

|  |
| --- |
| APLICATIVO WEB  E-COMMERCE |
|  |
| junio 27  ALTARED GROUP S.A.C.  PARTICIPANTES :   * DAVID KENSHIN VEGA ORTIZ * MIGUEL ALFONZO CHAVEZ RAMOS |



4. EXPLICACION DE LA FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

Altared Group S.A.C. dispone de un conjunto básico de hardware y software, que incluye PCs con buenas especificaciones, impresoras multifuncionales, routers adecuados y una conexión a internet de 50Mb. Sin embargo, para soportar una plataforma de comercio electrónico robusta, será necesario mejorar algunos componentes. La capacidad de almacenamiento y procesamiento actual podría no ser suficiente para manejar el tráfico y las transacciones de un sitio de comercio electrónico de gran escala, por lo que se recomienda invertir en servidores dedicados o en una solución de nube escalable.

Entre los riesgos tecnológicos tempranos se encuentran la posible inadecuación de la infraestructura actual para manejar altos volúmenes de tráfico y transacciones en línea, así como la necesidad de integración con los sistemas de gestión existentes. Además, es crucial considerar la seguridad de la información para proteger los datos de los clientes. Las posibles dificultades incluyen la adaptación del personal a nuevas tecnologías y la compatibilidad del software nuevo con el existente.

RECURSOS TECNOLOGICOS Y FACTIBILIDAD TECNICA

* EVALUACION SOBRE LA FACTIBILIDAD TECNICA
* Para evaluar la factibilidad técnica del proyecto de implementación de una plataforma de comercio electrónico, primero se debe realizar un inventario de los recursos tecnológicos actuales de Altared Group S.A.C. A continuación, se presenta un inventario de los recursos disponibles:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| TIPO | RECURSOS | DETALLES | CANTIDAD |
| HARDWARE | PC’S | Lenovo ThinkCentre M720: Intel Core i5 8va, SSD 512GB, RAM 16GB, Monitor FHD 24", periféricos | 5 |
| IMPRESORAS | HP LaserJet Pro MFP M428fdw: Multifuncional con Wi-Fi | 2 |
| ROUTERS | Cisco RV340 Dual WAN Gigabit VPN Router: 4 puertos Ethernet | 2 |
| INTERNET | Ancho de banda 50Mb | 1 |
| SOFTWARE | SISTEMA OPERATIVO | Windows 10 Pro x64 | 5 |
| OFIMATICA | Microsoft 365 Business | 5 |
| ANTIVIRUS | Microsoft 365 Business | 5 |

* EVALUACION DE RECURSOS TECNOLOGICOS
* Altared Group S.A.C. cuenta con un inventario de hardware adecuado para operaciones diarias, pero la capacidad de almacenamiento y procesamiento puede ser insuficiente para manejar una plataforma de comercio electrónico robusta. Los routers y la velocidad de internet actuales pueden necesitar mejoras para garantizar una conectividad estable y rápida. El software de ofimática y los sistemas operativos están actualizados, pero se requerirá software específico para la gestión de comercio electrónico y posiblemente una actualización de las licencias de seguridad para proteger transacciones en línea.
* IDENTIFICACION TEMPRANA DE RIESGOS TECNOLOGICOS
* Los riesgos tecnológicos identificados incluyen la necesidad de actualizar la infraestructura de red para soportar una mayor carga de tráfico web y la necesidad de adquirir y configurar software específico para comercio electrónico. Además, es esencial garantizar la ciberseguridad para proteger los datos de los clientes y las transacciones en línea. La falta de experiencia en gestión de plataformas de comercio electrónico dentro del equipo actual puede ser otro riesgo, por lo que será necesario considerar la capacitación o la contratación de personal especializado.
* FACTIBILIDAD ECONOMICA
* Los riesgos tecnológicos identificados incluyen la necesidad de actualizar la infraestructura de red para soportar una mayor carga de tráfico web y la necesidad de adquirir y configurar software específico para comercio electrónico. Además, es esencial garantizar la ciberseguridad para proteger los datos de los clientes y las transacciones en línea. La falta de experiencia en gestión de plataformas de comercio electrónico dentro del equipo actual puede ser otro riesgo, por lo que será necesario considerar la capacitación o la contratación de personal especializado.
* FACTIBILIDAD OPERATIVA
* Altared Group S.A.C. debe evaluar su capacidad operativa para manejar una plataforma de comercio electrónico. Esto incluye la logística para gestionar pedidos y envíos, la atención al cliente en línea y la gestión de inventarios en tiempo real. La empresa debe estar preparada para escalar sus operaciones en respuesta a un aumento en la demanda.
* FACTIBILIDAD TECNICA
* A partir del inventario de recursos tecnológicos, se identificaron las áreas que necesitan mejoras. Con las actualizaciones adecuadas en infraestructura y la adquisición de software especializado, Altared Group S.A.C. estará técnicamente capacitada para implementar y mantener una plataforma de comercio electrónico eficiente y segura.

En conclusión, la implementación de una plataforma de comercio electrónico para Altared Group S.A.C. es factible, pero requiere inversiones en infraestructura tecnológica, formación del personal y una planificación cuidadosa para mitigar riesgos tecnológicos. Con las medidas adecuadas, la empresa podrá expandir su mercado y mejorar la experiencia del cliente, asegurando así el éxito del proyecto.

RECURSOS HUMANOS Y FACTIBILIDAD OPERATIVA

* EVALUACION DE HABILIDADES DE LOS COLABORADORES
* Altared Group S.A.C. cuenta con un equipo de colaboradores dedicados y apasionados, pero se requiere una evaluación más profunda de sus habilidades técnicas específicas en comercio electrónico y marketing digital. Actualmente, la mayoría del personal tiene experiencia en distribución y comercialización de productos naturales, pero puede carecer de conocimientos avanzados en gestión de plataformas de e-commerce, análisis de datos y marketing digital. Es probable que se necesiten capacitaciones específicas para asegurar que el equipo pueda manejar las nuevas tecnologías y procesos asociados con la implementación de la plataforma de comercio electrónico.
* ANALISIS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
* La estructura organizacional de Altared Group S.A.C. está orientada principalmente a la producción y distribución de productos naturales. Para la implementación y gestión de una plataforma de comercio electrónico, será necesario adaptar esta estructura. Esto podría incluir la creación de nuevos roles o departamentos especializados en comercio electrónico, como un equipo de TI dedicado, un departamento de marketing digital y un equipo de atención al cliente en línea. La capacidad de la empresa para adaptarse y reorganizarse de manera eficiente será crucial para el éxito del proyecto.
* EVALUACION DE PROCESOS, ACTIVIDADES Y TAREAS ICMPACTADAS
* La implementación de una plataforma de comercio electrónico impactará significativamente varios procesos operativos dentro de la empresa. Estos incluyen la gestión de inventarios, el procesamiento de pedidos, la logística de envíos y la atención al cliente. Además, los procesos de marketing y ventas necesitarán ser adaptados para centrarse en estrategias digitales. La transición a estos nuevos procesos puede presentar desafíos, pero también oportunidades para mejorar la eficiencia y la satisfacción del cliente.

Por todo lo expuesto, se concluye que la organización cliente tiene factibilidad operativa para abordar el proyecto. Aunque se requerirán capacitaciones y posibles ajustes en la estructura organizacional, Altared Group S.A.C. está bien posicionada para adaptarse a las nuevas demandas y aprovechar las oportunidades que ofrece una plataforma de comercio electrónico.

ESTRUCTURA DEL COSTO DEL PROYECTO Y LA FACTIBILIDAD ECONOMICA

* ANALISIS DE COSTOS
* Para evaluar la factibilidad económica del proyecto de implementación de una plataforma de comercio electrónico para Altared Group S.A.C., se ha elaborado un presupuesto detallado que incluye todos los costos asociados:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CONCEPTO | DETALLE | COSTO |
| Desarrollo e Implementación |  |  |
| Diseño y Desarrollo Web | Creación y personalización de la plataforma | 100,000 |
| Integración con Sistemas Existentes | Integración de ERP y otros sistemas | 40,000 |
| Consultoría y Gestión del Proyecto | Gestión del proyecto y asesoramiento técnico | 30,000 |
| Infraestructura Tecnológica |  |  |
| Servidores y Hosting en la Nube | Espacio en servidores en la nube | 20,000/año |
| Software y Licencias | Plataforma de E-commerce, CMS, seguridad | 15,000 |
| Actualización de Hardware | Servidores, equipos de red, PCs | 50,000 |
| Capacitación y Desarrollo |  |  |
| Capacitación en E-commerce | Formación del personal en gestión de  E-commerce | 20,000 |
| Contratación de Personal Especializado | Personal en TI y marketing digital | 80,000/año |
| Marketing Digital y Promoción |  |  |
| Estrategia y Campañas | Campañas de marketing digital | 50,000/año |
| SEO y SEM | Optimización para motores de búsqueda | 30,000/año |
| Publicidad en Redes Sociales | Publicidad pagada en plataformas sociales | 40,000/año |
| Mantenimiento y Soporte |  |  |
| Mantenimiento Técnico | Actualizaciones y mantenimiento del sitio | 25,000/año |
| Soporte al Cliente | Outsourcing de soporte técnico | 20,000/año |

* ANALISIS DE BENEFICIOS (TANGIBLE)
* Aumento de Ventas: Se espera un incremento del 20% en las ventas anuales debido a la ampliación del mercado y la mejora en la accesibilidad de los productos.
* Reducción de Costos Operativos: Automatización de procesos que reducirán los costos de gestión y operación.
* Ingresos Adicionales por Nuevos Canales de Venta: Estimación de S/500,000 en el primer año de operación de la plataforma de e-commerce.
* ANALISIS DE BENEFICIOS (INTANGIBLE)
* Mejora de la Imagen de la Empresa: Modernización y presencia en línea fortalecen la imagen corporativa y la confianza del cliente.
* Mayor Satisfacción del Cliente: Mejoras en la experiencia de compra y en la atención al cliente en línea.
* Ventaja Competitiva: Diferenciación respecto a competidores que no han adoptado tecnologías de comercio electrónico.
* CALCULO DE COSTO-BENEFICIO
* Costos Totales en el Primer Año: S/255,000 (costos iniciales) + S/265,000 (costos recurrentes) = S/520,000Incremento de Ventas (20%): Si las ventas actuales son S/2,000,000, el incremento esperado sería S/400,000.
* Ingresos Adicionales por Nuevos Canales de Venta: S/500,000
* Beneficios Totales / Costos Totales = S/900,000 / S/520,000 ≈ 1.73

Por todo lo expuesto, se concluye que la organización cliente tiene factibilidad económica para abordar el Proyecto. La relación costo-beneficio de 1.73 indica que por cada sol invertido se espera un retorno de 1.73 soles, lo que confirma que el proyecto es financieramente viable y generará un beneficio real a Altared Group S.A.C.

5. REALIZACION DEL ACTA DE CONSTITUCION DEL PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| **Acta de Constitución del Proyecto** | |
| Título del Proyecto: | Implementación del Sistema ERP para Altared Group S.A.C. |
| Patrocinador del Proyecto: | ELVIS NEIL YGLESIAS LIXANO |
| Fecha de Inicio: | 15/05/2024 |
| Fecha de Finalización: | 15/08/2024 |
| Resumen Ejecutivo | |
| El proyecto consiste en la implementación de un sistema ERP (Enterprise Resource Planning) para mejorar la gestión de inventarios, facturación y atención al cliente en Altared Group S.A.C. El objetivo es aumentar la eficiencia operativa, la precisión en la gestión de inventarios y facturación, y la satisfacción del cliente. | |
| Objetivos del Proyecto | |

|  |  |
| --- | --- |
| * Optimizar la Gestión de Inventarios. * Mejorar la Precisión y Eficiencia en la Facturación. * Incrementar la Eficiencia Operativa. | |
| Alcance del Proyecto | |
| El proyecto incluirá las siguientes actividades:   * Automatización de los procesos de control y seguimiento de inventarios para asegurar la disponibilidad y precisión de los niveles de stock. * Implementación de un sistema automatizado de facturación que reduce errores y tiempo en la emisión de facturas. * Implementación de herramientas de gestión de relaciones con el cliente (CRM) para mejorar la respuesta y seguimiento de solicitudes y quejas. * Provisión de datos en tiempo real para todos los niveles organizacionales, facilitando la toma de decisiones informadas. * Aseguramiento de que el ERP cumpla con todas las normativas y regulaciones legales y fiscales aplicables. | |
| Entregables del Proyecto | |
| * Detallado informe que recopila y analiza las necesidades y expectativas de la empresa para el sistema web de facturación. * Cronograma detallado con las fases del proyecto, hitos importantes, y asignación de recursos. * Aplicación Web implementada y configurado con todos los módulos requeridos, incluyendo inventarios, facturación, atención al cliente, ventas, finanzas y recursos humanos. * Sesiones de formación para los empleados, con materiales de apoyo como presentaciones, videos instructivos y ejercicios prácticos. | |
| Supuestos y Restricciones | |
| Se asume que los recursos humanos, financieros y tecnológicos necesarios estarán disponibles durante toda la duración del proyecto.  Se asume que los datos actuales necesarios para la migración estarán completos y accesibles sin problemas mayores. | |
| Roles y Responsabilidades | |
| Product Owner: | David Kenshin Vega Ortiz |
| Gestionará los requisitos del proyecto y los priorizará, tendrá la tarea de comunicar eficazmente estos requisitos al equipo Scrum. | |
| Scrum Master: | Miguel Alfonzo Chavez Ramos |

|  |  |
| --- | --- |
| Facilitará el proceso, la aplicación de los principios y las prácticas de Scrum. Ayudará al equipo a organizar y optimizar su trabajo, también a resolver los problemas que pueden surgir durante el proyecto. | |
| Equipo de Desarrollo: | Miguel Alfonzo Chavez Ramos |
| Será responsable de la instalación, desarrollo, actualización y configuración del servidor de la empresa Altared Group.  Realizará la instalación, personalización, desarrollo y administración de Altared Web Aplication en función de las demandas y necesidades específicas de la institución educativa.  Capacitará al personal en el uso de Altared Web Aplication. | |
| Cronograma | |
| Fase de Inicio | 2 semanas |
| Planificación | 2 semanas |
| Implementación | 11 semanas |
| Lanzamiento | 1 semana |
| Presupuesto | |
| Recursos Humanos: | S./ 14 850 |
| Licencia de LMS Chamilo: | S./ 0,00 |
| Infraestructura LTSP: | S./ 3 509 |
| Equipos Ligeros: | S./ 15 870 |
| Capacitación del personal: | S./ 150 |
| Otros: | S./ 400 |
| Costo Total | S./ 34 779 |
| Aprobaciones | |
| Esta acta de constitución del proyecto ha sido revisada y aprobada por:   * Patrocinador del Proyecto: ELVIS NEIL YGLESIAS LIXANO. * Product Owner: David Kenshin Vega Ortiz.     Firma Patrocinador Firma Product Owner | |