra participación de mercado se encuentra ubicada como segundo a nivel nacional

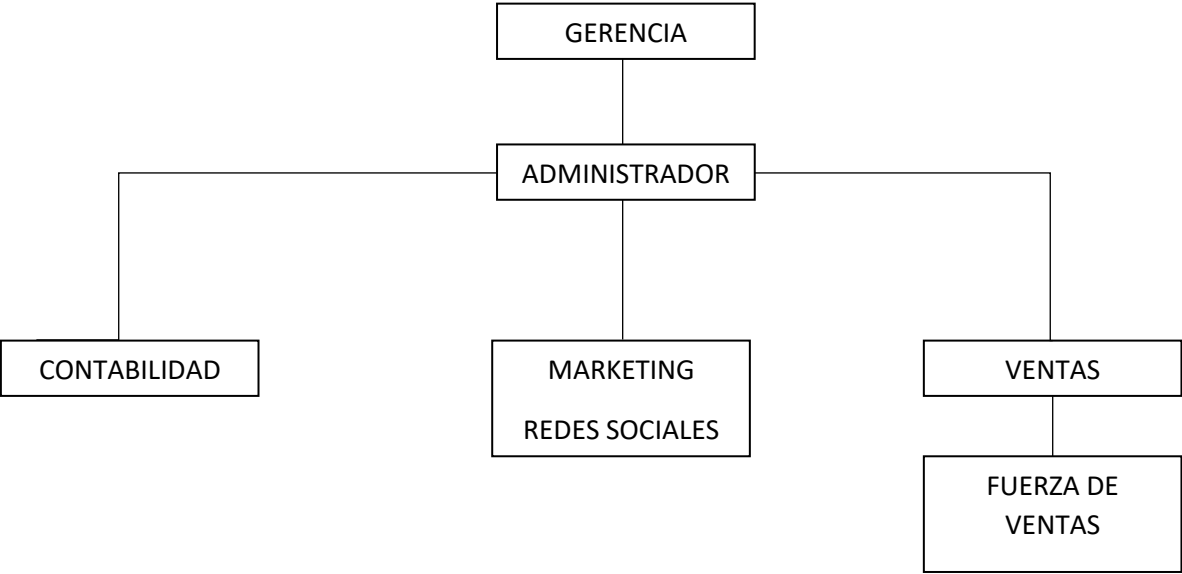


CLIENTES

El perfil de nuestro consumido es el siguiente:

- Geográfico: Tratar de llegar a todos los lugares a nivel nacional.
- Económico: Es Multisectorial, presentamos diferentes líneas de producto que permite dirigirse a diferentes sectores económicos.
- Demográfico: Hombres y Mujeres de 18 a 55 años; buscando consumidores de todas las edades para lograr su bienestar.
- Psicográfico: Personas que buscan estar comunicados y al tanto de lo que sucede de diferentes formas (Teléfono, internet y Cable)

1.4. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN



1.5. OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE DE LA EMPRESA DONDE SE DESARROLLA EL PROYECTO

El tema a nivel nacional donde se obtiene apoyo con las filiales de América móvil a nivel nacional a si mismo se encuentra con el apoyo de las distribuidoras físicas.

Es una distribuidora virtual que apoya a los servicios de claro tales como:

- Distribuidoras autorizadas de claro (DAC)
- Atención al cliente distribuidor (ACD)
- Centro de atención de claro (CAC)
- Es el almacén de cada punto DACV.
- Distribuidor autorizado de claro virtual (DACV), La empresa en la que me alojo.

CAPITULO II

2. PLAN DEL PROYECTO DE INNOVACION Y MEJORA

2.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA TÉCNICO EN LA EMPRESA.

El problema técnico que la empresa presenta es la falta de un sistema de control de ventas y clientes, la mayoría de las ventas lo realizaba de forma manual, contactando con los clientes y registrándolo en su nota de apuntes. A tal punto de perder clientes ya que no disponía de la flexibilidad para responder a todos al mismo tiempo y a la vez no generar las ventas.

2.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN Y MEJORA.

El objetivo principal del proyecto es facilitar el uso para el usuario (Vendedor) que la interacción sea dinámica y en cuanto al administrador (Coordinador) a la hora de usar el sistema pueda observar lo siguiente:

- Interfaz gráfica agradable y de fácil uso para los usuarios.
- Dar mejor facilidad al usuario para poder ingresar de cualquier dispositivo (Teléfono, Tableta, Computador).
- Clientes totales, procesados, denegados y pendientes
- Registro de las ventas filtradas por semana, mes.
- Conteo de los clientes procesados por cada vendedor.
- Creación de un Bot para la interacción con el cliente, y la obtención de más clientes a la vez.

2.3. ANTECEDENTES DE LA INNOVACIÓN Y MEJORA (INVESTIGACIÓN REALIZADA)

El proceso del negocio era ortodoxo, la gestión era manual los datos obtenidos son almacenados de forma escrita y a la par la perdida de los clientes al no poder comunicarse con todo el público a la vez.

A la vez contaban con un sistema deficiente que no otorgaba la gestión que deseaban, perdiéndose muchas veces con la interfaz manejada. Por eso optaban manejarlo de manera manual, lápiz y papel.

2.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INNOVACIÓN Y MEJORA

A través del Sistema se utilizará para la optimización de todo el proceso de manera automática con el flujo de información obtenida a través de las redes sociales. De esa manera incrementa y gestionan las ventas y clientes.

2.5. Marco Teórico y Conceptual

2.5.1. FUNDAMENTO TEÓRICO DE LA INNOVACIÓN Y MEJORA.

El proyecto de mejora se implementará en la empresa “ARGOSAL” con la finalidad de mejorar la captación de clientes en esta y así automatizar, mejorar y expandir el área de soporte o atención al cliente teniendo una gran mejora en el área de ventas de servicio y por ende llevando al cambio del éxito de la misma.

Para este proyecto hemos usado:

- **XAMPP**



Usaremos este programa para alojar un servidor web local para ejecutar nuestro sistema web y visualizarlo en todos los dispositivos.

- **VISUAL STUDIO CODE**



Usaremos el entorno de visual studio code para la creación y edición del código ya que es amigable y tiene un repositorio lleno de complementos.

• HTML5



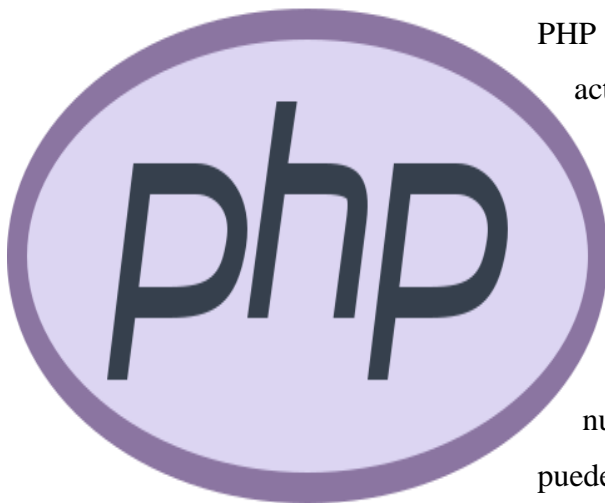
Es un lenguaje de marcado que define la estructura de tu contenido. HTML consiste en una serie de elementos que se usara para encerrar diferentes partes del contenido para que se vean o comporten de una determinada manera.

• JavaScript



Es un lenguaje de programación que lo usaremos para darle interactividad a nuestra página web como animaciones, actualizaciones dinámicas entre otras más.

• PHP



Para la maquetación hemos usado un lenguaje PHP ya sea su versión 8 o 7 que son las más actuales, este lenguaje nos ayudara a trabajar de cerca con lo que son los Scripts lo cual nos permitirá ponerle funcionalidades a nuestro sistema ya sea a un botón o a una barra de texto, este lenguaje le dará vida al sistema volviéndolo dinámico a nuestra web y al ser un código en el que se puede integrar HTML sin ningún problema se tiene mucha más flexibilidad a la hora de trabajar con la web.

- **CSS**



Los estilos de las vistas (views) usamos CSS3 que es una de las versiones más actuales que tiene este lenguaje y el cual nos ayuda a hacer entornos más amigables para la vista además de dar una buena impresión en la web.

- **SQL**



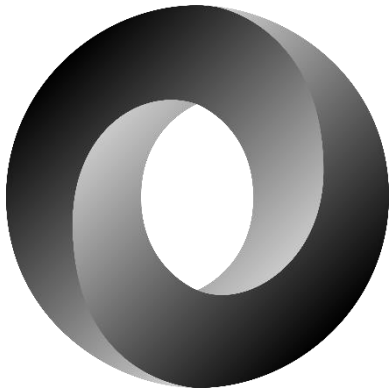
En cuanto a la base de datos hemos considerado usar SQL ya que es una base de datos que se distingue por su velocidad a la hora de procesar datos y tiene una facilidad a la hora de trabajar con ella y a la hora de integrarse en el sistema.

- **AJAX**



Es una técnica de desarrollo web para crear aplicaciones web asíncronas. Estas aplicaciones se ejecutan en el cliente, es decir, en el navegador de los usuarios mientras se mantiene la comunicación asíncrona con el servidor en segundo plano. De esta forma es posible interactuar con el servidor sin necesidad de recargar la página web, mejorando la interactividad, velocidad y usabilidad en las aplicaciones.

• JSON



Es un formato ligero de intercambio de datos. JSON es de fácil lectura y escritura para los usuarios. JSON es fácil de analizar y generar por parte de las máquinas. JSON se basa en un subconjunto del lenguaje de programación JavaScript

• JQuery



Es una biblioteca multiplataforma de JavaScript, creada inicialmente por John Resig, que permite simplificar la manera de interactuar con los documentos HTML, manipular el árbol DOM, manejar eventos, desarrollar animaciones y agregar interacción con la técnica AJAX a páginas web.

• Bootstrap



Otra tecnología en considerar es Bootstrap que es un framework que nos facilita el desarrollo del sistema ya que ayuda a implementar diferentes estructuras de diseños ya creados para integrarlos al sistema que deseemos, pero tengamos en cuenta que solo nos ayuda en el diseño mas no en las funcionalidades para este rubro usamos JavaScript o PHP.

• ION IONIC



También tenemos la librería que es de ION IONIC que es un conjunto de iconos para lograr un buen diseño en la página web.

• Chart JS



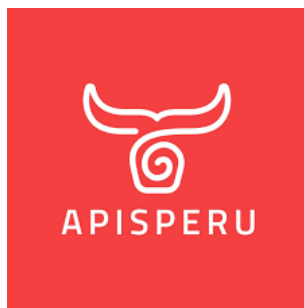
Contamos con una librería de estadísticas llamada Chart JS que nos facilitará la vista de los gráficos estadísticos para obtener reportes visuales.

- **GIT**



Usaremos este aplicativo para el envío de datos a un repositorio para mantenerlo actualizado y tener la posibilidad de modificar en cualquier parte.

- **APISPERU**



Gracias a esta API obtenemos el nombre de los usuarios mediante su DNI.

- **MANYCHAT**



Mediante este Bot mantendremos un flujo de conversación para al final obtener los datos brindados por los clientes

- **FileZilla**



Usaremos Filezilla para el envío de datos al hosting que contiene la página web y a su vez la base de datos. Y así tener acceso al sistema web desde cualquier parte.


- **CLOUD CLUSTERS**



Este será nuestro hosting, donde alojará todo nuestro sistema, donde almacena diversas herramientas, pero todas solo usaremos dos, las cuales son:

Managed SQL Server Hosting

Aquí almacenaremos la base de datos, el guardado de datos será alojada aquí



SQL Server-99266 **Active**


Created	12/07/2022	Remain	7 day(s)
Configuration	(Professional) 4 CPU Cores / 8GB RAM / 160GB S SD		

Renew

Manage

Managed Hosting PHP

Aquí almacenaremos toda la estructura PHP, CSS, JS entre otras.



PhpClusters-99263 **Active**

Created	12/07/2022	Remain	7 day(s)
Configuration	(Professional) 4 CPU Cores / 8GB RAM / 160GB S SD		

[Renew](#)[Manage](#)

• Hostinger



Como segundo recurso, el sistema estará subido en hosting que permita Mysql ya que los costos del ya mencionado Hosting para SQL Server son muy elevados.

2.5.2. CONCEPTOS Y TÉRMINOS UTILIZADOS

- Marketing Digital
- Automatización
- Sistema de información
- Redes sociales
- ManyChat
- SQL
- HTML
- CSS
- JavaScript
- PHP
- Bootstrap
- Chart JS
- JQuery
- JSON
- AJAX
- GIT
- Visual Studio Code
- APIsperu.
- FileZilla

CAPITULO III

3. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL

3.1. AREA DE MEJORA

3.1.1. DIAGRAMA DEL PROCESO, MAPA DE FLUJO DE VALOR Y/O DIAGRAMA DE OPERACIÓN ACTUAL

Diagrama del Proceso

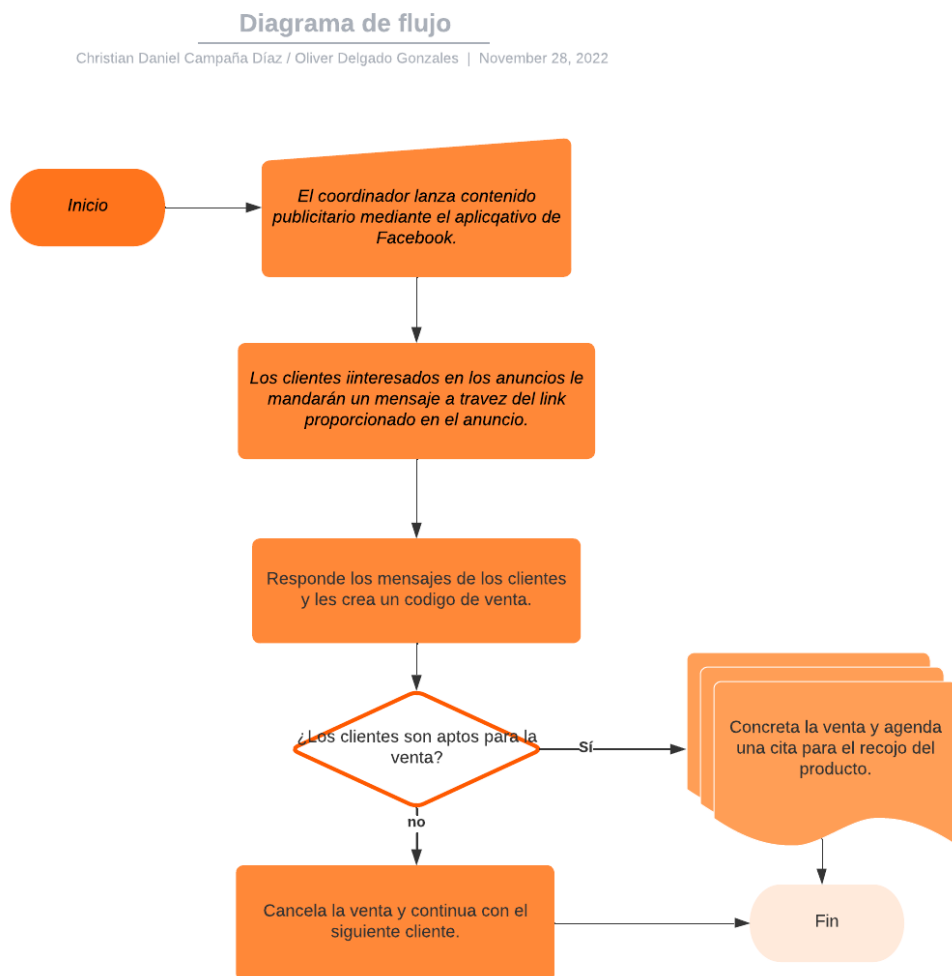


Diagrama de operación actual

Diagrama de operacion-Argosal

Christian Daniel Campaña Díaz / Oliver Delgado Gonzales | November 20, 2022

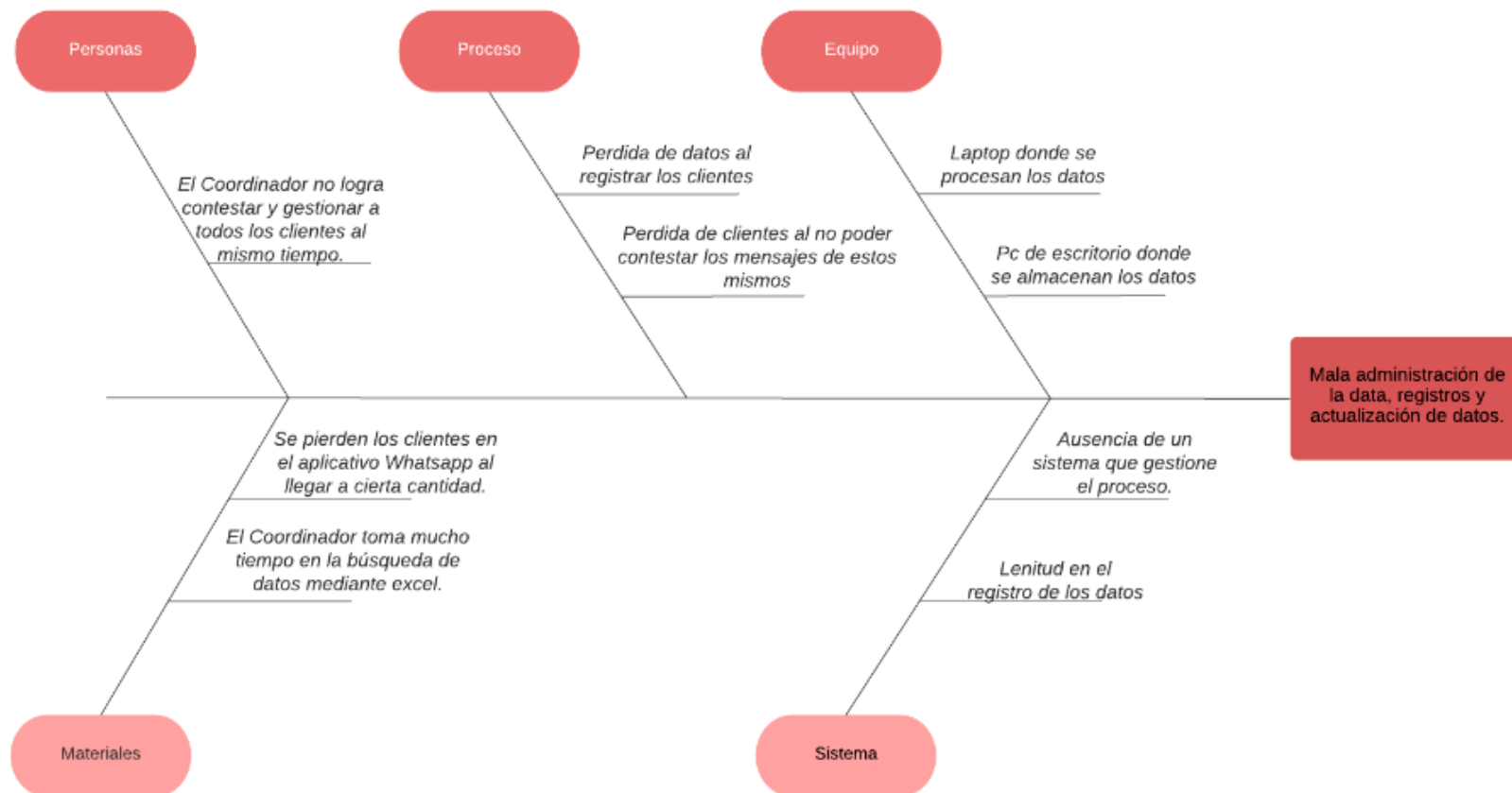


3.1.2. EFECTOS DEL PROBLEMA EN EL ÁREA DE TRABAJO O EN LAS RESULTAS DE LA EMPRESA

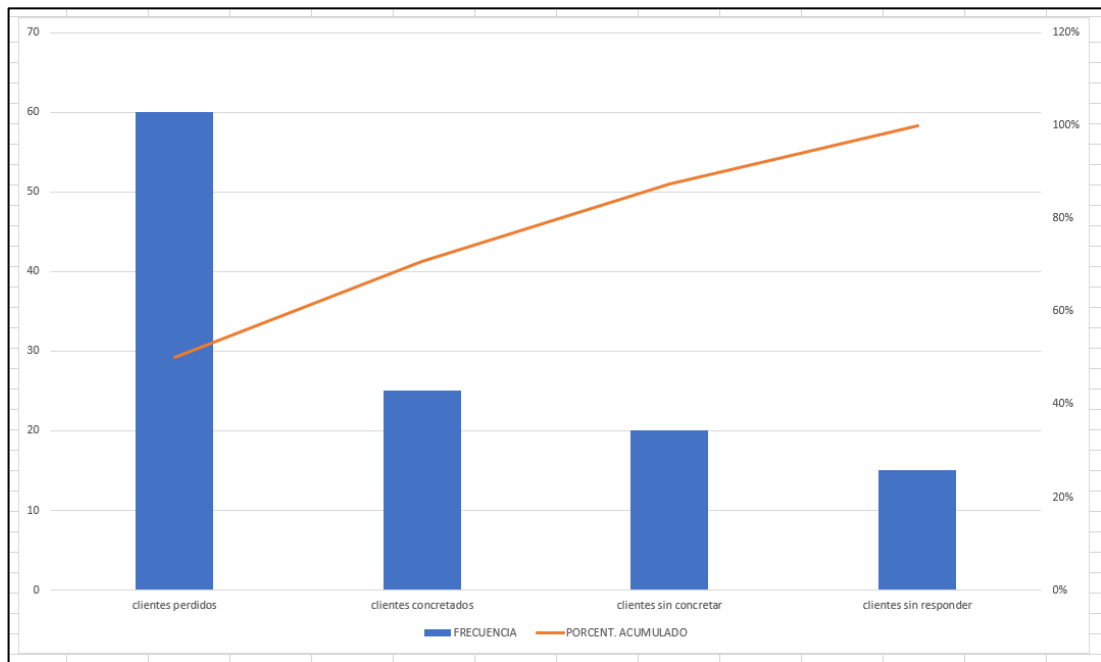
La causa del problema que presenta la empresa es la mala administración de sus campañas (Temporadas de Venta) en las cuales se presenta una pérdida de datos debido a la falta de personal administrativa dedicada a procesar estos mismos o un sistema que los registre, así como también presentan el problema de perdida de ventas ya que el propio coordinador no puede responder a los clientes simultáneamente dejando ventas con clientes inconclusos y hasta clientes sin atender sin atender lo cual afecta a la empresa indirectamente en su publicidad.

3.1.3. ANÁLISIS DE LAS CAUSAS RAÍCES QUE GENERAN EL PROBLEMA.

Diagrama de Ishikawa



3.1.4. PRIORIZACIÓN DE CAUSAS RAÍCES



ARGOSAL MOVIL				
PROBLEMAS	FRECUENCIA	PORCENT. ACUMULADO	FRECUENCIA ACUMULADA	PORCENT. TOTAL
clientes perdidos	60	50%	60	50%
clientes concretados	25	71%	85	21%
clientes sin concretar	20	88%	105	17%
clientes sin responder	15	100%	120	13%

3.2.AREA DE INNOVACION

Análisis de la situación actual

3.2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD

El problema actual es que la empresa no cuenta con un sistema que le ayude a registrar los datos obtenidos en una campaña (Temporada de Venta) ocasionando así una pérdida de datos a gran escala sin poder sacar el total de efectividad que tuvo el lanzamiento de la campaña actual ya que muchos clientes quedaron a la deriva y sin atender, y hasta en los peores casos sin registrar.

Por otro lado, tiene la empresa no cuenta con un sistema de respuesta automática para todos los clientes, ocasionando perdida de clientela o mala publicidad por parte de estos como mala atención ya que el coordinador de ventas no logra responderles a todos los clientes en el momento o simplemente no les contesta ocasionando que pierdan el interés en el producto de la empresa.

3.2.2. EFECTOS DEL PROBLEMA EN EL ÁREA DE TRABAJO O EN LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA

El proceso actual de la empresa tiene el grave problema de no poder registrar y concretar las ventas con los clientes concluidos o los clientes sin procesar llevando al coordinador a la obligación de tener que llevar toda la gestión a mano, tomando demasiado tiempo para concluir esto registros e incluso podría pasar por alto alguno de estos perdiendo así los datos. No obstante, para innovar y mejorar el proceso de registro y gestión de los datos de la empresa se ha creado un sistema que logre recibir los datos para poder ser utilizados en futuras consultas y un sistema de respuesta automática para poder mantener a los clientes con respuestas adecuadas en el momento preciso que las requieras y así obtener sus datos de manera automática tras haber concluido el proceso con ellos evitando la perdida de sus datos y mejorando en la agilización de este proceso.

3.3.AREA DE CREATIVIDAD

Análisis de la situación actual

3.3.1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD

La primera necesidad de la empresa en estos momentos es obtener un sistema de respuestas automatizado para poder llegar a todos los clientes creando así un récord de publicidad buena ya que todos los clientes obtendrán las respuestas buscadas en el momento en que las soliciten ya que el programa contará con diferentes procesos para responder a cada situación o duda de los clientes llegando así a un acuerdo con los mismos y al finalizar el proceso asignándoles un asesor para terminar de efectuar la venta y concluir con los clientes, como siguiente necesidad la empresa requiere un sistema que registre los datos de los clientes procesados, hayan obtenido o no un producto ya que estos mismos clientes serán potencialmente requeridos para la empresa en el lanzamiento de sus siguientes campañas.

3.3.2. EFECTOS DE LA NECESIDAD EN LA EMPRESA O MERCADO

Estas necesidades afectan directamente a la empresa ya que se pierden datos de ventas y datos de los mismos clientes evitando así poder usar sus datos en las siguientes campañas y llevando a una pérdida de posibles ventas de los productos de la empresa. Por otro lado, con la ayuda del sistema de soporte y registro de los datos recibidos con el sistema de respuesta automática en los mensajes de venta de la empresa se le podrá facilitar la gestión actual y las futuras gestiones de las campañas de venta y así evitar las pérdidas de datos y clientes.

CAPITULO IV

4. PROPUESTAS TECNICAS

4.1. PROPUESTA TECNICA DE LA MEJORA

4.1.1. PLAN DE ACCIÓN DE LA MEJORA PROPUESTA.

Crear un sistema que facilite la administración de los clientes con funciones de creación, edición y filtros de búsqueda para organizar los datos del cliente.

4.1.2. CONSIDERACIONES TÉCNICAS, OPERATIVAS Y AMBIENTALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA MEJORA.

En las consideraciones técnicas hay que tener en cuenta que al ser un sistema web y que estará alojado en un servidor tanto los asesores como el administrador deberán estar conectados siempre a internet ya sea por wifi, datos o cableado para así poder usar el sistema y empezar a observar las ventas hechas por el asesor, registrar las ventas en el caso del asesor, otra de las consideraciones es que al ser un sistema actual se ha creado a base de tecnologías actualizadas como HTML o PHP es por ello que hay que tener en cuenta que en algunos ordenadores de años atrás como seria Windows vista o Windows 98 e incluso Windows XP no podrían soportar este tipo de tecnologías.

Las consideraciones operativas son:

- Conexión a internet
- Un dispositivo ya sea una laptop, una computadora de escritorio, una Tablet, un celular que estén conectados a internet.

Y, por último, en cuanto a las consideraciones ambientales hay que tener en cuenta que a la hora de usar el sistema ya sea en casa o en la misma oficina de

trabajo deben tener una conexión a internet y en el caso de la empresa esta posee conexiones wifi y cables ethernet para los diferentes equipos, por ello solo es necesario un dispositivo para conectarse y poder empezar a trabajar con el sistema.

4.1.3. RECURSOS TÉCNICOS PARA IMPLEMENTAR LA MEJORA PROPUESTA.

Para la implementación de este sistema no es necesario una computadora de alta gama, pero también hay que tener en cuenta que hay computadoras que ya están obsoletas en términos de tiempo y rendimiento.

COMPUTADOR USADA EN EL AREA DE TRABAJO DONDE SE IMPLEMENTARA EL SISTEMA			
PRODUCTO	PROCESADOR	MONITOR	CARACTERISTICAS
Computadora de escritorio	Intel	TEROS 14"	1. Windows 10 2. Core I3 GEN9 3. 8GB Ram 4. SSD 1 TB

4.1.4. DIAGRAMA DEL PROCESO, MAPA DEL FLUJO DE VALOR Y/O DIAGRAMA DE OPERACIÓN DE LA SITUACIÓN MEJORADA.

Diagrama del Proceso

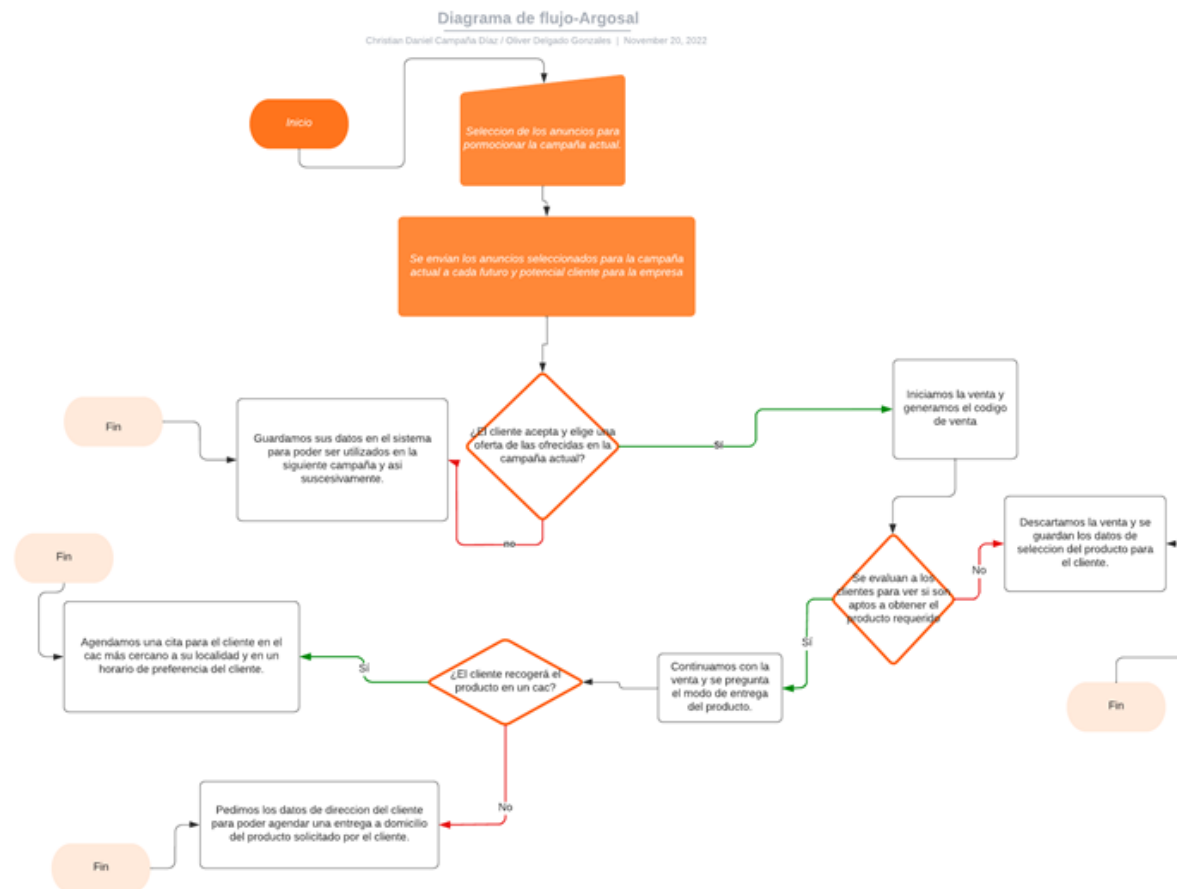
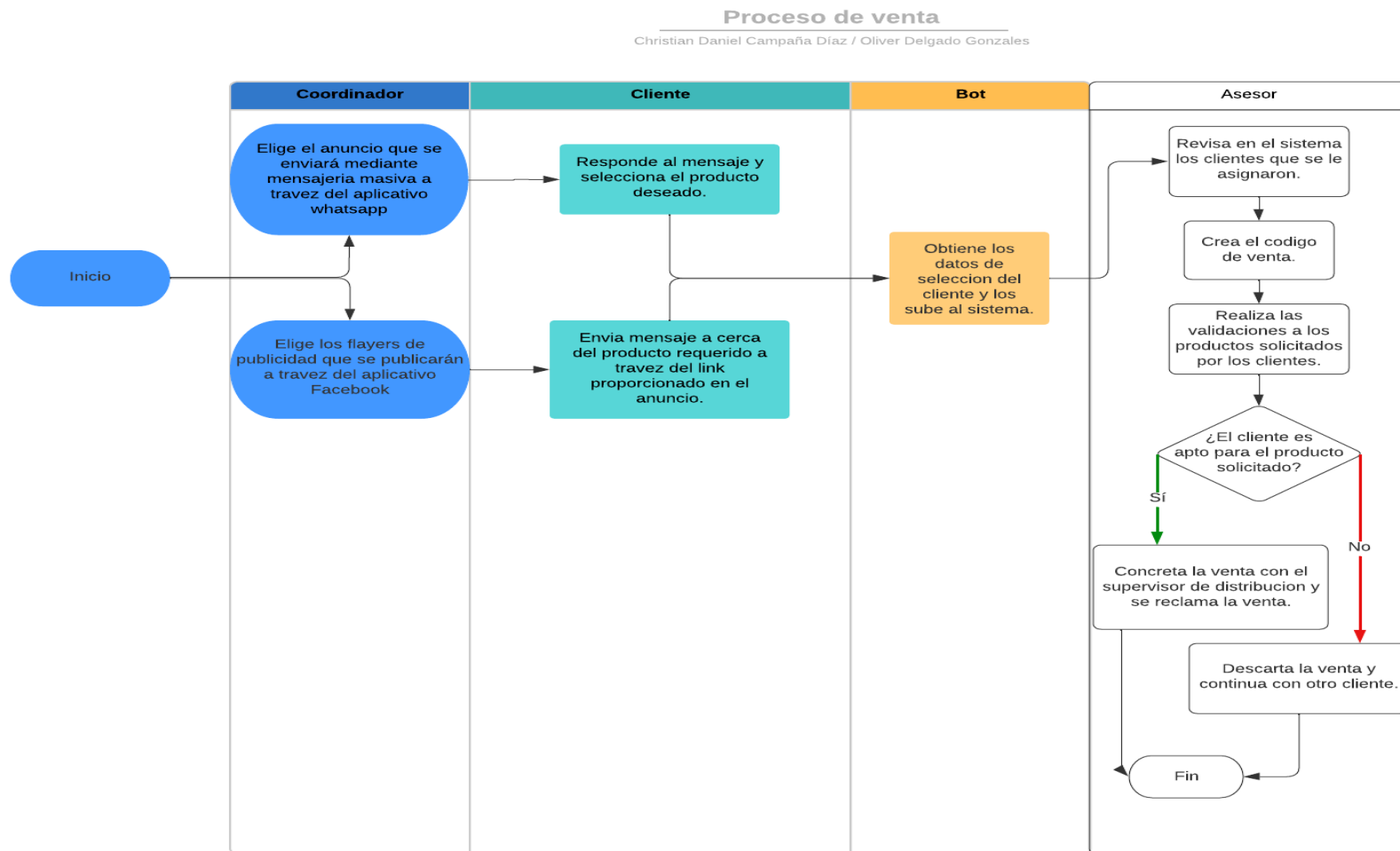
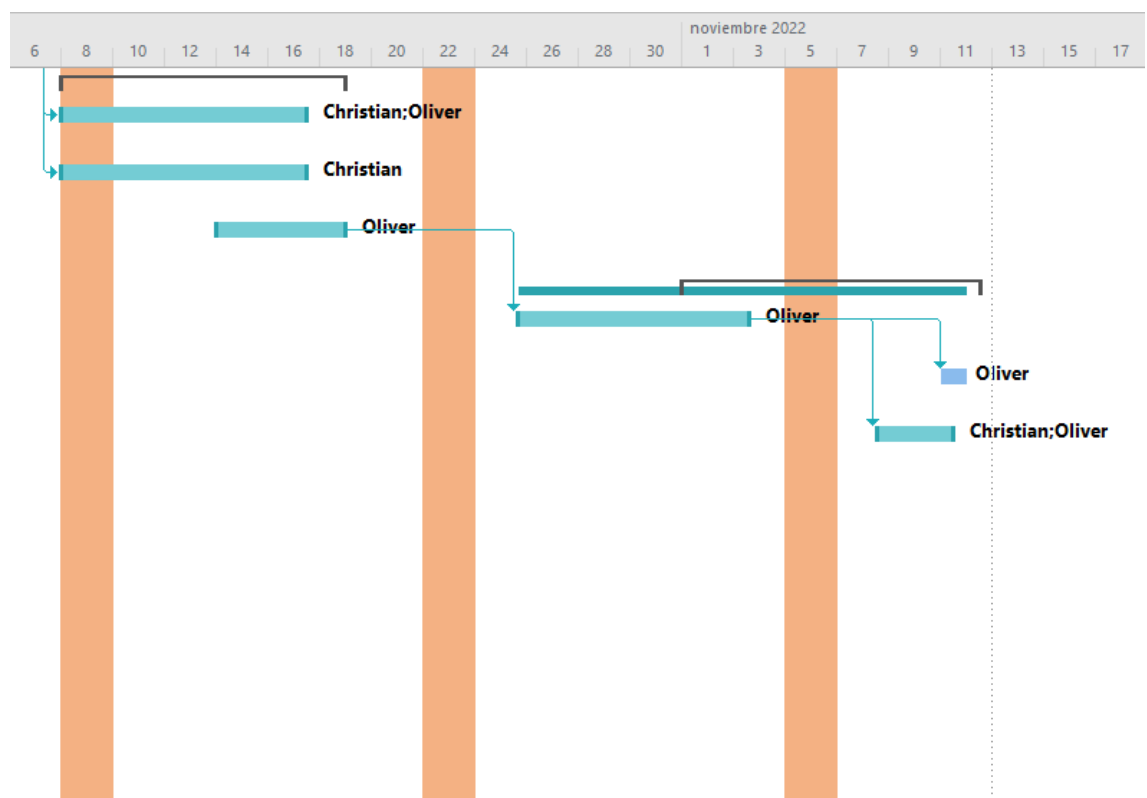
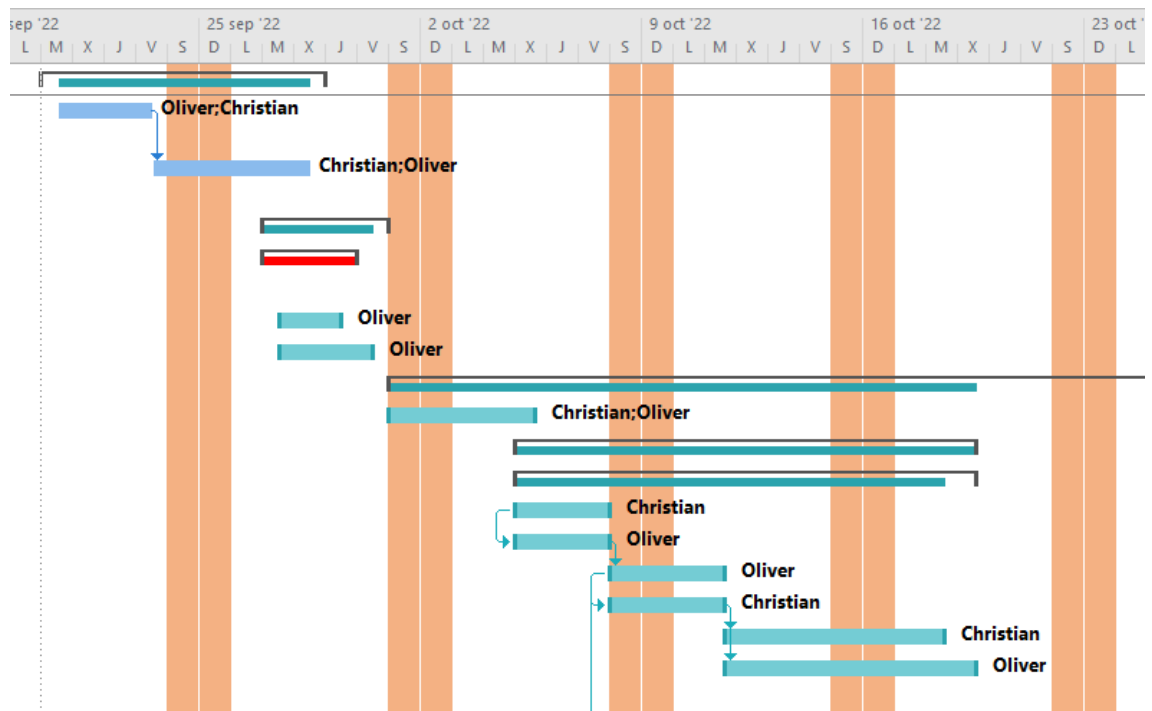


Diagrama de operación



4.1.5. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA MEJORA.

1		▸ Primera Fase	6 días	mar 20/09/22	mar 27/09/22		
2		Investigacion referente a los cambios del sistema en uso	3 días	mar 20/09/22	jue 22/09/22		Oliver;Christian
3		Planteamiento de la innovacion y mejora	3 días	jue 22/09/22	mar 27/09/22	2	Christian;Oliver
4		▸ Segunda fase	4.13 días?	mar 27/09/22	vie 30/09/22		
5		▸ Creacion de la base de datos	3.13 días	mar 27/09/22	jue 29/09/22		Christian
6		Creacion de las tablas propuestas					Christian
7		Modificacion de Wordpress	2 días	mar 27/09/22	jue 29/09/22		Oliver
8		Investigacion de ChatBot	3 días	mar 27/09/22	vie 30/09/22		Oliver
9		▸ Tercera Fase	19 días	sáb 1/10/22	jue 27/10/22		
10		Implementar un Login	3 días	sáb 1/10/22	mié 5/10/22		Christian;Oliver
11		▸ Creacion del index	11 días	mié 5/10/22	mié 19/10/22		
12		▸ Creacion de las tablas visuales	11 días	mié 5/10/22	mié 19/10/22		
13		Masiva	3 días	mié 5/10/22	vie 7/10/22		Christian
14		Telefonos	3 días	mié 5/10/22	vie 7/10/22	13CC	Oliver
15		Whatsapp	2 días	sáb 8/10/22	mar 11/10/22	14	Oliver
16		Landing	2 días	sáb 8/10/22	mar 11/10/22	15CC	Christian
17		Ubicación	5 días	mar 11/10/22	mar 18/10/22	16	Christian
18		Creacion del bot mediante ManyChat	6 días	mar 11/10/22	mié 19/10/22	16	Oliver
19		▸ Cuarta Fase	7.25 días	sáb 8/10/22	mar 18/10/22		
20		Conexión hacia la base de datos mediante el Index	6.25 días	sáb 8/10/22	lun 17/10/22	15CC	Christian;Oliver
21		Implementado validaciones al registro de datos	6.25 días	sáb 8/10/22	lun 17/10/22	15CC	Christian
22		Implementacion Google Sheet con Manychat	3.13 días	vie 14/10/22	mar 18/10/22		Oliver
23		▸ Quinta Fase: Pruebas	10 días	mar 1/11/22	sáb 12/11/22		
24		Lanzamiento de publicidad mediante Facebook	7 días	mar 25/10/22	jue 3/11/22	22FC+5 días	Oliver
25		Gestion de los datos obtenidos de Google Sheets	1 día	vie 11/11/22	vie 11/11/22	24FC+1 día	Oliver
26		Registro de datos mediante el sistema	3 días	mar 8/11/22	vie 11/11/22	24FC+3 días	Christian;Oliver



4.1.6. ASPECTOS LIMITANTES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA MEJORA.

Las limitaciones para la implantación serian:

- Ocasiones en que el internet no está estable o conflicto en las redes.
- Apagones al azar ya sea por razones de mantenimiento o por cortes programados.

4.2. PROPUESTA TECNICA DE LA INNOVACIÓN

4.2.1. DESCRIPCIÓN DE LA INNOVACIÓN.

Se implementará funciones que administren bien la data de los clientes, ya sea gestionando los clientes por operadores, planes, teléfonos etc.; también se implementará un chatbot manejado por Manychat para hacer intuitivo la conversación mediante WhatsApp y así recoger los datos.

4.2.2. Sostenibilidad del proyecto.

El sistema que se está creando es necesario para la empresa, ayudar con diferentes reportes ya que la empresa no cuenta con un sistema y es necesario cuando se registre la venta, además el sistema es flexible porque puede abrirse en cualquier navegador y en cualquier dispositivo que tenga conexión a internet.

4.2.3. Plan de ejecución de la mejora.

Para poder ejecutar el sistema que se está creando se debe tener en cuenta las conexiones a internet, que deben de ser siempre estables para navegar mejor en el sistema por sus diferentes vistas, además de los dispositivos que también servirán para el ingreso del sistema dando así una flexibilidad al sistema para usarse en cualquier lugar.

4.2.4. Implementación.

Para la implementación del sistema contará con una computadora Core i3 9° generación con una RAM de 12gb y con Windows 10 la cual estará actualizada tanto el software de Windows como el software del explorador ya sea Chrome, Firefox entre otros.

4.3.PROPUESTA TECNICA DE LA CREATIVIDAD

4.3.1. DESCRIPCIÓN DE LA CREATIVIDAD.

En este aspecto usamos diferentes vistas (views) para así mejorar la interfaz y sea más amigable con el usuario o administrador dando una mejor interacción sistema-cliente, además de agregar diferentes tonos agradables a la vista, así como diferentes botones que destacan y no permite la confusión del usuario entre todos los datos que hay, también hemos hecho que las vistas se separen entre sí para evitar confusiones a la hora de intercambiar de vistas.

4.3.2. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO.

La vista del sistema es importante al momento de manejarlo ya que será intuitivo y fácil de usar para que cualquier asesor (sea nuevo), entenderá como operarlo sin tanta complicación.

4.3.3. PLAN DE EJECUCIÓN DE LA MEJORA.

A la hora de ejecutarse el sistema lo primero en observar será una página de inicio de sesión donde los asesores y administradores podrán ingresar al SIMD, una vez ingresado los derivara a la página principal de la data de clientes para poder registrar, filtrar, actualizar ya sea los permisos que tenga el usuario.

4.3.4. IMPLEMENTACIÓN.

Lo que se implementara para los usuarios será una vista sencilla y fácil de manejar evitando que se confundan a la hora de gestionar las funciones, contara con botones sencillos y evidentes para qué es su uso

4.4.INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Es indispensable para el desarrollo del Proyecto de Innovación y/o Mejora contar con la aceptación de la empresa.

Para el desarrollo de esta parte del trabajo, se necesita contar con la siguiente información respecto al proyecto:

- Método de trabajo
- Especificaciones técnicas
- Recursos que necesitara para la implementación, sea internos o externos.

CAPITULO V

5. COSTOS DE IMPLEMENTACION DE LA MEJORA/INNOVACION/CREATIVIDAD

5.1. COSTOS DE IMPLEMENTACION

5.1.1. COSTO DE MATERIALES

Para nuestro proyecto los costos de materiales son mínimos ya que la empresa cuenta con computadoras e internet, y la mayoría de los softwares usados son gratuitos; ya que algunos si tienen un costo.

EQUIPOS Y MATERIALES EN LA OFICINA	COSTO
PC Intel Core I3 9GEN	S/ 0.00
PC Intel Core I3 3GEN	S/ 0.00
Lenovo Yoga Touchpad	S/ 0.00
Internet	S/ 0.00
Impresora HP	S/ 0.00
Impresora Cannon	S/ 0.00

EQUIPOS DE LA OFICINA	CARACTERISTICAS	MARCA
PC	- Procesador Intel Core I3 de 3ra Generación de hasta 3.30GHz - Memoria RAM 6.00GB - HDD 500GB - Video Integrado Intel Iris XE	Lenovo
PC	- Procesador Intel Core I3 de 9na Generación de 3.60GHz - Memoria RAM 8.00GB - HDD 1TB - Tarjeta Gráfica NVIDIA 2090	Lenovo
Laptop	- Procesador Intel Inside de 1.90GHz - Memoria RAM 4.00GB - HDD 225GB - Grafica integrada Intel Graphics 4000	Lenovo

MATERIAL PARA EL PROYECTO	COSTO
Visual Studio Code	S/ 0.00
XAMPP	S/ 0.00
Internet	S/ 80.00
Microsoft SQL	S/ 0.00
PHP	S/ 0.00
Bootstrap	S/ 0.00
JavaScript	S/ 0.00
CSS	S/ 0.00
HTML5	S/ 0.00
ManyChat	S/ 60.00 al mes
WhatsApp Masivo	S/100.00
Publicidad Facebook	S/80.00
JSON	S/0.00
AJAX	S/0.00
APISPERU	S/0.00
JQuery	S/0.00
FileZilla	S/0.00
Cloud Clusters - Managed Hosting PHP	S/60.00 al mes
Cloud Clusters - Managed SQL Server Hosting	S/60.00 al mes
TOTAL	\$/ 440.00

5.1.2. COSTO DE MANO DE OBRA

Para la mano de obra en este proyecto hay que tener en cuenta el tiempo necesario para hacerlo posible el cual se nos ha dado un plazo no más de 3 meses por lo cual tenemos lo siguiente:

MANO DE OBRA	COSTO
Diseño WEB	S/ 500.00
Análisis	S/ 300.00
Implementación	S/ 500.00
Mantenimiento	S/ 500.00
TOTAL	S/ 1,800.00

5.1.3. COSTO DE MAQUINAS, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS

Debemos tener en cuenta que la empresa ya dispone de diferentes equipos en el centro de trabajo.

EQUIPOS DE LA OFICINA	
EQUIPOS	COSTO
PC Intel Core I3 3GEN	S/ 2,100.00
PC Intel Core I3 9GEN	S/ 3,000.00
Impresora HP	S/ 600.00
Impresora Cannon	S/ 1,000.00
Laptop	S/ 1,900.00
TOTAL	S/ 8,600.00

En cuanto a las herramientas se necesitará algo esencial que sería el hosting para la implementación del proyecto las cuales seran:

• **Cloud Clusters - Managed Hosting PHP**

Este servicio almacenara la estructura PHP, CSS, JS entre otros.

LINK: https://www.cloudclusters.io/cloud/phpclusters/			
NOMBRE: Managen Hosting PHP			
PLAN DEL HOSTING			
Express	Basic	Profesional	Avanzado
PRECIO: S/20.00 al mes	PRECIO: S/35.00 al mes	PRECIO: S/60.00 al mes	PRECIO: S/122.00 al mes
FUNCIONES POR EL PLAN: <ul style="list-style-type: none"> • 2 núcleos de CPU • 2 GB de memoria • Disco SSD de 60 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 60 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad dos veces al mes • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7 	FUNCIONES POR EL PLAN: <ul style="list-style-type: none"> • 3 núcleos de CPU • 4 GB de memoria • Disco SSD de 100 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 100 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad dos veces al mes • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7 	FUNCIONES POR EL PLAN: <ul style="list-style-type: none"> • 4 núcleos de CPU • 8 GB de memoria • Disco SSD de 160 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 160 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad semanal • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7 	FUNCIONES POR EL PLAN: <ul style="list-style-type: none"> • 6 núcleos de CPU • 16 GB de memoria • Disco SSD de 240 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 240 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad semanal • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7

• **Cloud Clusters - Managed SQL Server Hosting**

Este servicio almacenara la base de datos
basado en SQL Server

LINK: https://www.cloudclusters.io/cloud/sql-server/			
NOMBRE: Managed SQL Server Hosting			
PLAN DEL HOSTING			
Express	Basic	Profesional	Avanzado
PRECIO: S/20.00 al mes	PRECIO: S/35.00 al mes	PRECIO: S/60.00 al mes	PRECIO: S/122.00 al mes
<p>FUNCIONES POR EL PLAN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nodó Único • 2 núcleos de CPU • 2 GB de memoria • Disco SSD de 60 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 60 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad dos veces al mes • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7 	<p>FUNCIONES POR EL PLAN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 núcleos de CPU • Nodó Único • 4 GB de memoria • Disco SSD de 100 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 100 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad dos veces al mes • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7 	<p>FUNCIONES POR EL PLAN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 núcleos de CPU • Nodó Unico • 8 GB de memoria • Disco SSD de 160 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 160 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad semanal • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7 	<p>FUNCIONES POR EL PLAN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 6 núcleos de CPU • Nodó Unico • 16 GB de memoria • Disco SSD de 240 GB • Almacenamiento de copia de seguridad SATA de 240 GB • Ancho de banda no medido • Copia de seguridad semanal • Backup bajo demanda • Soporte técnico 24/7

En cuanto a MySQL solo contamos con un solo pago ya que la base de datos viene integrada en el hosting.

• **HOSTINGUER**

LINK: https://www.hostinger.mx/hosting-web		
NOMBRE: Hostinger		
PLAN DE HOSTING		
Hosting Sencillo	Hosting Premium	Hosting Empresarial
PRECIO: S/12 al mes	PRECIO: S/20 al mes	PRECIO: S/32 al mes
FUNCIONES POR EL PLAN: <ul style="list-style-type: none"> • 1 sitio Web. • 50 GB de SSD. • 10 000 visitas al mes. • 1 cuenta de email. • 100 GB ancho de banda. • 2 bases de datos. 	FUNCIONES POR EL PLAN: <ul style="list-style-type: none"> • 100 sitios web. • 100 GB de SSD. • 25 000 visitas al mes. • Email gratis. • Ancho de banda ilimitado. • Bases de datos ilimitadas. 	FUNCIONES POR EL PLAN: <ul style="list-style-type: none"> • 100 sitios web. • 200 GB de SSD. • 100 000 visitas al mes. • Email gratis. • Ancho de banda ilimitado. • Bases de datos ilimitadas.

Tengamos en cuenta la implementación del Bot que será usado para este sistema, empezando será la interacción con los clientes que mantendrá el flujo para llegar a la obtención de los datos brindados por el cliente, y por último almacenarlo en un registro y ser enviado al sistema.

• MANYCHAT

LINK: https://manychat.com/		
NOMBRE: MANYCHAT		
PLANES		
Gratis	Pro	Premium
Precio: S/ 0.00	S/ 60.00 a más al mes	Personalizado
<ul style="list-style-type: none"> • Mensajes directos de Instagram • Facebook Messenger • WhatsApp • Automaticamente las conversaciones. Flujos personalizados ilimitados para activar hasta 1,000 contactos • Adquirir nuevos clientes. Acceda a las herramientas básicas de crecimiento para impulsar su automatización • Segmenta tus contactos. 10 etiquetas de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Mensajes directos de Instagram • Facebook Messenger • WhatsApp • Mensajería de texto SMS (paga a medida que avanza) • Correo electrónico (paga a medida que avanza) • Involucre contactos ilimitados. Precios escalados basados en contactos • Ampliar el alcance del cliente. Herramientas de crecimiento ilimitadas, palabras clave y asientos de miembros del equipo • Construir campañas avanzadas. Etiquetas ilimitadas, campos personalizados y segmentos avanzados • Optimizar el rendimiento. Herramientas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mensajes directos de Instagram • Facebook Messenger • WhatsApp • Mensajería de texto SMS (plan individual) • Correo electrónico (plan individual) • A asistente automatizado personalizado, adaptado a sus necesidades específicas. • Producto a bordo y soporte premium de chat en vivo de nuestros especialistas para guiarlo en cada paso del camino.

<ul style="list-style-type: none"> • Soporte de correo electrónico, en cualquier momento 	de ManyChat Analytics & Insights <ul style="list-style-type: none"> • Ahorre tiempo. Integraciones a las herramientas que ya usa • Hazlo tuyo. No hay marca ManyChat • Soporte de correo electrónico, en cualquier momento 	<ul style="list-style-type: none"> • Integraciones personalizadas con CRM, anuncios y sistemas de marketing. • Acceso prioritario a los expertos en automatización de ManyChat. • Soporte en vivo premium • Sin escala de precios con número de contactos de crecimiento • Ahorre dinero con un plan anual asequible
--	--	---

Para poder captar a los clientes tenemos dos herramientas, en primera contamos con una plataforma para el lanzamiento de publicidad, que nos ayuda a escoger exactamente la localidad donde atraer al público que dicho programa es:

• FB ADS

LINK: https://www.facebook.com/business/ads	
NOMBRE: FACEBOOK ADS	
Nunca perderás el control de los anuncios	Establece el presupuesto y la puja. Nunca gastaremos más del máximo que hayas definido.
Obtén resultados sea cual sea tu presupuesto	Los anuncios se muestran a las personas que tienen más probabilidades de interesarse en tus productos y servicios para hacerte conseguir resultados.
Paga por las acciones que te interesan	Elige tu objetivo (por ejemplo, impresiones o conversiones) y paga solo por él.

El costo es flexible pero lo común de uso es de S/80.00

Y en segunda contamos con mensajería masiva mediante WhatsApp una extensión del navegador (Chromium). Dicho programa nos ayuda al envío de mensajes mediante un archivo Excel llenado de números vigentes.

• **WhatsApp Send Business**

NOMBRE: WhatsApp Send Business
PLANES
Precio: S/400 para siempre
Mensaje personalizado
Archivos adjuntos
Estadística
100% Seguro
Soporte 24/7
Anti Spam
Descarga de chats global
Descarga de etiquetas
Descarga de grupos
Envíos ilimitados

Este api nos ayuda a obtener los nombres completos de los clientes mediante el DNI ahorrándonos los tiempos y los procesos.

• **APISPERU**

LINK: https://apisperu.com/servicios	
NOMBRE: APISPERU	
PLANES	
GRATIS	PREMIUM
S/0.00 al mes	S/25.00 al mes
• 200 comprobantes al mes	• Comprobantes Ilimitados
• Sin Soporte	• Soporte por WhatsApp

5.1.4. COSTO TOTAL DE LA IMPLEMENTACION DE LA MEJORA/ INNOVACION/ CREATIVIDAD

- **IMPLEMENTACION CON EL HOSTING CLOUD CLUSTERS**

Teniendo en cuenta la mano de obra, Chat Bot, Facebook ADS, WhatsApp Send Business y el hosting “Cloud Cluster”, el costo total seria:

IMPLEMENTACION	COSTO
PC's	S/0.00
Internet	S/ 0.00
Hosting Cloud Cluster	S/ 123.00
Manychat	S/ 60.00
WhatsApp Send Business	S/ 400.00
Mano de obra	S/ 1,800.00
TOTAL	S/2,383.00

- **IMPLEMENTACION CON EL HOSTING HOSTINGER**

Teniendo en cuenta la mano de obra, Chat Bot, Facebook ADS, WhatsApp Send Business y el hosting “Hostinger”, el costo total seria:

IMPLEMENTACION	COSTO
PC's	S/0.00
Internet	S/ 0.00
Hostinger	S/ 48.65
Manychat	S/ 60.00
WhatsApp Send Business	S/ 400.00
Mano de obra	S/ 1,800.00
TOTAL	S/2,308.65

CAPITULO VI

6. EVALUACION TECNICA Y ECONOMICA DE LA MEJORA / INNOVACION / CREATIVIDAD

6.1. EVALUACION TECNICA Y ECONOMICA

6.1.1. BENEFICIO TECNICO Y/O ECONOMICO ESPERADO DE LA MEJORA / CREATIVIDAD / INNOVACION

Los beneficios de este nuevo sistema son:

Al tener funcionalidades completas, ayudara al administrador a que sus tareas sean más fáciles de desarrollar como el buscado y filtrado de equipos con su respectiva dirección.

El conteo de stocks de equipos.

Localizar las ubicaciones de cada punto de venta o centro de atencion.

Tener el control de las ventas mensuales y a la par tener una vista de las metas.

Tener organizada su DATA, para que facilite el filtrado por consultas; las cuales actualmente tiene que verificarse de manera manual en un archivo Excel.

Por parte de los vendedores tendrán la facilidad de registrar clientes y un control de quienes están concretados, han rechazado y pendientes a la atencion.

En el apartado económico el sistema al ser web y usar software de código abierto no es necesario una remuneración por la estructura PHP o HTML incluso BOOTSTRAP siendo el framework usado para que las vistas sean adaptables a todo tipo de pantalla.

Los costos destacados serian:

- Mano de obra es un pago único.
- El Chat Bot es un pago mensual siempre y cuando la empresa requiera su uso.
- El costo del WhatsApp Send Business es de igual manera un pago único.
- El Facebook ADS tiene un costo flexible pero su uso es relativo.

Con todo lo antes mencionado el beneficio del sistema seria a largo plazo, comenzando con el pago de mano de obra siendo pago único, lo mismo con WhatsApp Send Business será un pago único, mientras que el Chat Bot será un pago mensual dependiendo si la empresa lo requiera. Por su parte Facebook ADS es flexible ya que su uso depende de campañas destinadas por la empresa, es volátil.

6.1.2. RELACION BENEFICIO / COSTO

A continuación, presentaremos los cálculos de los beneficios con relación a los costos que hemos investigado.

- **BENEFICIO / COSTO RELACIONADO CON CLOUD CLUSTER**

Esto seria el beneficio si contáramos con el servicio de CLOUD CLUSTER para el manejo de la base de datos SQL Server

ITEMS	PRECIOS
Ingreso bruto	S/ 8,600.00
Implementación	S/2,383.00
COSTO / BENEFICIO	S/3.60

- **BENEFICIO / COSTO RELACIONADO CON HOSTINGER**

El beneficio que contamos usando Hostinger como alojador de nuestra base de datos y el sistema web sería:

ITEMS	PRECIOS
Ingreso bruto	S/ 8,600.00
Implementación	S/ 2,308.65
COSTO / BENEFICIO	S/3.70

CAPITULO VII

7. CONCLUSIONES

7.1. CONCLUSIONES RESPECTO A LOS OBJETIVOS DEL PROYECTO DE INNOVACION / CREATIVIDAD / MEJORA

- El objetivo es facilitar al usuario, por ello hemos propuesto implementar un sistema completo adaptándose a los requerimientos solicitados por el cliente, para que así tenga una mejor administración hacia la empresa.
- Hemos desarrollado un sistema que consta de 3 vistas:
 - ✓ Para el administrador quien tendrá acceso total a todo el sistema, puede crear clientes, editar usuarios, subir datos nuevos en formatos Excel, eliminación de usuarios, edición de metas y vista de reportes mensuales.
 - ✓ La vista para el moderador quien estará encargado de editar las metas del vendedor.
 - ✓ Por último, el vendedor el tendrá los permisos para la creación de clientes, observación de datos como el stock de equipos y ubicaciones de cada punto de venta o centro de atención.
- El recolecto de datos obtenidos mediante la app WhatsApp volverá al embudo de ventas y ofrecer servicios y/o promociones por temporada.

CAPITULO VIII

8. RECOMENDACIONES

8.1. RECOMENDACIONES PARA LA EMPRESA RESPECTO DEL PROYECTO DE INNOVACION / MEJORA / CREATIVIDAD

Se plantea las siguientes recomendaciones a considerar para futuras necesidades indicadas en la empresa.

- Para continuar con la innovación y/o mejoras del proyecto, agregar una conexión al WhatsApp Business para así tener la posibilidad de interactuar con los clientes mediante el sistema, consiguiendo clasificarlos con más facilidad sin depender de una app de terceros.
- Se recomienda crear un tipo de usuario denominado Coordinador. Anteriormente se realizó la investigación y análisis de la casuística, que el coordinador solo subirá los archivos semanales mediante el sistema. Ya que con posterioridad enviaba los archivos Excel mediante un grupo perdiéndose en ello.

8.2. RECOMENDACIONES EN NUEVOS EQUIPOS

Para la mejora de los dispositivos y el mejor rendimiento de ellos recomendamos estos equipos para el desempeño de la empresa.

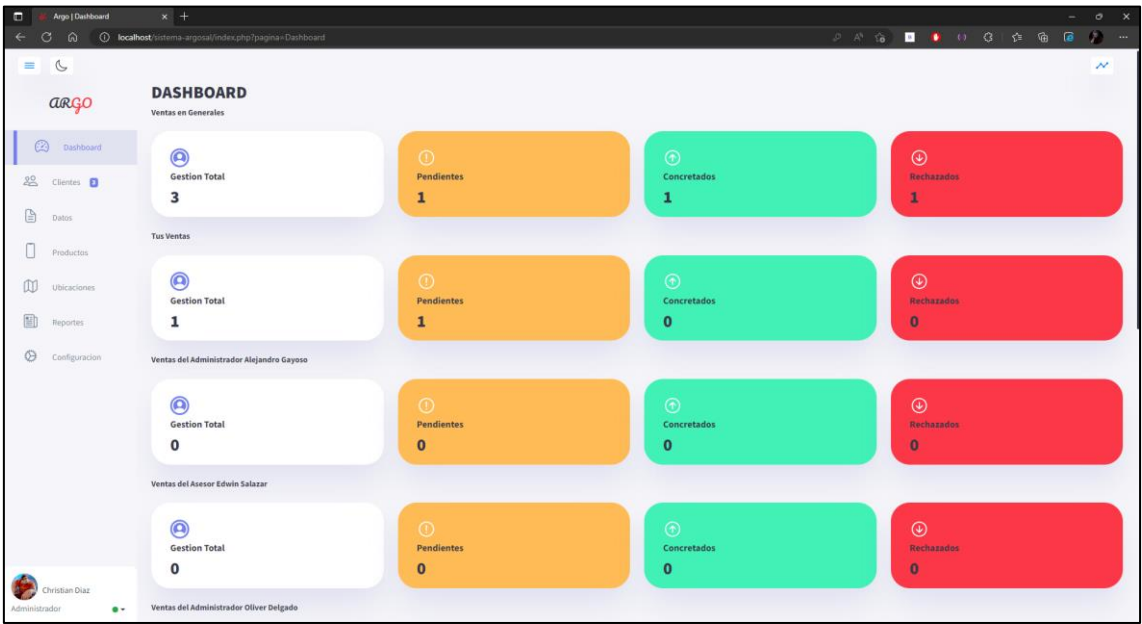
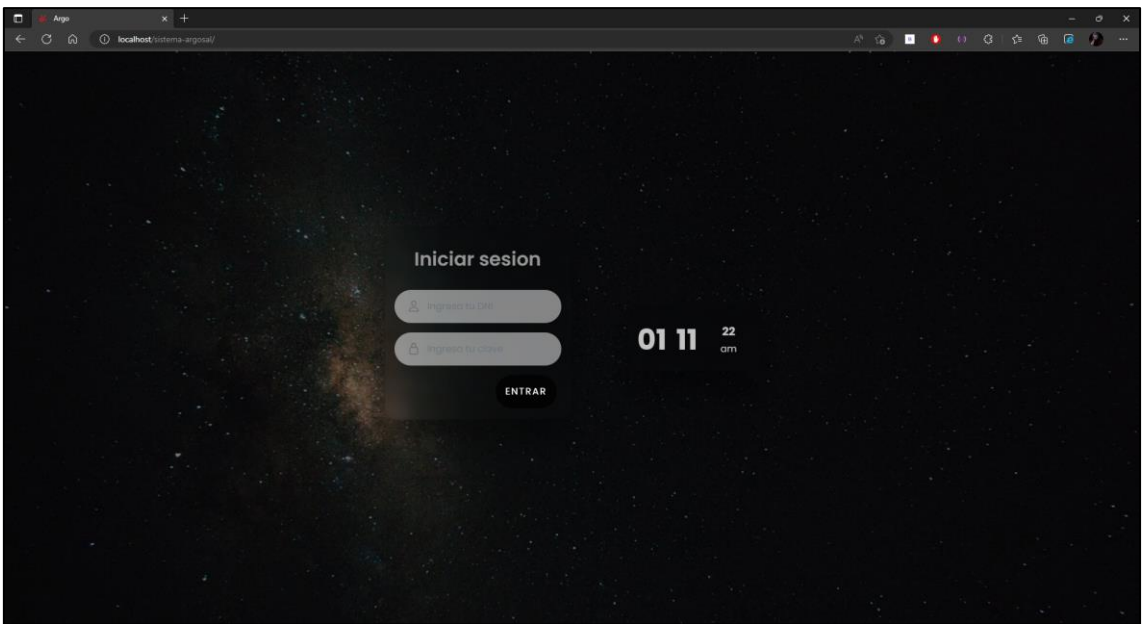
DESCRIPCION	CARACTERISTICAS
PC	- Windows 10 64-bits
	- Procesador Intel Core i5 11va generación
	- Frecuencia del procesador 3,30ghz - 3,90ghz
	- SSD 500GB
	- Memoria RAM 8GB
	- Mouse
	- Teclado
	- Monitor

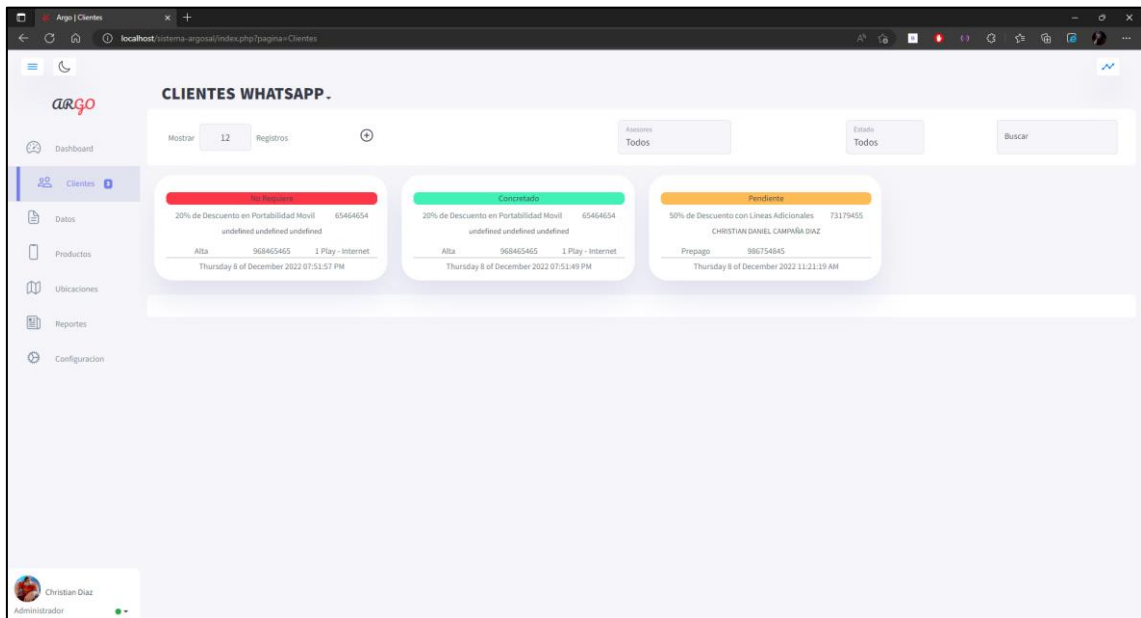
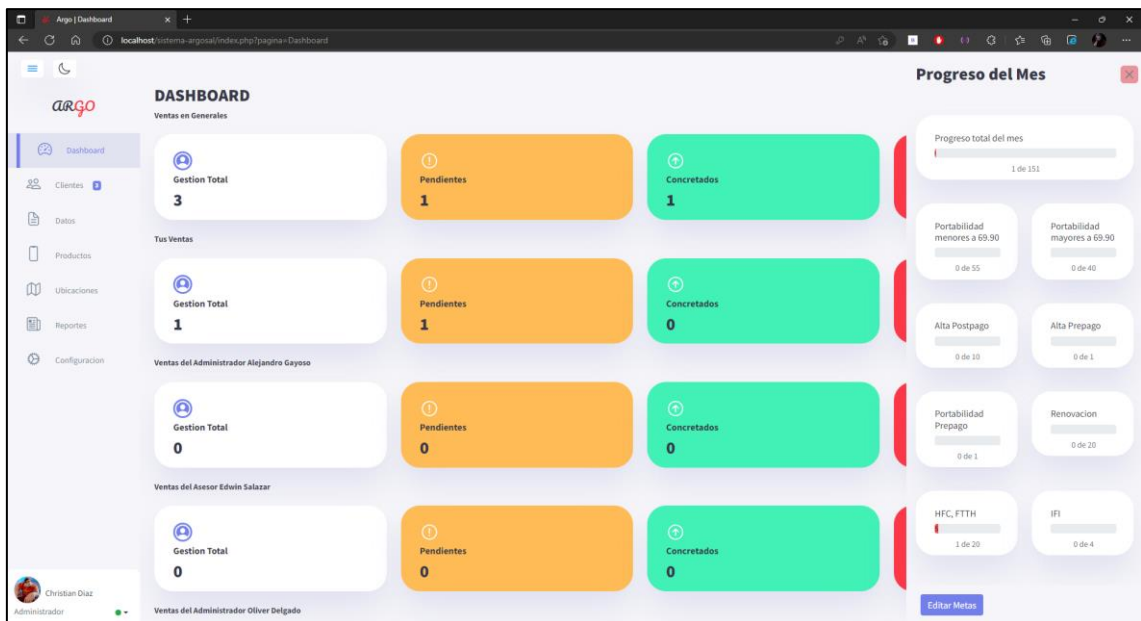
DESCRIPCION	CARACTERISTICAS
Laptop	- Windows 10 64-bits
	- Intel Core I3 10ma Generación
	- Memoria RAM
	- Disco Duro 500GB
	- Frecuencia del procesador

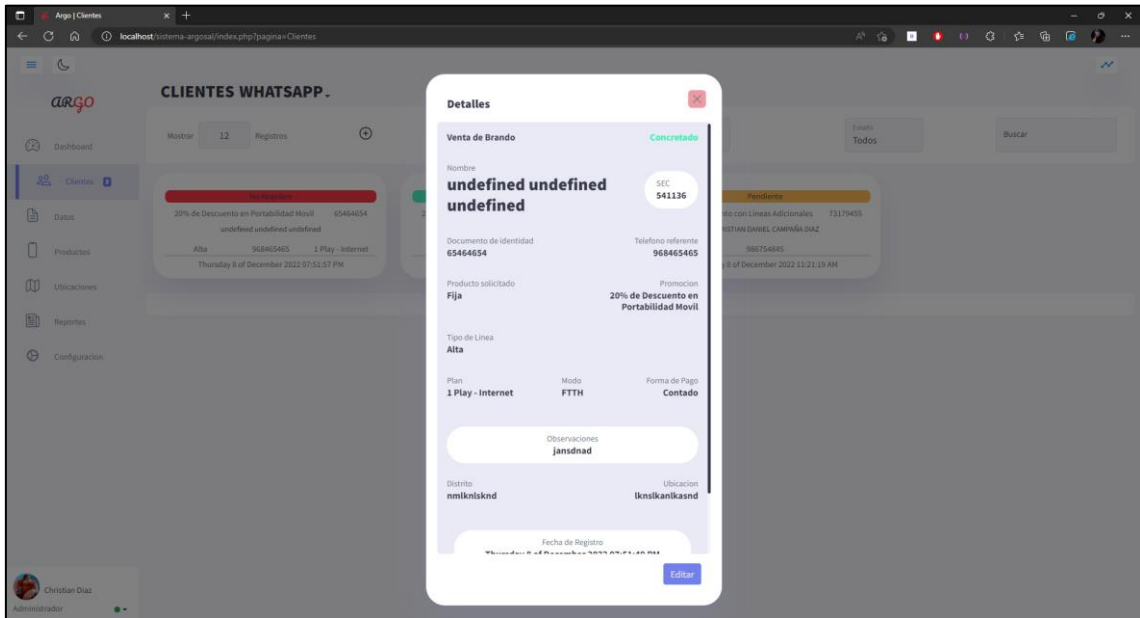
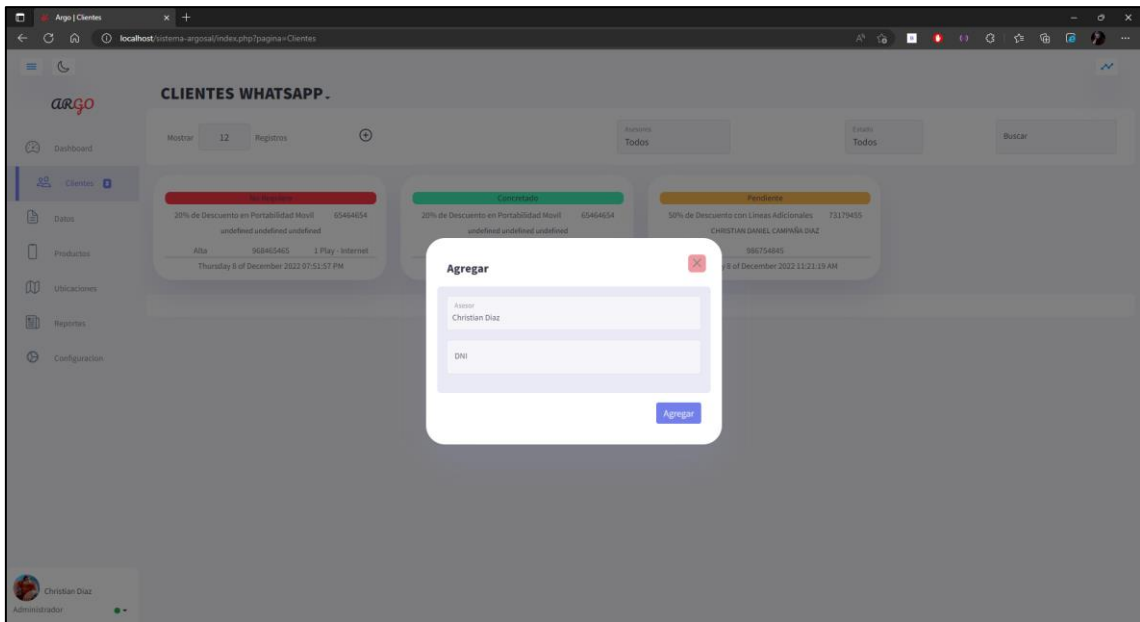
9. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- <https://code.visualstudio.com/>
- <https://www.php.net/>
- <https://developer.mozilla.org/en/JavaScript>
- <https://developer.mozilla.org/en/CSS>
- https://www.w3schools.com/xml/ajax_intro.asp
- <https://developer.mozilla.org/en/HTML>
- <https://getbootstrap.com/>
- <https://www.chartjs.org/>
- <https://www.microsoft.com/en-us/sql-server/sql-server-2019>
- <https://ionic.io/ionicons>
- <https://www.apachefriends.org/>
- <https://apisperu.com/>
- <https://git-scm.com/>
- <https://es.slideshare.net/pilypardo/factibilidad-ambiental-de-un-proyecto-de-sw>

10. ANEXOS







Argo | Clientes

localhost/sistema-argosai/index.php?pagina=Clientes

Clientes

Mostrar 12 Registros

20% de Descuento en Portabilidad Móvil

Alta

968465465

1 Play

Thursday 8 of December 2022 07:51:57

Editar

Asesor

Brando

Nombre

undefined undefined undefin

Estado

Concretado

DNI

65464654

Número de Referencia

968465465

Producto

Fija

Promoción

20% de Descuento en Portabilidad Móvil

Plan

Alta

Plan

1 Play - Internet

Modo de Fija

FTTH

Forma de Pago

Contado

CC

541136

Volver

Guardar

Argo | Datos

localhost/sistema-argosai/index.php?pagina=Datos

DATOS

Mostrar 12 Registros

CSV

Departamento

Provincia

Distrito

<div>Lima</div> <div>Lima</div> <div>Chorrillos</div> <div>DANIEL ALBERTO DUEÑAS PERALTA</div> <div>---</div> <div>81547960</div> <div>923209070</div>	<div>Lima</div> <div>Lima</div> <div>San Juan de Lurigancho</div> <div>STEPHANIE DESREE YUPANQUI GELDRES</div> <div>---</div> <div>81543831</div> <div>928727456</div>	<div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>LIZ MAGALY MERINO CASTRO</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80668340</div> <div>981785929</div> <div>MZ.X 10 I ETAPA URB. IGNACIO MERINO</div>	<div>Lima</div> <div>Lima</div> <div>Alc</div> <div>MARIBEL QUSPE FLORES</div> <div>---</div> <div>80684734</div> <div>948571033</div>
<div>LAMBAYEQUE</div> <div>CHICLAYO</div> <div>CHICLAYO</div> <div>ELSA ELIDRETH MEJA ASCENCIO</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80683736</div> <div>979134984</div> <div>CALLE VALLEJOS ZAVALA 989 URB LAS BRISAS</div>	<div>AREQUIPA</div> <div>AREQUIPA</div> <div>AREQUIPA</div> <div>JEFF DULWIN CACERES OBLITAS</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80676639</div> <div>920671440</div> <div>CALLE VILLAFUERTE 104</div>	<div>AREQUIPA</div> <div>AREQUIPA</div> <div>AREQUIPA</div> <div>ULIA MARITZA VALDIVIA DEL CASTILLO</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80668934</div> <div>968251231</div> <div>CALLE LUNA PIZARRO 302 A VALLECITO</div>	<div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>ERIK ALEXANDER BARRANZUELA HUMAHU</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80667558</div> <div>990810798</div> <div>MZ.A3 LT.18 ASENT.H MICHAELA BASTIDAS</div>
<div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>OMAR CALIXTO GARCIA MUÑOZ</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80666248</div> <div>990355388</div> <div>MZ.D LT.8 3R.E.TAPA LOS ALGARROBOS</div>	<div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>YACQUELINE CECILIA VIEJA SANCHEZ</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80663365</div> <div>985442732</div> <div>MZ.V LT.5 ASENT.H LOS ALGARROBOS</div>	<div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>MARKOS DOMINGUEZ HOLGUIN</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80662063</div> <div>999251257</div> <div>MZ.L LT.15 II ETAPA ASENT.H LOS ALGARROBOS</div>	<div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>PIURA</div> <div>JOSE ADALBERTO CORNEJO MENDOZA</div> <div>MOVISTAR</div> <div>80662001</div> <div>988057854</div> <div>ASENT.H LOS ALGARROBOS MZ.E LT.26</div>

1

2

3

4

5

2241

+

Argo | Productos

localhost/sistema-argosol/index.php?pagina=Productos

Dashboard

Cientes

Datos

Productos

Ubicaciones

Reportes

Configuración

PRODUCTOS

Mostrar12Registros

Region

Todas

Buscar CAC

Buscar Equipo

CENTRO

CAC PUCALLPA

P381

H000

MOUSE INALAMBRO CLARO CLUB

7

0

7

HANDSET CAC Puc

CENTRO

CAC AYACUCHO

P300

H000

MOUSE INALAMBRO CLARO CLUB

4

0

4

HANDSET CAC Ayac

CENTRO

CAC PUCALLPA

P381

H000

MALETIN CLARO CLUB

3

0

3

HANDSET CAC Puc

CENTRO

CAC AYACUCHO

P300

H000

MALETIN CLARO CLUB

10

0

10

HANDSET CAC Ayac

CENTRO

CAC PUCALLPA

P381

H000

Maletin Portatop Claro Club

4

0

4

HANDSET CAC Puc

CENTRO

CAC PUCALLPA

P381

H000

TAPISOL - VERANO 2013

7

0

7

HANDSET CAC Puc

CENTRO

CAC AYACUCHO

P300

H000

TAPISOL - VERANO 2013

2

0

2

HANDSET CAC Ayac

CENTRO

CAC PUCALLPA

P381

H000

CACIN rigo modelo 2011

17

0

17

HANDSET CAC Puc

CENTRO

CAC AYACUCHO

P300

H000

MESA DE PLAYA ROJA CLARO CLUB

14

0

14

HANDSET CAC Ayac

CENTRO

CAC ICA II

P335

H000

MESA DE PLAYA ROJA CLARO CLUB

20

0

20

HANDSET ICA II

CENTRO

CAC IQUITOS

P351

H000

MESA DE PLAYA ROJA CLARO CLUB

8

0

8

HANDSET CAC Iqui

CENTRO

CAC TARAPOTO

P371

H000

MESA DE PLAYA ROJA CLARO CLUB

2

0

2

HANDSET CAC Tara

12345T21→

Christian Diaz

Administrador

Argo | Ubicaciones

localhost/sistema-argosol/index.php/pagina=Ubicaciones

Dashboard

Cientes

Datos

Productos

Ubicaciones

Reportes

Configuración

UBICACIONES CAC'S.

Mostrar

12

Registros

Departamento

Provincia

Distrito

P025

CHIP Y PACK

CAC TARAPOTO

JR. JIMENEZ PIMENTEL N° 232 - TARAPOTO - SAN MARTIN

SAN MARTIN

TARAPOTO

SAN MARTI

LUNES A VIERNES - 9:15 - 18:00 / SABADO 09:00 - 13:00

P046

CHIP Y PACK

CAC PUCALLPA

JR. CORONEL PORTILLO 586-588 CALLE 1A - CORONEL PORTILLO - ICA

ICA

CALLE 1A

LUNES A VIERNES - 9:15 - 18:00 / SABADO 09:00 - 13:00

P021

CHIP Y PACK

CAC IQUITOS

CALLE TACNA 570 - LORETO - MAYNAS - IQUITOS

ICA

LORETO

LUNES A VIERNES - 9:15 - 18:00 / SABADO 09:00 - 13:00

P080

CHIP Y PACK

CAC ICA EL QUINDE

Av. SAN MARTIN 564, URBANIZACION LAS MORALES, ICA - ICA - ICA

ICA

ICA

ICA

LUNES A VIERNES - 9:15 - 18:00 / SABADO 09:00 - 13:00

P031

CHIP Y PACK

CAC HUÁNUCO

CENTRO COMERCIAL REAL PLAZA LOCAL 806 - JR. INDEPENDENCIA 1799 - HUÁNUCO - HUÁNUCO

HUÁNUCO

HUÁNUCO

HUÁNUCO

LUNES A SABADO - 10:00 - 20:00 / DOMINGO 11:00 - 18:00

P037

CHIP Y PACK

CAC HUANCAYO

CENTRO COMERCIAL REAL PLAZA HUANCAYO, LOCAL 15-01 - CRUCE DE LAS AV. GARCILAZO Y FERROCARRIL - HUANCAYO - HUANCAYO

JUNIN

HUANCAYO

HUANCAYO

LUNES A SABADO - 10:00 - 20:00 / DOMINGO 11:00 - 18:00

P022

CHIP Y PACK

CAC AYACUCHO

JR. CUZCO 220 - AYACUCHO - HUAMANGA - AYACUCHO

AYACUCHO

HUAMANGA

AYACUCHO

LUNES A VIERNES - 9:15 - 18:00 / SABADO 09:00 - 13:00

P048

CHIP Y PACK

CAC PLAZA LIMA NORTE

CENTRO COMERCIAL PLAZA LIMA NORTE - CENTRO COMERCIAL PLAZA LIMA NORTE A - ALFREDO MENDOLLA 1480 - INDEPENDENCIA LOCAL U-329 3er PISO

LIMA

LIMA

INDEPENDENCIA

LUNES A DOMINGO - 10:00 - 22:00

P028

CHIP Y PACK

CAC MINCA

CENTRO COMERCIAL MINCA LOCAL 1428 - CALLE 3 - AV. ARGENTINA N° 3039 - BELLAVISTA - CALLAO - LIMA

CALLAO

CALLAO

BELLAVISTA

LUNES A DOMINGO - 10:00 - 20:00

P013

CHIP Y PACK

CAC MESA PLAZA

CENTRO COMERCIAL MESA PLAZA, SEGUNDO PISO LOCAL 111 - AV. ALFREDO MENDOLLA N° 3088 - INDEPENDENCIA - LIMA - LIMA

LIMA

LIMA

INDEPENDENCIA

LUNES A DOMINGO - 10:00 - 20:00

P236

CHIP Y PACK

CAC MALVITEC

AV. ARGENTINA 468 - CENTRO COMERCIAL MALVITEC 200 PISO, TIENDA LEE2 - LIMA

LIMA

LIMA

CERCADO

LUNES A VIERNES - 9:15 - 18:00 / SABADOS 9:15 - 13:00

P007

CHIP Y PACK

CAC JIRON DE LA UNION

PS. OLAYA 156, JIRON DE LA UNION 449 - CERCAADO DE LIMA - LIMA - LIMA

LIMA

LIMA

CERCADO

LUNES A VIERNES - 9:15 - 18:00 / SABADOS 9:15 - 13:00

1

2

3

4

5

→

Christian Diaz

Administrador

Argo Ubicaciones		localhost/sistema-argosol/index.php?pagina=Ubicaciones#	
<div> <div>Dashboard</div> <div>Cientes</div> <div>Datos</div> <div>Productos</div> <div>Ubicaciones</div> <div>Reportes</div> <div>Configuración</div> </div>		<div> <div>Mostrar 12 Registros</div> <div> <div>Departamento</div> <div>Provincia</div> <div>Distrito</div> </div> </div>	
Centro	ACD Pucallpa Inversol CC Real Plaza Nro 3026	Centro	ACD Pichanaqui Inversol Av. Lima y Micaela Bastidas #648 JUNIN-CHANCHAMAYO-PICHANAQUI
UCAYALI	CORONEL PORTILLO YARINACOCHA INV REC SEVA UCAYA	JUNIN	Chanchamayo Pichanaqui INV SOLANO_D_HYO 6
Centro	ACD Macro Telecom Moyobamba Jr. Alonso de Alvarado 752	Centro	ACD LOPEZ BERROSPY JR. TAMARCA 118
SAN MARTIN	Moyobamba Moyobamba MACRO MOYOBAMBA	UCAYALI	CORONEL CALLERIA PORTILLO LOPEZ BERROSPY
Centro	ACD La Oroya Inversol Agrup. de Viviendas de Marzavalle Block A Dpto. 201 - Santa Rosa de Sacco - Yauli - JUNIN	Centro	ACD La Merced Inversol Jr. Tarma 355 - La Merced - Chanchamayo - JUNIN
JUNIN	Yauli Santa Rosa de Sacco INV SOLANO_D_HYO 6	JUNIN	Chanchamayo La Merced INV SOLANO_B_HYO 6
Centro	ACD Juanjui Silcom Jr. Leticia Nro 711 Juanjui, Mariscal Cáceres, San Martín	Centro	ACD Jauja Doble S. Jr. JUNIN 930 Tienda B (IZQUIERDA)
SAN MARTIN	Mariscal Cáceres Juanjui SILCOM JUANJUI	JUNIN	Jauja Jauja DOBLE S, D JUNIN
Centro	ACD Huancavelica CellShop Jr. VIRREY TOLEDO 309 - HUANCVELICA - HUANCVELICA - HUANCVELICA	Centro	ACD E&Z MOVILSS JR ASAMBLEA 143
HUANCVELICA	HUANCVELICA HUANCVELICA CELL SHOP_D HUANCVE	AYACUCHO	HUAMANGA AYACUCHO E&Z MOVILSS AYACUCHO
<div>1 2 3 4 5 47 +</div>			
<div> <div>Christian Diaz</div> <div>Administrador</div> </div>			

Argo Ubicaciones		localhost/sistema-argosol/index.php?pagina=Ubicaciones#	
<div> <div>Dashboard</div> <div>Cientes</div> <div>Datos</div> <div>Productos</div> <div>Ubicaciones</div> <div>Reportes</div> <div>Configuración</div> </div>		<div> <div>Mostrar 12 Registros</div> <div> <div>Departamento</div> <div>Provincia</div> <div>Distrito</div> </div> </div>	
9WSZ	CHIP Y PACK ACD PUCALLPA INVERVOL CC REAL PLAZA NRO 3026	D287	CHIP Y PACK ACD PICHANAQUI INVERVOL AV. LIMA Y MICAELA BASTIDAS #648 JUNIN-CHANCHAMAYO-PICHANAQUI
UCAYALI	CORONEL PORTILLO YARINACOCHA LUNES A SABADO 10:00 - 19:00	JUNIN	CHANCHAMAYO PICHANAQUI LUNES A SABADO 10:00 - 18:00
39TH	CHIP Y PACK ACD MACRO TELCOM MOYOBAMBA JR. ALONSO DE ALVARADO 752	HECJ	CHIP Y PACK ACD LOPEZ BERROSPY JR. TAMARCA 118
SAN MARTIN	MOYOBAMBA MOYOBAMBA LUNES A SABADO 10:00 - 18:00	UCAYALI	CORONEL CALLERIA PORTILLO LUNES A SABADO 08:00 - 20:00
Y5R7	CHIP Y PACK ACD JUANJUI SILCOM JR. LETICIA NRO 711 JUANJUI, MARISCAL CÁCERES, SAN MARTIN	A383	CHIP Y PACK ACD JAUJA DOBLE S JR. JUNIN 930 TIENDA B (IZQUIERDA)
SAN MARTIN	MARISCAL CÁCERES JUANJUI LUNES A SABADO 08:30 - 13:00 Y 15:00 - 18:00	JUNIN	JAUJA JAUJA LUNES A SABADO 10:00 - 18:00
D277	CHIP Y PACK ACD PASCO CELL SHOP AV. CIRCUNVALACIÓN ARENALES 164 - CHAUPIMARCA - PASCO	D287	CHIP Y PACK ACD LA OROYA INVERVOL AGrup. de Viviendas de Marzavalle Block A DPTO. 201 - SANTA ROSA DE SACCO - YAUJI - JUNIN
PASCO	PASCO CHAUPIMARCA LUNES A SABADO 09:00 - 17:00	JUNIN	YAUJI SANTA ROSA DE SACCO LUNES A SABADO 10:00 - 18:00
Q1XK	CHIP Y PACK ACD PANGOA RC Av. España 247, San Martín de Pangosa 12321	D287	CHIP Y PACK ACD LA MERCED INVERVOL JR. Tarma 355 - LA MERCED - CHANCHAMAYO - JUNIN
JUNIN	SATIPO PANGOSA LUNES A SABADO 10:00 - 18:00	JUNIN	CHANCHAMAYO LA MERCED LUNES A SABADO 10:00 - 18:00
FR27	CHIP Y PACK ACD HUANCVELICA CELLSHOP JR. VIRREY TOLEDO 309 - HUANCVELICA - HUANCVELICA - HUANCVELICA	QFM6	CHIP Y PACK ACD E&Z MOVILSS JR ASAMBLEA 143
HUANCVELICA	HUANCVELICA HUANCVELICA LUNES A SABADO 10:00 - 18:00	AYACUCHO	HUAMANGA AYACUCHO LUNES A DOMINGO 08:30 - 21:00
<div>1 2 3 4 5 48 +</div>			
<div> <div>Christian Diaz</div> <div>Administrador</div> </div>			

Argo Ubicaciones

localhost/sistema-argosol/index.php?pagina=Ubicaciones

Dashboard

Cientes

Datos

Productos

Ubicaciones

Reportes

Configuracion

Ubicaciones CADENAS.

Mostrar 12 Registros

Departamento

Provincia

Distrito

NV34 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

CA REAL 500 - HUANCAYO

HUANCAYO HUANCAYO JUNIN

10 AM - 9 PM

NV35 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

AV FERROCARRIL 1070 - HUANCAYO

HUANCAYO HUANCAYO JUNIN

10 AM - 9 PM

NV36 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

JR LIMA 284 - 280

TARMA TARMA JUNIN

09:00 AM - 09:00 PM

SM32 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

AV OSCAR BENAVIDES 265

CHINCHA ALTA CHINCHA ICA

9:00 AM - 9:00 PM

MS8 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

AV BOLOGNESI 391 - NAZCA

NAZCA NAZCA ICA

9:00 A 9:00 PM

NV30 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

CA LIMA 240

ICA ICA ICA

9:00 A 9:00 PM

NV33 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

JR DOS DE MAYO 11145

HUANUCO HUANUCO HUANUCO

9:00 am a 10:00pm

NV32 SOLO CHIP OPERATIVO CONECTA RETAIL SA

AV RAMONDI 391

RUPA RUPA LEOCICIO HUANUCO

9:00 am a 9:00pm

3PS8 SOLO CHIP OPERATIVO COMPAÑIA FOOD RETAIL SAC

CAL REAL MZA L LOTE 33 URB SAN ANTONIO DE PAHUATAMBO

EL TAMBO HUANCAYO JUNIN

8 AM - 10 PM

CCXX SOLO CHIP OPERATIVO COMPAÑIA FOOD RETAIL SAC

AV GIRALDEZ NRO 5/N

HUANCAYO HUANCAYO JUNIN

8 AM - 10 PM

4QPS8 SOLO CHIP OPERATIVO COMPAÑIA FOOD RETAIL SAC

PND SAN JOSE S/N (SUB LOTE E U B-3)

ICA ICA ICA

8:00 A 10:00 PM

L43Y SOLO CHIP OPERATIVO COMPAÑIA FOOD RETAIL SAC

PROL OSCAR R. BENAVIDES NRO. 5/N (SECTOR PIEDRA LA ESTRELLA)

CHINCHA ALTA CHINCHA ICA

9:00 AM - 9:00 PM

1 2 3 4 5 37

Christian Diaz

Administrador

Argo Reportes

localhost/sistema-argosol/index.php?pagina=Reportes

Dashboard

Cientes

Datos

Productos

Ubicaciones

Reportes

Configuracion

REPORTES dd/mm/aaaa

Mostrar 10 Registros

CSV

Asesorios Todos

Estado Todos

Buscar

N°	Nombre	Telefono	Producto	SEC	Estado	Registro	Detalles
1	CHRISTIAN DANIEL CAMPAÑA DIAZ	986754845	Movil	54654645	Pendiente	08/12/2022	
2	undefined undefined undefined	968465465	Fija	541136	Concretado	08/12/2022	
3	undefined undefined undefined	968465465	Fija	541136	No Requiere	08/12/2022	

Concretados

Pendientes

Rechazados

Clientes

Página 67 | 74

