**DISEÑO Y EVALUACION DE PROYECTO-IBM**

**CONSTRUCCION, ELABORACION E IMPLEMENTACION DE SISTEMA DE VENTAS-EMPRESA REPRESENTACIONES AGRICOLAS S.R.L.**

La empresa Representaciones Agrícolas S.R.L. está especializada en la importación, venta y distribución de repuestos para maquinaria agrícola e industrial y automovilística, repuestos originales como JOHN DEERE, MASSEY FERGUSON, FORD, así como, repuestos en las marcas alternativas como MAXIFORCE, VAPORMATIC y BEPCO.

En la empresa Representaciones Agrícolas S.R.L las operaciones de registro de productos, stock de ventas y la documentación de compra y venta de productos se realizan manualmente mediante boletas, facturas, proformas y con respecto con las encomiendas y envíos de mercadería se realizan de la misma forma.

Tener un sistema de venta que implemente, facilite y ayude en la reducción **de costes**tanto para el usuario como para la empresa. Al no requerir de procesos de impresión, gastos en papel, mensajería y almacenamiento, es un sistema que supone un gran ahorro económico.

Además de un ahorro económico, la facturación electrónica también permite **ganar en inmediatez y eficiencia,** pues se produce una mejora en los tiempos de entrega de las facturas y/u otro tipo de documentación.  
En definitiva, lo expuesto en el punto anterior hace referencia, al mismo tiempo, a un **gran ahorro de tiempo en la gestiones de la empresa**. Gracias a la emisión de comprobantes electrónicos, los procesos administrativos se llevan a cabo con mayor rapidez y eficacia, así como la localización de la información y el procedimiento de cobro.  
Al realizar el proceso sistémico en el área de ventas beneficiara también en **un mayor grado de seguridad** al beneficio de la compañía. La información exclusivamente la administran los encargados en el área, por lo que se reduce en gran medida la probabilidad de falsificación y el margen de errores humanos, como puede ser el caso de extraviar o perder la documentación de la empresa.

**ACTIVIDADES HA REALIZARSE DURANTE EL PROYECTO**

**Estudio básico del área completa de ventas de la empresa.**

* Recolección de información detallada y funcionalidad de cada aspecto y ámbito que desarrolla el área.
* Planeación de datos adquiridos y otorgados por encargados de la empresa.
* Determinación de requerimientos e investigación aplicada en el mercado.
* Definición de las alternativas de mejora en el área de ventas (sistematización)
* Descripción del sistema propuesto para la mejora de trámites en la venta de mercadería.
* Descripción de procesos a desarrollarse en el área.

**Diseño e implementación de procesos para el mejoramiento del área de ventas.**

* **Actividades**
* Elaboración de modelos estratégicos para la venta óptima y eficaz del producto.
* Diseño de procedimientos según actividades que ejecuta el área en el ámbito de ventas.
* **Enfoque del área a implementarse el software.**
* Ordenar las funciones que se aplican dentro del área de ventas.
* análisis de tareas a desarrollarse en el sistema a implementar.
* Estudiar los beneficios a obtener

**Implantación y producción.**

* Técnicas en la implementación del software y estudio analítico de la producción una vez integrado el sistema al área.
* Operación de prueba
* Recomendaciones en la operación

**Estudios finales de producción y mantenimiento del sistema.**

* Recomendaciones en el mantenimiento y su procedimiento; estudio secuencial de su funcionamiento.
* Retroalimentación con el fin de controlar y optimizar el comportamiento operativo del área y del sistema.