**ACTIVIDAD A+S – ETAPA 3: ALIANZA CON EL SOCIO COMUNITARIO**

| **ESCUELA:** | Aiep | |
| --- | --- | --- |
| **CARRERA:** | Programación y análisis de Sistema | |
| **MÓDULO:** | Taller de base de datos | |
| **SECCIÓN:** | 4352 | |
| **NOMBRES INTEGRANTES DEL EQUIPO A+S:** | | 1.Camilo Muñoz  2.Isamar Cabello  3.Pedro Faundez |
|  | |  |
| 1. **Reflexión producto de primera reunión con socio comunitario y beneficiarios:** | | |
| En base a la conversación sostenida con el socio comunitario y beneficiarios, elaborar una reflexión sobre la idoneidad de la actividad. Esta reflexión debe responder las siguientes interrogantes:   * ¿La problemática que habíamos detectado existe realmente para el socio comunitario y los beneficiarios? * ¿La solución que proponemos realmente ayuda a solucionar la problemática? * ¿Qué ajustes podemos realizar al diagnóstico y planificación de nuestra actividad A+S?   (**mínimo 200 palabras y máximo 500 palabras).** | | |
| El proceso de identificar y abordar los problemas de los clientes es fundamental en cualquier negocio orientado al servicio al cliente. En nuestro caso, cuando detectamos un problema en relación con la organización de los productos de un cliente, buscamos soluciones que estuvieran alineadas con sus necesidades y que mejorarán su experiencia en general.  El problema principal que identificamos fue la falta de un sistema eficiente para llevar un registro ordenado de los productos que ingresaban y salían del local de ropa. La ausencia de un sistema adecuado dificulta la gestión de inventario, la identificación de productos populares y la toma de decisiones informadas. Esto, a su vez, afectaba la eficiencia operativa, dificultando la cifra exacta de ganancias, y en última instancia, la satisfacción del cliente.  Para abordar este desafío, propusimos varias soluciones, pero la que más resonó y benefició al cliente fue la implementación de una base de datos. Esta solución permitiría mantener un registro detallado y actualizado de todos los productos, incluyendo información como el nombre del artículo, el número de referencia, el precio, el stock disponible y la fecha de entrada y salida. Además, se podría acceder fácilmente a esta información en cualquier momento, lo que facilita la toma de decisiones informadas y la optimización del inventario.  La base de datos ofrecía una serie de ventajas clave. En primer lugar, mejoraría la precisión en el seguimiento de productos, lo que reduciría la posibilidad de pérdida de inventario y permitiría una reposición oportuna de los productos agotados. En segundo lugar, ayudaría a identificar tendencias de compra y productos populares, lo que permitiría al cliente tomar decisiones estratégicas sobre el surtido de productos. Además, la automatización de tareas relacionadas con la gestión de inventario ahorraría tiempo y recursos.  A medida que avanzábamos en la implementación del proyecto de la base de datos, conocido como "A + S", nos dimos cuenta de que estábamos trabajando en algo más que una solución técnica. Estábamos construyendo una herramienta que transformaría la forma en que el cliente gestiona su negocio y mejoraría significativamente su eficiencia operativa. No solo estábamos proporcionando una solución tecnológica, sino que estábamos empoderando al cliente para que tomara decisiones más informadas y estratégicas.  En resumen, al abordar el problema del cliente con la implementación de una base de datos, estábamos brindando una solución que no solo estaba en línea con sus necesidades, sino que también tenía el potencial de impulsar su negocio hacia el éxito a largo plazo. Estábamos construyendo más que una base de datos; estábamos construyendo un futuro más organizado y rentable para nuestro cliente. | | |