

Desarrollo de Sistemas de Información

**Modernización Digital ALTARED GROUP S.A.C.**

FPIPS -102 Visión del Negocio

Versión 1.0

Marzo del 2019 – I

|  |  |
| --- | --- |
| **Número** | **Apellidos y Nombres** |
| 1 | Chavez Ramos, Miguel Alfonzo |
| 2 | Perez Perez, Antony Junior |
| 3 | Vásquez Ccaccasto, Walter |
| 4 | Vega Ortiz, David Kenshin |
| 5 | Quispe Cardenas Alvaro Rafael |

ÍNDICE

1. Instrucción

En un entorno empresarial en constante evolución, la eficiencia en la gestión de procesos comerciales es crucial para el éxito. La empresa Altared Group S.A.C. ha identificado la necesidad de automatizar sus procesos de ventas, compras y gestión de almacenes a través de una aplicación web transaccional de comercio electrónico con un sistema de facturación integrado. Esta iniciativa busca mejorar significativamente la eficiencia operativa, facilitando la administración de inventarios y la ejecución de transacciones comerciales.

1. VISTA GENERAL DEL PROYECTO
   1. Propósito

|  |
| --- |
| El propósito fundamental de desarrollar una plataforma All-in-One es transformar digitalmente las operaciones de ALTARED GROUP S.A.C |

* 1. Alcance

|  |
| --- |
| El proyecto "Modernización Digital ALTARED GROUP S.A.C " abarca el desarrollo de una plataforma All-in-One que incluye una aplicación móvil y un sitio web de comercio electrónico para clientes, junto con una plataforma web para la gestión interna de ALTARED GROUP S.A.C. Esto involucra funcionalidades para la gestión de inventarios en tiempo real, planificación y seguimiento de la producción, emisión automatizada de facturas, gestión de ventas multicanal y coordinación logística. El sistema se integrará con proveedores de servicios de pago, logística y marketing digital, asegurando una experiencia de usuario coherente y fluida en todas las plataformas. Se garantizará la seguridad de los datos y el cumplimiento de normativas, además de proporcionar capacitación al personal para el uso eficaz de las nuevas herramientas. El proyecto también incluirá una estrategia de lanzamiento y marketing digital para promover la nueva plataforma. |

* 1. Objetivos

|  |
| --- |
| Automatizar los procesos de ventas y compras.  Mejorar la eficiencia operativa de Altared Group S.A.C.  Facilitar la administración de inventarios.  Reducir errores y tiempos en la ejecución de transacciones comerciales.  Incrementar la satisfacción del cliente mediante una gestión eficiente. |

* 1. Definiciones, Acrónimos y Abreviaturas

|  |
| --- |
| ERP: Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)  CRM: Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con Clientes)  Stock: Cantidad de productos disponibles en el almacén.  SKU (Stock Keeping Unit): Unidad de mantenimiento de stock, un identificador único para cada producto.  API (Application Programming Interface): Interfaz de programación de aplicaciones.  UI (User Interface): Interfaz de usuario. |

# Perfil del Proyecto

## Oportunidad de Negocio

|  |
| --- |
| Nuestra oportunidad es la implementación de una aplicación web transaccional para Altared Group S.A.C. representa una oportunidad para modernizar sus operaciones y adaptarse a las tendencias actuales del comercio electrónico. Esto permitirá a la empresa competir de manera más efectiva en el mercado, mejorar la eficiencia de sus procesos internos y ofrecer un mejor servicio a sus clientes. |

## Enunciado del Problema

|  |  |
| --- | --- |
| El problema de | La gestión manual y dispersa de los procesos de ventas, compras y gestión de almacenes. |
| Afecta a | El impacto se extiende a múltiples áreas de la empresa, incluyendo ventas, administración, gerencia general, logística, contabilidad y tesorería. En ventas, la falta de una plataforma digitalizada reduce la capacidad de llegar a nuevos clientes y gestionar eficientemente las transacciones. A nivel administrativo y de gerencia, las operaciones manuales generan errores y demoras, afectando la planificación estratégica y la toma de decisiones informadas. En logística, la gestión física del inventario puede resultar en desafíos para la entrega oportuna de productos, mientras que en contabilidad y tesorería, la falta de automatización dificulta la gestión precisa de ingresos y gastos. |
| Impacto | El impacto negativo de los procesos físicos y no digitalizados se refleja en errores operativos, retrasos en la ejecución de procesos críticos y una incapacidad general para satisfacer rápidamente las demandas del mercado. Esto se traduce en una experiencia del cliente comprometida, ya que las expectativas de disponibilidad y servicio no se cumplen de manera consistente. La empresa corre el riesgo de perder oportunidades de negocio debido a su incapacidad para competir eficazmente en un entorno digitalizado donde la velocidad y la precisión son esenciales para mantenerse |
| Solución | La solución propuesta para resolver estos desafíos implica la implementación de una plataforma todo en uno que integre un sistema ERP para la gestión interna y aplicaciones móviles y web de comercio electrónico para clientes externos. Este enfoque permitirá la digitalización completa de los procesos de la empresa, mejorando la eficiencia operativa y facilitando una respuesta más rápida a las necesidades del mercado. Con una plataforma integrada, ALTARED GROUP S.A.C. podrá optimizar la gestión de inventario, automatizar la facturación y la gestión de pagos, mejorar la planificación de producción y fortalecer las capacidades de marketing y ventas a través de canales digitales. Esto no solo mejorará la competitividad de la empresa sino que también mejorará la experiencia del cliente, estableciendo una base sólida para el crecimiento futuro y la expansión del mercado. |

# 

# Interesados (Participantes del Proyecto y usuarios)

## Resumen de Interesados

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Item | Interesado | Descripción | Responsabilidad |
| 1 | Directores | Responsables de la toma de decisiones | Aprobar y supervisar el proyecto |
| 2 | Gerentes de Ventas | Dirigen el departamento de ventas | Definir requisitos y validar funcionalidades |
| 3 | Gerentes de Compras | Dirigen el departamento de compras | Definir requisitos y validar funcionalidades |
| 4 | Gerentes de Almacén | Dirigen el departamento de almacén | Definir requisitos y validar funcionalidades |
| 5 | Desarrolladores de TI | Equipo técnico encargado del desarrollo | Implementar y mantener la aplicación |
| 6 | Usuarios Finales | Empleados de ventas, compras y almacén | Utilizar la aplicación en sus operaciones diarias |
| 7 | Clientes | Usuarios del comercio electrónico | Interactuar con la aplicación para realizar compras |
| 8 | Equipo de Soporte Técnico | Proporcionan asistencia técnica | Resolver problemas técnicos y asegurar el funcionamiento |

## 

## Resumen de usuarios

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Item | Rol | Descripción | Usuario |
| 1 | Administrador | Gestor principal del sistema | David Kenshin vega Ortiz |
| 2 | Operador de Almacén | Usuarios operativos | Miguel Farra |
| 3 | Logistica | Coordinacion Suministros | Milka Davila |
| 4 | Caja | Transacciones financieras | Fabrizio Montoya |
| 5 | Vendedor | Responsable de impulsar las ventas de la empresa | Sara Colonia chahua |
| 6 | Atención al cliente | Responsable de recibir las peticiones del cliente | Angie Mosquera Portella |

# 

# La solución

## Perspectivas de la solución

|  |
| --- |
| La implementación de la aplicación web transaccional proporcionará una plataforma centralizada y automatizada para gestionar las ventas, compras y almacenes de Altared Group S.A.C. La solución mejorará la eficiencia operativa, reducirá errores y tiempos de procesamiento, y permitirá una administración más precisa de los inventarios. |

## Necesidades

| Ítem | Descripción- de la Necesidad | Procedencia |
| --- | --- | --- |
| 1 | Automatización de procesos | Departamento de Ventas, Compras y Almacén |
| 2 | Integración de sistema de facturación | Departamento de Finanzas |
| 3 | Mejora en la gestión de inventarios | Departamento de Almacén |

## Características Principales

|  |
| --- |
| Gestión de Ventas: Automatización del proceso de ventas, incluyendo el registro de pedidos y la generación de facturas.  Gestión de Compras: Automatización del proceso de compras, desde la solicitud de compra hasta la recepción de productos.  Gestión de Almacenes: Control y seguimiento de inventarios, movimientos de productos y auditorías de stock.  Sistema de Facturación Integrado: Generación y gestión de facturas de manera automática y precisa.  Plataforma Web: Acceso a la aplicación desde cualquier dispositivo con conexión a internet.  Interfaz de Usuario Intuitiva: Diseño amigable y fácil de usar para los usuarios finales. |

# Otros Definición de Perfil de Usuario Requerimientos de la solución

## Estándares Tecnológicos

|  |
| --- |
| La aplicación web se desarrollará utilizando tecnologías modernas y estándares de la industria para garantizar su eficiencia, seguridad y escalabilidad. Esto incluirá el uso de lenguaje de programación HTML, CSS, JavaScript para el front-end, así como bases de datos relacionales como MySQL y entrono de Ejecucion NodeJs. |

## Marco Legal

|  |
| --- |
| La aplicación cumplirá con todas las regulaciones y normativas locales e internacionales relacionadas con la protección de datos, privacidad y comercio electrónico. Esto incluye el cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) y las leyes de protección de datos personales vigentes en Perú. |

## 

## Restricciones

|  |  |
| --- | --- |
| Ítem | Descripción |
| 1 | Presupuesto limitado para el desarrollo |
| 2 | El proyecto podría exceder el presupuesto asignado. |
| 3 | La tecnología carece de documentación o esta desactualizada |
| 4 | Capacitación limitada para los usuarios finales |