

# TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE SAN FELIPE DEL PROGRESO

## INGENIERÍA INFORMÁTICA

### TRABAJO:

**CASO PRACTICO “TIENDA 3B”**

### MATERIA:

**FUNDAMENTOS DE GESTIÓN DE SERVICIOS DE TI**

### DOCENTE:

**ING. LUIS ANGEL GONZÁLEZ FLORES**

### INTEGRANTES:

**LEONEL FLORES BAUTISTA**

**RUBI AMBRIZ MARTÍNEZ**

**JENNIFER SEGUNDO BERNAL**

**DIEGO ARMANDO FLORES MARTÍNEZ**

**ALEIDA HERNÁNDEZ CRUZ**

**GRUPO: 701**

FECHA DE ENTREGA:

21 de septiembre del 2022

## Índice

Introducción .....	3
Tienda 3B (Bueno, Bonito y Barato) .....	4
Misión.....	4
Visión .....	4
Objetivos .....	4
Giro.....	4
Modelo de negocio "Hard Discount" .....	5
Uso de TI en tiendas 3B.....	5
Análisis.....	6
Análisis de Comparación .....	6
Conclusión .....	7

## Introducción

En la presente documentación se dará a conocer el análisis que se llevó a cabo sobre las Tiendas 3B antes y después de las TI/SI, la cual surgió en el año 2004 llegando a México, siguiendo el mismo modelo y concepto, pensado en otorgar al cliente productos de alta calidad y a los mejores precios. La historia de Tiendas 3B en México es joven pero exitosa como sus precursoras, ya que, desde la inauguración de su primera sucursal en febrero del 2005, su crecimiento ha sido excepcional, contando ya con más de 1000 tiendas en algunos estados del país, con el único objetivo de acercarse a los clientes.

## **Tienda 3B (Bueno, Bonito y Barato)**

### **Misión**

Permanecer y crecer regionalmente como numero uno en la preferencia de sus clientes, mediante la comercialización y distribución de una amplia variedad de productos de consumo para su hogar o negocio, en los formatos de autoservicio, mostrador y reparto, con una excelente calidad, atención y servicio.

### **Visión**

Ser una empresa que trascienda por ser el numero uno en la preferencia del cliente, por su trato digno al ser humano, su responsabilidad social su rentabilidad.

### **Objetivos**

Para Hatoum, abrir una unidad de Tiendas 3B tiene dos objetivos:

- Dar al cliente valor por su dinero y crear comunidad.
- Aunque esto suena a campaña publicitaria, la empresa no gasta en mercadotecnia: invierte todo en aperturas, mejorar la cadena de suministro y crecer.

### **Giro**

Su principal actividad es la comercialización de bienes de consumo, pero también cuenta con la producción de artículos de marca propia.

Tiendas 3B innovó el mercado en México con un concepto diferente: hard discount o de alto descuento inspirado en las exitosas cadenas de tiendas en Europa.

Las principales funciones que tiene tiendas 3B son:

Función comercial, el vender los productos esto forma parte de la responsabilidad de 3B, pues debe conocer que pueden necesitar sus clientes, cuando, y qué precio están dispuestos a pagar por ello y si pueden pagarlo. Con este conocimiento se debe ejecutar la venta y sus respectivas tareas.

En 3B el cliente es lo importante, es por ello por lo que pensamos en que podrán cubrir sus necesidades de una forma óptima, obteniendo un beneficio para ambas partes, llevando los

productos hasta el alcance de los clientes, productos de calidad y óptimo precio, Buenos, Bonitos y Baratos.

Función técnica, esta, aunque en menor medida, forma parte de un complemento en las funciones de tiendas 3B, haciendo de la empresa una organización no solo comercial sino también productiva, lo que la posiciona en el mercado como una competencia fuerte, además de una empresa sólida.

La producción de bienes en 3B se ve reflejada en la elaboración de productos propios de consumo que realiza la empresa, colocando su propia marca en el mercado dentro de sus establecimientos, productos que cuentan con estándares de calidad que los hacen competir con las grandes marcas; teniendo un diferenciador claro, los costos de los mismos, siendo estos más accesibles a la adquisición de los clientes, poniendo en alto nuestro lema: Buenos, Bonito y Barato.

### **Modelo de negocio "Hard Discount"**

Tiendas 3B es pionera y líder en México del modelo Hard Discount, desde la apertura de nuestra primera tienda en febrero del 2005. Nuestra estrategia se centra en ofrecer productos de la más alta calidad al mejor precio del mercado. Un modelo que nos permite ser la empresa que crece más rápido en el país y ofrecer al mercado la opción para hacer “una despensa inteligente”.

### **Uso de TI en tiendas 3B**

Si bien se ha mencionado el gran crecimiento de estas tiendas son un gran éxito pero dentro de la tecnología estas tiendas no cuentan con tanta tecnología ya que solo cuenta con un sistema de cobro por medio de computadoras, al parecer no se han revolucionado tanto como otros centros comerciales pero aun así han alcanzado un gran éxito, si bien dentro de la tecnología estas tiendas aun no cuentan con un cobro mediante tarjetas, aun no hacen ventas por línea son tiendas muy sencillas solo cuentan con las cosas necesarias ya que por eso son tiendas accesibles para sus clientes ya que este es su principal objetivo tomar en cuenta a los clientes que es la mayor prioridad de esta misma. Las herramientas principales son de la tecnología son las bases de datos con la que esta cuenta para llevar un registro de ventas, ingresos de nuevos productos, un control sobre sus empleados y que tanta mercancía se ingresa o se surte por tiendas ya que también cuenta con sus sistemas de seguridad, solo con esto se mantiene.

## Análisis

**Antes:** Se dice que inicialmente, antes de que el sistema de información pudiera llegar a las tiendas, el personal debía registrar las llegadas y salidas en una especie de libro, escribiendo nombres y horas de llegada y salida a mano. También existe un formato de Excel donde se utilizan fórmulas para registrar las ventas totales, después de las compras se da de baja el producto, y se registran las entradas por producto. Para el inventario se consultaba el documento Excel para ver si coincide con lo que está en existencia.

**Después:** Nos comentaron que su sistema, si bien no es muy completo, sí cumple con sus objetivos porque es adecuado para su propósito, tiene tiempos de entrada y salida de registro de usuarios, y las ventas se registran en una misma cuenta para cada empleado y tiempo de trabajo. También en este sistema tiene un administrador que es el que registra los productos que llegan a la tienda y los da de alta para que aparezcan cuando salen a la venta, lo único que puede hacer como empleado o usuario en el sistema es registre las ventas, vea sus ventas totales y vea sus horas trabajadas.

## Análisis de Comparación

Como comparación ante dicha tienda en su anterior manera de registros en su personal e empleados sus llegadas eran registradas en un libro colocando el nombre y hora de llegada y su salida todo esto de manera escrita en dicho libro de registros, contando de igual manera con un formato de Excel donde posteriormente de ahí se basaban para sus fórmulas de ventas vendidas en un día teniendo en cuenta productos vendidos y no vendidos para así mismo tener un inventario en manos y ver que esto fuera contundentes.

Al usar la anterior manera de registros de empleados y personal de la tienda su pequeño cambio fue a través de un sistema que no esta tan completo, pero cabe mencionar que va de la mano con su objetivo ya que cuenta con el propósito de registrar sus entradas, salidas y el registro de usuarios al igual el registro en sus sistema tiene un pequeño administrador que registra productos que hacen llegar a la tienda y se tienen que poner a la venta de manera que no es mucha la comparación por no contar con algo reciente en dicha Tienda.

## Conclusión

Finalmente escogimos esta empresa 3B que son tiendas de comercio muy accesibles para personas ya que cuenta con precios muy accesibles para las personas, pero bien decidimos verificar como esta tienda ha crecido conforme a la tecnología que ha nacido desde su incorporación en el mundo del comercio ya que ya lleva 17 años en servicio y por su puesto su tecnología ha cambiado bastante ya que cuando inicio la tecnología no era tan avanzada como ya lo es actualmente.