

1

Pre entrega proyecto final

Valentina Diaz , Daniel Duque ,David Hernandez.

Este es un documento donde la compañía Solacom, que es proveedora de productos de tecnología, presenta problemas con la gestión de datos de inventario para los envíos de productos a posibles clientes.

I. DEFINICIÓN PROBLEMA

Solacom una empresa dedicada a la venta de componentes electrónicos, enfrenta desafíos en la gestión de su inventario y el seguimiento de las ventas a clientes. La falta de un sistema centralizado ha llevado a problemas de seguimiento de stock, dificultades en la gestión de pedidos y una falta de visibilidad en el comportamiento de compra de los clientes. Esto impide una eficiente planificación de inventario y la personalización de servicios al cliente.

Necesidad:

Solacom, requiere un sistema de gestión de ventas y clientes basado en SQL que permita:

- Centralizar la información de los productos, incluyendo especificaciones técnicas, precios y niveles de stock.
- Registrar y gestionar todas las transacciones de ventas, ofreciendo un historial detallado de cada operación.
- Almacenar y organizar la información de los clientes, incluyendo datos de contacto e historial de compras.
- Generar informes y análisis de ventas para identificar tendencias y optimizar estrategias de ventas.
- Mejorar la gestión del inventario para reducir costos de almacenamiento.

II. REQUERIMIENTOS BASADOS EN LA GESTIÓN DE DATOS

Gestión de Productos:

- Almacenamiento de datos detallados de componentes electrónicos, como nombre del producto, especificaciones técnicas, precio unitario, cantidad en stock y proveedor.

Gestión de Ventas:

- Registro de todas las ventas, incluyendo fecha, productos vendidos, cantidades, precios aplicados y detalles de pago.

Gestión de Clientes:

- Base de datos de clientes con información como nombre, empresa, dirección, número de contacto y correo electrónico.
- Historial de compras y preferencias de productos de

cada cliente.

Informes y análisis:

- Generación de informes de ventas por producto, cliente y periodo.
- Análisis de tendencias de compra y demanda de productos
- informes de stock para gestionar inventarios y planificar reabastecimientos.

III. FASE DE ANÁLISIS

Recolección de Requerimientos:

- Realización de inventario y recolección de datos para entender los problemas y las necesidades específicas.

Análisis de Procesos Actuales:

- Evaluación de los sistemas actuales de gestión de datos y procesos de venta para identificar ineficiencias.

Definición de Objetivos:

- Clarificación de los objetivos del sistema como mejorar la eficiencia del inventario y personalizar el servicio al cliente.

[1] Solacom, "Guardian 9-1-1 Call Handling," Available:

<https://www.solacom.ca/solutions/guardian-911-call-handling/>.

[2] Andres Romero, "Morgan County SO. OH_PSAP- MANUF ADJUSTED COPY (1).xlsx," Google Drive.

<https://mail.google.com/mail/u/0/#search/ANDRES/KtbxLxghkxJnRptJXIDmVZwtQdJvCDkRjV?projector=1&messagePartId=0.1> Accedido:

31-july-2024.

IV. FASE DE PLANEACIÓN

- La fase de planeación del proyecto se enfoca en implementar una solución que optimice el control de stock, gestionando los pedidos de manera eficiente así se proporciona una visibilidad clara del comportamiento de compra de los clientes
- Este sistema permitirá a Solacom mejorar la precisión en el seguimiento de inventarios, reducir errores en la gestión de pedidos y ofrecer servicios personalizados a los clientes, lo que mejorará la eficiencia operativa y la buena atención al cliente.
- Creación del esquema de la base de datos, incluyendo tablas para productos, clientes, ventas y proveedores, con sus relaciones correspondientes

V. FASE DE EJECUCIÓN

Desarrollo Del Sistema:

- Implementación del sistema de base de datos SQL, desarrollo de funcionalidades de gestión de ventas e inventario

Pruebas y Validación:

- Realización de pruebas para verificar la funcionalidad y la integridad de los datos.

VI. FASE DE EVALUACIÓN

Evaluación de Desempeño:

- Revisión del sistema implementado para asegurar que cumple con los objetivos de eficiencia.

Retroalimentación:

- Obtención de comentarios para identificar áreas de mejora y realizar ajustes necesarios.

Mejoras:

- implementación de las mejoras basadas en la retroalimentación y en el análisis continuo de datos.

B. Referencias