

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE  
DEPARTAMENTO DE MATEMATICA.

TEMA:

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE  
GESTIÓN DE VENTAS DE LA EMPRESA MODA FEMENINA

CATEDRA:

ANALISIS EN SISTEMAS

CATEDRATICO:

LICDO. JAIME ISAAC PEÑA

PRESENTADO POR:

FERNANDO JAVIER LINARES QUILIZAPA LQ19003

MARLENE ESMERALDA PIMENTEL ALVAREZ PA20026

JUNIO 2024

16 DE FEBRERO  
DE 1841

HACIA LA  
LIBERTAD

POR LA  
CULTURA

## **TABLA DE CONTENIDOS**

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>4</b>
<b>2. OBJETIVO GENERAL: .....</b>	<b>5</b>
2. 1 Objetivos Específicos:.....	5
<b>3. JUSTIFICACION.....</b>	<b>5</b>
<b>CAPITULO II: MARCO TEORICO:.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1 Breve descripción de la Empresa.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1.1 Introducción.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1.2 Visión y Misión .....</b>	<b>7</b>
<b>2.1.3 Productos.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1.4 Marcas.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1.5 Proveedores.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1.6 Estrategia de Negocio .....</b>	<b>8</b>
<b>2.1.7 Conclusión.....</b>	<b>8</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>31</b>

## **INTRODUCCIÓN.**

Los sistemas de información son actualmente la base de las empresas que buscan su desarrollo, Según Cobarsi (experto en ética de información en entornos digitales, y fiabilidad de la información, inteligencia empresarial, gestión de la información y gestión de riesgos), los sistemas de información han irrumpido con fuerza de forma generalizada en los últimos años en las organizaciones. Esta expansión ha sido posible por la evolución acelerada de las prestaciones y la variedad de las tecnologías adecuadas para difundir información.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la relación entre la estructura y funcionamiento de la empresa llamada MODA FEMENINA y su sistema de ventas implementado en la plataforma Workbench. MF es una empresa líder en el sector de la moda femenina, dedicada al diseño, producción y distribución de prendas de vestir y accesorios para mujeres. El sistema de ventas proporciona una herramienta integral para la gestión de todas las actividades relacionadas con las ventas, desde la captación de clientes hasta el análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas.

En este trabajo, se explorará cómo el sistema se adapta y contribuye al funcionamiento eficiente de MODA FEMENINA, abordando aspectos como la gestión de clientes, el proceso de ventas, el análisis de datos y la integración con otros sistemas, como la plataforma de comercio electrónico. Además, se examinará cómo estas funcionalidades se alinean con los objetivos y valores de la empresa, como la calidad, la sostenibilidad y el servicio al cliente.

A través de este análisis, se pretende comprender mejor cómo la tecnología, en este caso representada por el sistema de ventas, puede potenciar el desempeño y la competitividad de una empresa en el sector de la moda, permitiéndole alcanzar sus metas comerciales y estratégicas de manera efectiva y eficiente

## CAPITULO I

### 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En el contexto actual del mercado de la moda femenina, las empresas enfrentan desafíos significativos en cuanto a la gestión eficiente de sus operaciones comerciales. La empresa MODA FEMENINA, como representante de este sector, se encuentra inmersa en un entorno empresarial altamente competitivo y en constante evolución, donde la capacidad para adaptarse y aprovechar las herramientas tecnológicas disponibles es crucial para mantener su relevancia y competitividad.

En este sentido, MODA FEMENINA ha implementado un sistema de ventas en la plataforma Workbench con el objetivo de optimizar sus procesos comerciales y mejorar su desempeño en el mercado. Sin embargo, surge la interrogante sobre cómo se utiliza realmente este sistema de ventas en el contexto específico de MODA FEMENINA y qué impacto tiene en sus operaciones comerciales.

Por lo tanto, el problema principal que motiva esta investigación es:

¿Cómo utiliza MODA FEMENINA su sistema de ventas implementado en la plataforma Workbench para gestionar eficazmente sus operaciones comerciales y cómo impacta esto en su competitividad en el mercado de la moda femenina?

Para abordar este problema, es necesario analizar en detalle la implementación y funcionamiento del sistema de ventas en el contexto específico de MODA FEMENINA, identificando las prácticas, procesos y estrategias utilizadas por la empresa para gestionar clientes, pedidos, inventario, facturación y análisis de datos. Además, se deben evaluar los resultados obtenidos y su impacto en la competitividad de la empresa en el mercado, teniendo en cuenta factores como la eficiencia operativa, la satisfacción del cliente y el crecimiento empresarial.

El análisis de este problema permitirá identificar áreas de mejora en la gestión de ventas de MODA FEMENINA, así como también proporcionar información valiosa sobre cómo las herramientas tecnológicas, como el sistema de ventas pueden ser aprovechadas para mejorar la competitividad y el rendimiento empresarial en el sector de la moda femenina.

## **2. OBJETIVO GENERAL:**

Analizar la relación entre la implementación y el funcionamiento del sistema de ventas en la plataforma Workbench y la eficiencia operativa y competitividad de las empresas de moda femenina, con el fin de identificar áreas de mejora en la gestión de ventas y proporcionar recomendaciones para optimizar su desempeño en el mercado.

### 2. 1 Objetivos Específicos:

1. Investigar cómo las empresas de moda femenina utilizan el sistema de ventas implementado para gestionar clientes, procesos de ventas, inventario y análisis de datos.
2. Evaluar el impacto del sistema de ventas en la eficiencia operativa de las empresas de moda femenina, considerando indicadores como la agilidad en la atención al cliente, la precisión en la gestión de pedidos y la optimización de procesos de facturación.
3. Analizar cómo el uso efectivo del sistema de ventas contribuye a la competitividad de las empresas de moda femenina en el mercado, examinando aspectos como la satisfacción del cliente, la capacidad de adaptación a las tendencias del mercado y la diferenciación frente a la competencia.

## **3. JUSTIFICACION.**

El presente trabajo de investigación surge de la necesidad de comprender en profundidad cómo la empresa MODA FEMENINA utiliza su sistema de ventas implementado en la plataforma Workbench para gestionar eficazmente sus operaciones comerciales. Esta justificación se basa en los siguientes puntos:

- **Optimización de Procesos Comerciales:**

El análisis detallado de la implementación y funcionamiento del sistema de ventas permitirá identificar áreas de mejora en los procesos comerciales de la empresa. Al comprender cómo se utilizan las herramientas disponibles en Workbench, será posible identificar procesos redundantes, cuellos de botella o ineficiencias que puedan ser abordadas para optimizar la gestión de ventas.

- **Maximización de Ingresos y Rentabilidad:**

La eficiencia en la gestión de ventas es fundamental para maximizar los ingresos y la rentabilidad de una empresa. Al analizar como nuestra empresa utiliza el sistema para gestionar clientes, pedidos, inventario y facturación, se podrán identificar estrategias y prácticas que contribuyan a aumentar las ventas, reducir costos y mejorar los márgenes de beneficio.

- **Competitividad en el Mercado:**

En un entorno empresarial cada vez más competitivo, la capacidad de adaptarse y utilizar herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa es crucial para mantenerse relevante y competitivo en el mercado. Este trabajo permitirá evaluar cómo la empresa utiliza el sistema de ventas para mejorar su competitividad, ofreciendo un servicio al cliente excepcional, agilizando procesos y tomando decisiones informadas basadas en datos.

- **Aportación al Conocimiento Empresarial:**

Este estudio contribuirá al conocimiento existente sobre la implementación práctica de sistemas de gestión empresarial en el sector de la moda femenina. Al analizar un caso específico como MODA FEMENINA y su uso de Workbench, se generarán información y perspectivas valiosas que pueden ser útiles para otros profesionales y empresas del sector que estén considerando implementar soluciones similares.

- **Desarrollo Profesional y Académico:**

Este trabajo ofrece una oportunidad para el desarrollo profesional y académico al permitir a los investigadores profundizar en el conocimiento de sistemas de gestión empresarial y su aplicación en un contexto específico. Además, proporciona una plataforma para el intercambio de ideas y

experiencias entre académicos, profesionales y estudiantes interesados en el campo : de la gestión empresarial y la moda.

## CAPITULO II: MARCO TEORICO:

### 2.1 Breve descripción de la Empresa.

#### 2.1.1 Introducción

Moda Femenina es una empresa dedicada a la venta de ropa femenina de alta gama. Con un enfoque en ofrecer productos de lujo y calidad, Moda Femenina se ha posicionado como un referente en el sector de la moda femenina, destacándose por su amplia gama de productos de marcas reconocidas a nivel mundial.

#### 2.1.2 Visión y Misión

**Visión:** Ser la tienda líder en moda femenina de lujo, ofreciendo a nuestras clientas la mejor experiencia de compra y un catálogo exclusivo de las marcas más prestigiosas del mundo.

**Misión:** Proveer a nuestras clientas con una selección curada de ropa y accesorios de alta calidad, destacándonos por nuestro servicio excepcional y nuestra pasión por la moda.

#### 2.1.3 Productos

Moda Femenina se especializa en la venta de ropa y accesorios femeninos de alta gama. Su catálogo incluye:

- **Vestidos:** Desde vestidos de noche y de cóctel hasta vestidos casuales y de oficina.
- **Blusas y Camisas:** Prendas elegantes y versátiles para diversas ocasiones.
- **Pantalones y Faldas:** Diseños modernos y clásicos que se adaptan a las últimas tendencias.
- **Chaquetas y Abrigos:** Piezas de lujo que combinan estilo y funcionalidad.
- **Accesorios:** Bolsos, joyería, bufandas, sombreros y cinturones.
- **Calzado:** Una variedad de zapatos de tacón, botas, sandalias y zapatillas.

## **2.1.4 Marcas**

Moda Femenina se enorgullece de ofrecer productos de las marcas más prestigiosas en el mundo de la moda, incluyendo:

- **Gucci:** Conocida por su diseño innovador y su calidad excepcional.
- **Chanel:** Sinónimo de elegancia y sofisticación atemporal.
- **Prada:** Reconocida por su estilo vanguardista y su artesanía impecable.
- **Otras marcas destacadas:** Louis Vuitton, Versace, Dolce & Gabbana, entre otras.

## **2.1.5 Proveedores**

Moda Femenina trabaja directamente con proveedores autorizados de estas marcas de lujo para garantizar la autenticidad y calidad de cada producto. Estos proveedores son seleccionados cuidadosamente para asegurar que cumplan con los estándares más altos de la industria de la moda.

## **2.1.6 Estrategia de Negocio**

Moda Femenina implementa una estrategia de negocio centrada en varios pilares clave:

- **Selección Curada:** Ofrecemos una selección exclusiva de productos que reflejan las últimas tendencias y estilos.
- **Servicio al Cliente:** Nos esforzamos por proporcionar un servicio al cliente excepcional, con asesoramiento personalizado y atención a cada detalle.
- **Innovación en Ventas:** Utilizamos plataformas de comercio electrónico avanzadas para llegar a un público más amplio y mejorar la experiencia de compra en línea.
- **Marketing y Promoción:** Empleamos estrategias de marketing digital y colaboraciones con influencers de moda para aumentar nuestra visibilidad y atraer a nuevas clientas.

## **2.1.7 Conclusión**

Moda Femenina se distingue por su compromiso con la calidad, la exclusividad y la satisfacción del cliente. Al ofrecer productos de las marcas más reconocidas y prestigiosas,

la empresa no solo proporciona moda de lujo, sino también una experiencia de compra inigualable. Con una estrategia sólida y un enfoque en la innovación y el servicio, Moda Femenina está bien posicionada para continuar creciendo y liderando el mercado de la moda femenina de lujo.

Base de datos:

La base de datos se llama modafemenina.

Tiene las siguientes tablas:

- Usuarios: en la cual se guardara el nombre, correo y contraseña de los usuarios que pueden ingresar al sistema de la empresa.

The screenshot shows the phpMyAdmin interface with the following details:

- Database:** modafemenina
- Table:** usuarios
- Structure of Table:**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra	Acción
1	id	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT	<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
2	nombre	varchar(100)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna			<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
3	correo	varchar(25)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna			<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
4	pass	varchar(25)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna			<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
- Add Column:** A modal window is open to add a new column named '1' after the 'pass' column.
- Indices:**

Acción	Nombre de la clave	Tipo	Único	Empaquetado	Columna	Cardinalidad	Cotejamiento	Nulo	Comentario
<a href="#">Editar</a> <a href="#">Renombrar</a> <a href="#">Eliminar</a>	PRIMARY	BTREE	Si	No	id	0	A	No	
- Create Index:** A button to create an index on column '1'.

- Clientes: en esta tabla se guardara el dni, nombre, teléfono, dirección y razón de cada cliente que queramos registrar en nuestro sistema.

**Table: clientes**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra	Acción
1	id	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT	Cambiar  Eliminar  Más
2	dni	int(20)			No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
3	nombre	varchar(50)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
4	telefono	int(15)			No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
5	direccion	varchar(200)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
6	razon	varchar(100)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
7	fecha	date			No	current_timestamp()		Cambiar  Eliminar  Más	

**Índices**

Acción	Nombre de la clave	Tipo	Único	Empaquetado	Columna	Cardinalidad	Cotejamiento	Nulo	Comentario
Editar  Renombrar  Eliminar	PRIMARY	BTREE	Si	No	id	0	A	No	

- Proveedor: en esta tabla se guardara el ruc, nombre, teléfono, dirección y razón de los proveedores de productos de nuestra empresa.

**Table: proveedores**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra	Acción
1	id	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT	Cambiar  Eliminar  Más
2	ruc	int(20)			No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
3	nombre	varchar(200)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
4	telefono	int(15)			No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
5	direccion	varchar(200)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
6	razon	varchar(200)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
7	fecha	date			No	current_timestamp()		Cambiar  Eliminar  Más	

**Índices**

Acción	Nombre de la clave	Tipo	Único	Empaquetado	Columna	Cardinalidad	Cotejamiento	Nulo	Comentario
Editar  Renombrar  Eliminar	PRIMARY	BTREE	Si	No	id	0	A	No	

- productos: en esta tabla se guardara cada producto con su código de producto, nombre, stock, precio y su proveedor.

The screenshot shows the phpMyAdmin interface for the 'modafemenina' database. The left sidebar lists various databases and tables. The main area displays the structure of the 'productos' table, which has the following columns:

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra	Acción
1	<a href="#">id</a>	int(11)		No	Ninguna		AUTO_INCREMENT		<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
2	<a href="#">codigo</a>	varchar(30)	utf8mb4_general_ci	No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
3	<a href="#">nombre</a>	varchar(200)	utf8mb4_general_ci	No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
4	<a href="#">stock</a>	int(11)		No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
5	<a href="#">precio</a>	decimal(10,0)		No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
6	<a href="#">proveedor</a>	varchar(100)	utf8mb4_general_ci	No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
7	<a href="#">fecha</a>	date		No	current_timestamp()				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>

Below the table structure, there are buttons for 'Seleccionar todo', 'Examinar', 'Cambiar', 'Eliminar', 'Primaria', 'Único', and 'Índice'. A search bar at the bottom allows adding columns to the table.

- Detalle: en esta tabla se guardara el código de producto, cantidad y precio de la nueva venta.

The screenshot shows the phpMyAdmin interface for the 'modafemenina' database. The left sidebar lists various databases and tables. The main area displays the structure of the 'detalle' table, which has the following columns:

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra	Acción
1	<a href="#">id</a>	int(11)		No	Ninguna		AUTO_INCREMENT		<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
2	<a href="#">cod_pro</a>	int(11)		No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
3	<a href="#">cantidad</a>	int(11)		No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
4	<a href="#">precio</a>	decimal(10,0)		No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>
5	<a href="#">id_venta</a>	int(11)		No	Ninguna				<a href="#">Cambiar</a> <a href="#">Eliminar</a> <a href="#">Más</a>

Below the table structure, there are buttons for 'Seleccionar todo', 'Examinar', 'Cambiar', 'Eliminar', 'Primaria', 'Único', and 'Índice'. A search bar at the bottom allows adding columns to the table.

- Ventas: se guardaran los datos de las ventas como cliente, vendedor y total a pagar de la venta.

localhost / 127.0.0.1:3308 / modafemenina / Tabla ventas

**Estructura de tabla**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra	Acción
1	id	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT	Cambiar  Eliminar  Más
2	cliente	varchar(100)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
3	vendedor	varchar(100)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
4	total	decimal(10,2)			No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
5	fecha	date			No	current_timestamp()		Cambiar  Eliminar  Más	

**Índices**

Acción	Nombre de la clave	Tipo	Único	Empaquetado	Columna	Cardinalidad	Cotejamiento	Nulo	Comentario
Editar  Renombrar  Eliminar	PRIMARY	BTREE	Sí	No	id	1	A	No	

Crear un índice en 1 columna(s) Continuar

- Config: se guardaran los datos de la empresa como ruc, nombre, teléfono, dirección y razón.

localhost / 127.0.0.1:3308 / modafemenina / Tabla config

**Estructura de tabla**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra	Acción
1	id	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT	Cambiar  Eliminar  Más
2	ruc	varchar(20)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
3	nombre	varchar(200)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
4	telefono	int(15)			No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
5	direccion	varchar(200)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	
6	razon	varchar(200)	utf8mb4_general_ci		No	Ninguna		Cambiar  Eliminar  Más	

**Índices**

Acción	Nombre de la clave	Tipo	Único	Empaquetado	Columna	Cardinalidad	Cotejamiento	Nulo	Comentario
Editar  Renombrar  Eliminar	PRIMARY	BTREE	Sí	No	id	1	A	No	

Crear un índice en 1 columna(s) Continuar

LOGIN:

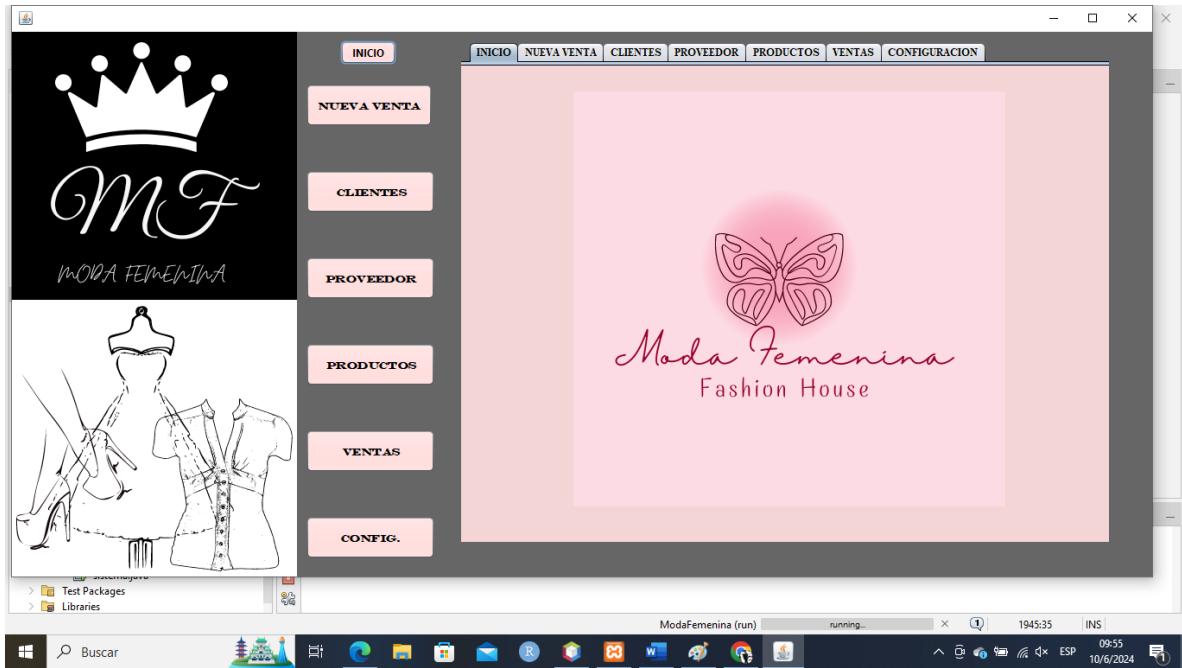


El login fue generado con un text field para ingresar el correo y un password field para la contraseña de los usuarios que quieran ingresar los cuales estan en las bases de datos llamada modafemenina en la tabla de usuarios.

Se genera un public void llamado validar, donde le vamos a decir al sistema que cuando un usuario ingrese su correo y contraseña y estos estén registrados los dirija al sistema de ventas de la empresa, pero si el correo o contraseña es incorrecto que les muestre un mensaje donde especifique el error.

Ese public void llamado validar lo llamamos en el botón ingresar, para que cuando un usuario le de a ingresar se haga todo el proceso de validación del usuario.

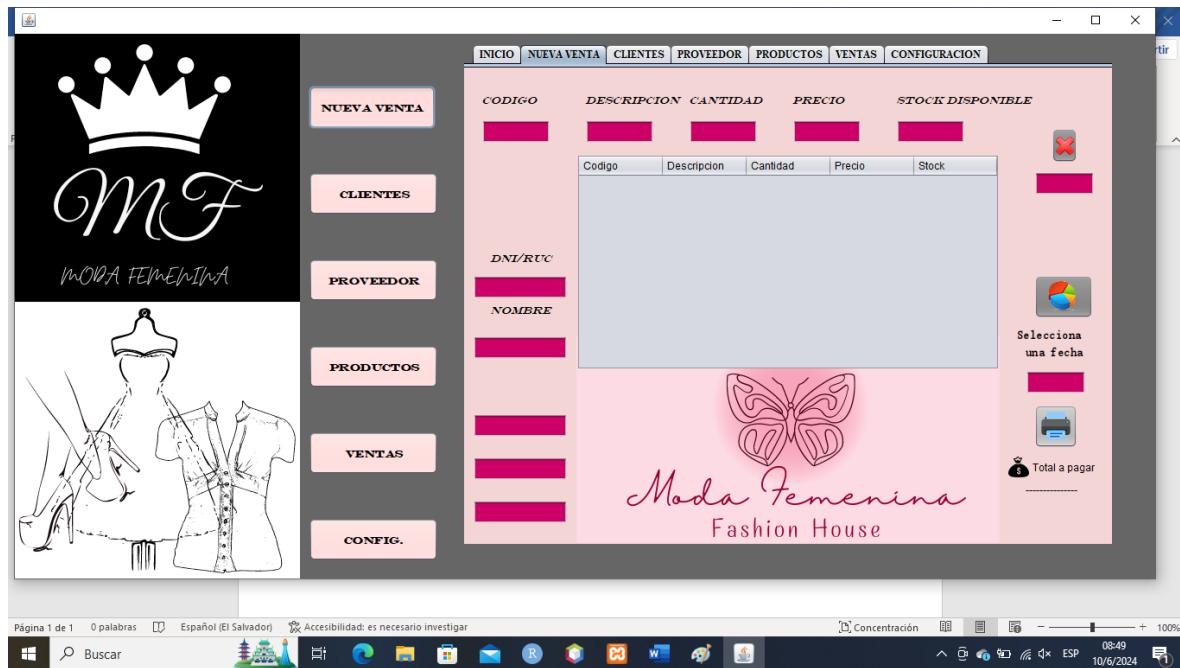
#### SISTEMA DE VENTAS:



Los usuarios al ingresar de manera correcta son dirigidos a nuestro sistema de ventas, el cual comienza de manera visual con el logo de nuestra empresa y una imagen alusiva a la moda femenina.

Tenemos 7 botones los cuales simplemente nos dirigen al tab que queramos utilizar, en este caso cada botón tiene el nombre del tab que abren y en sus códigos simplemente se define que nos dirija al tab que le asignemos.

El tab 1 simplemente tiene una imagen alusiva a nuestra empresa.



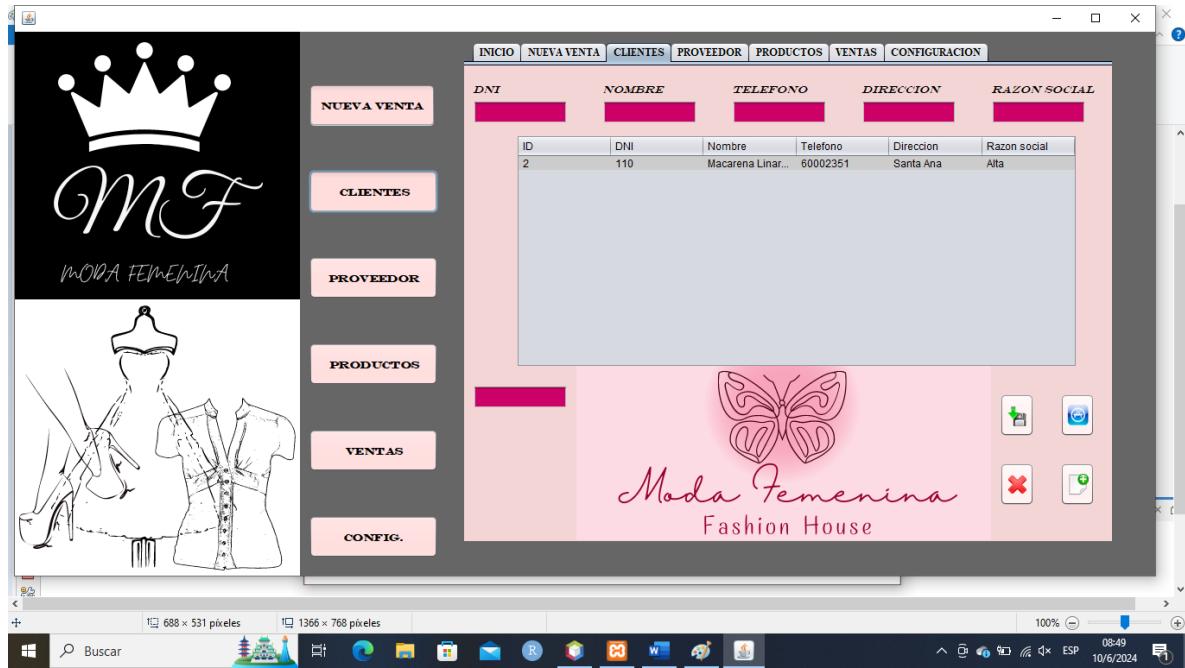
Este que es el segundo tab es el mas complicado, porque es el de nueva venta y se necesita de los tabs anteriores, consta de 10 text field en donde se coloca código, descripción, cantidad, el precio que no es editable y el stock disponible que tampoco es editable, y también los datos personales del cliente y una tabla en donde se irán mostrando los datos de la nueva venta que al guardarlos con el cliente serán registrados en la tabla ventas de la base moda femenina.

Tiene 3 botones:

Eliminar ventas: el cual se configura para que elimine exactamente la venta con el código seleccionado.

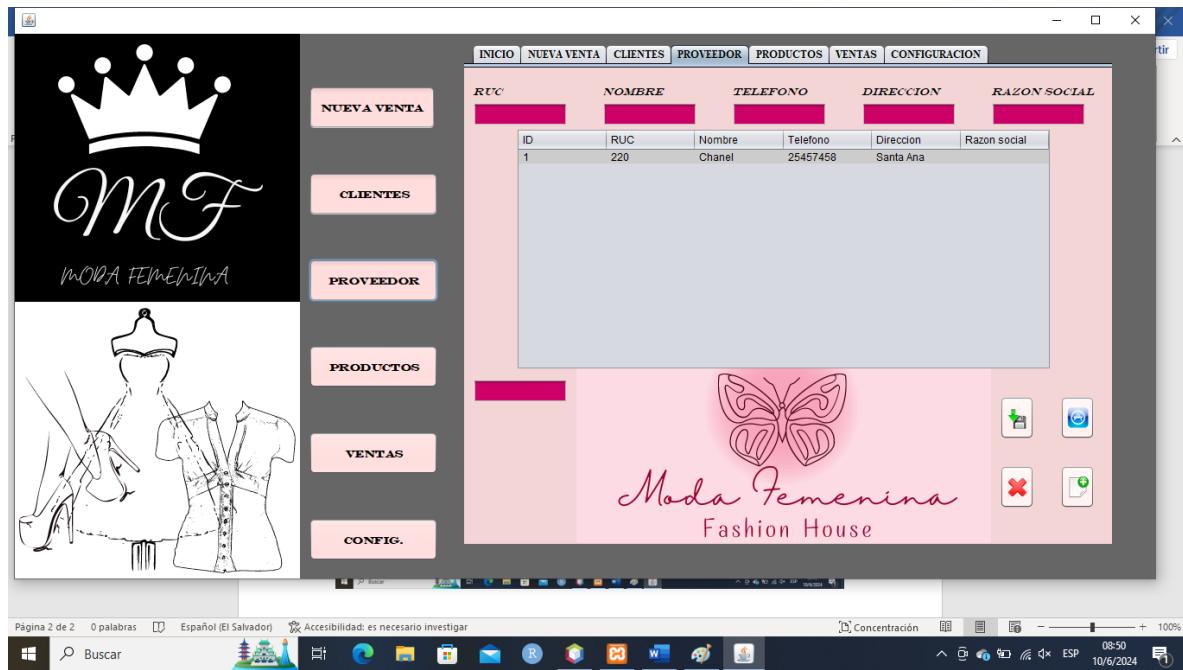
Graficas: este se configura para que tome las ventas de un mes y día en específico y me genere una grafica de las ventas que se realizaron.

Imprimir: el botón imprimir necesita de varios public void como RegistrarVenta, RegistrarDetalle, ActualizarStock, pdf, LimpiarTableVenta, LimpiarClienteventa. Todos estos son procesos para ir actualizando las bases de datos y generando documentos como lo son el pdf.



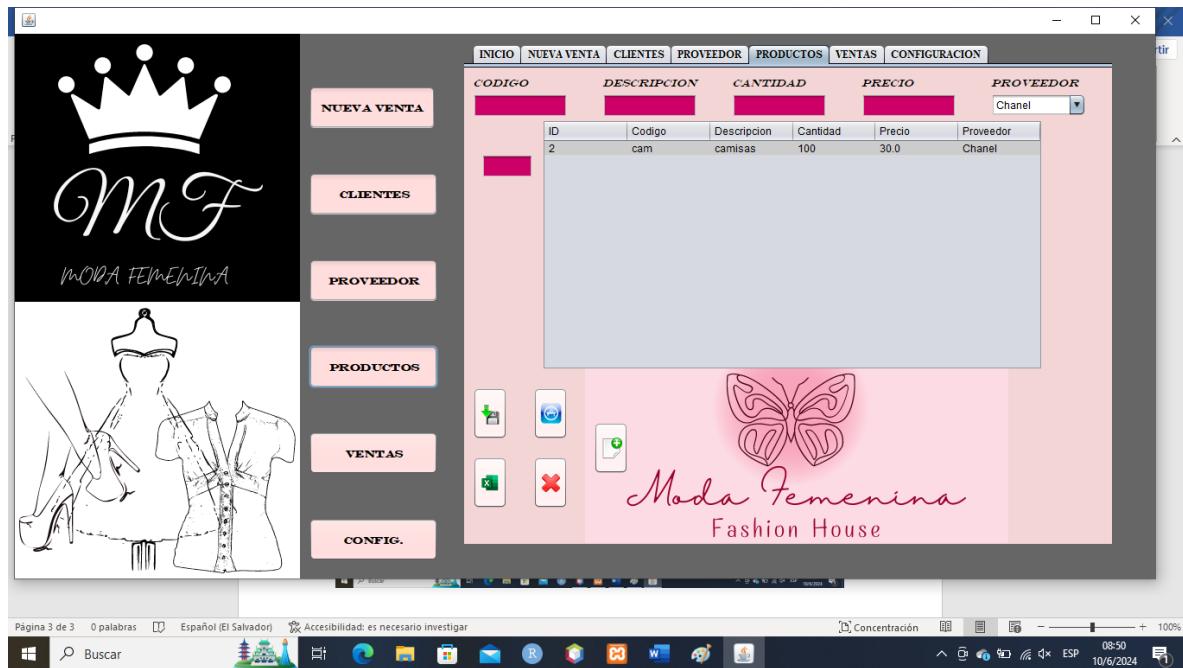
En el tab de 3 que es el de clientes simplemente tiene 6 text fiel los cuales son para los datos personales de nuestros clietes y una tabla de clientes en donde se irán mostrando los datos que de igual manera estarán registrados en la tabla clientes de la base moda femenina.

Tiene 4 botones los cuales son: guardar clientes el cual hace el proceso de registrar los clientes en la tabla , actualizar clientes modifica algún campo que hallamos cambiado de un cliente ya registrado , eliminar cliente y nuevo cliente es para que se nos limpien los text field y podamos registrar otro cliente.



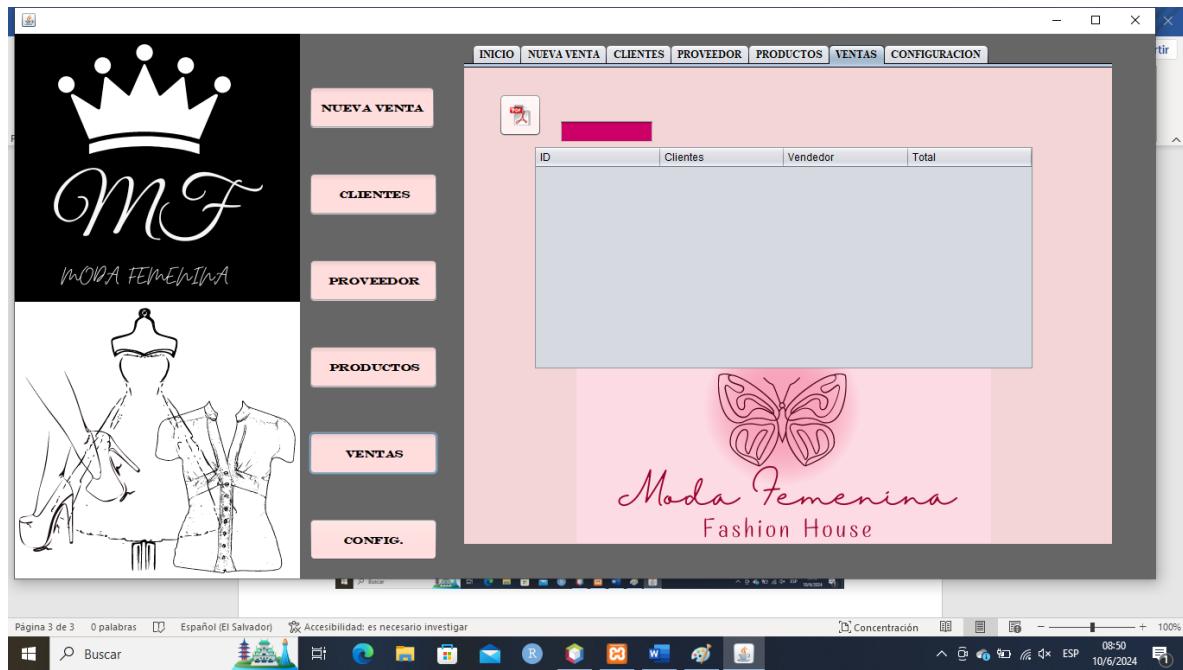
El tab 4 es el de proveedores el cual también tiene 6 text field en los cuales se ingresa la información de los proveedores y una tabla de proveedores en donde se irán mostrando los datos que de igual manera estarán registrados en la tabla proveedores de la base moda femenina.

Tiene 4 botones los cuales son: guardar proveedor el cual hace el proceso de registrar los proveedores en la tabla , actualizar proveedor el cual modifica algún campo que hallamos cambiado de un proveedor ya registrado , eliminar proveedor y nuevo proveedor es para que se nos limpien los text field y podamos registrar otro proveedor.



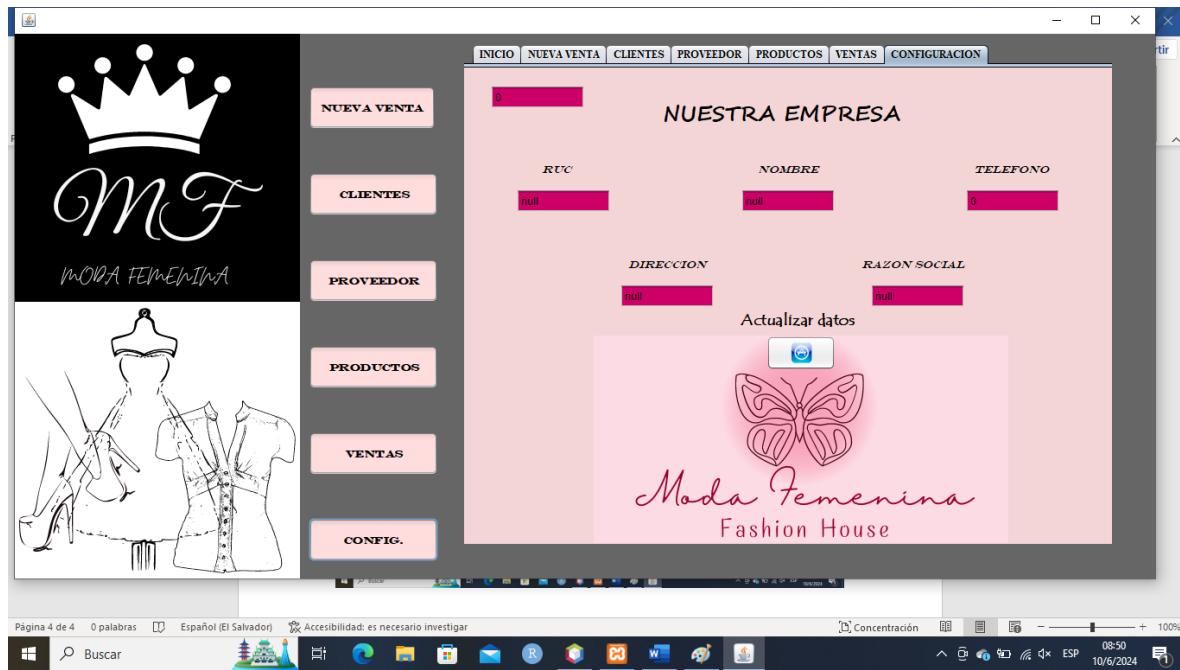
El tab 5 es el de productos este consta de 5 text field para los datos de nuestros productos y un combo box el cual es para que nos muestre los diferentes proveedores que tenemos registrados y así registrar productos de forma más fácil y una tabla en donde se irán mostrando los datos que de igual manera estarán registrados en la tabla productos de la base moda femenina.

Tiene 5 botones los cuales son guardar producto el cual los registra en la tabla, actualizar producto por si queremos cambiar algún campo editable de nuestro producto, eliminar producto, nuevo producto que limpia los tex field para guardar otro producto y un botón de exel el cual nos genera un reporte de exel de los productos que tenemos.

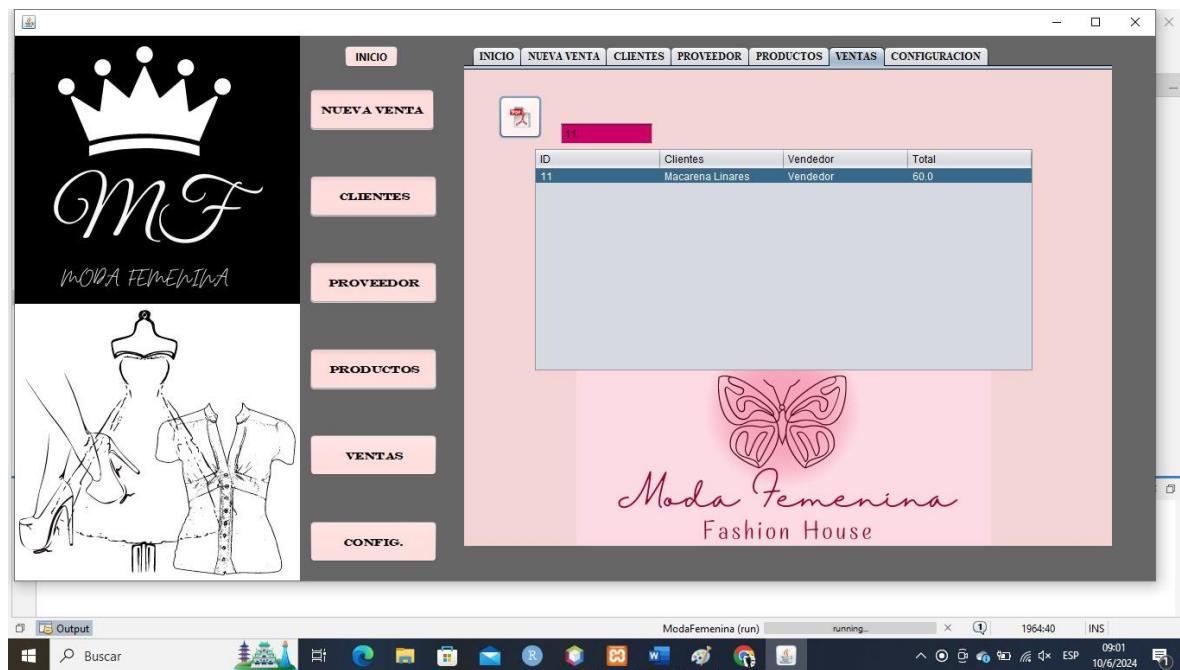


El tab 6 es el de ventas en este tab se tiene un botón, un text field para escribir el id de la venta y una tabla donde se los traran los datos registrados en la tabla ventas de la base moda femenina la cual se llena en el tab de nueva venta.

El botón pdf funciona para que nos genere un documento en formato pfd con la venta que se realizó, el cual contiene la información de la venta, el cliente, el vendedor y datos de la empresa.



El tab 7 sirve para actualizar los datos de la empresa.



Aquí vemos como se puede seleccionar la venta en la tabla o escribirlo en el text field y al darle pdf nos abre el siguiente documento:

venta11.pdf

C:/Users/Usuario/Documents/NetBeansProjects/ModaFemenina/src/pdf/venta11.pdf

Ruc: null  
Nombre: null  
Telefono: 0  
Direccion: null  
Razon: null

Factura: 11  
Fecha: 10-51-2024

Datos de los clientes:

Dni/Ruc	Nombre	Telefono	Direccion
110	Macarena Linares	60002361	Santa Ana

Cam. Descripción      Precio unitario      Precio total

2	camisas	30.0	60.0
---	---------	------	------

Total a pagar: 60.0

Cancelacion y firma

-----

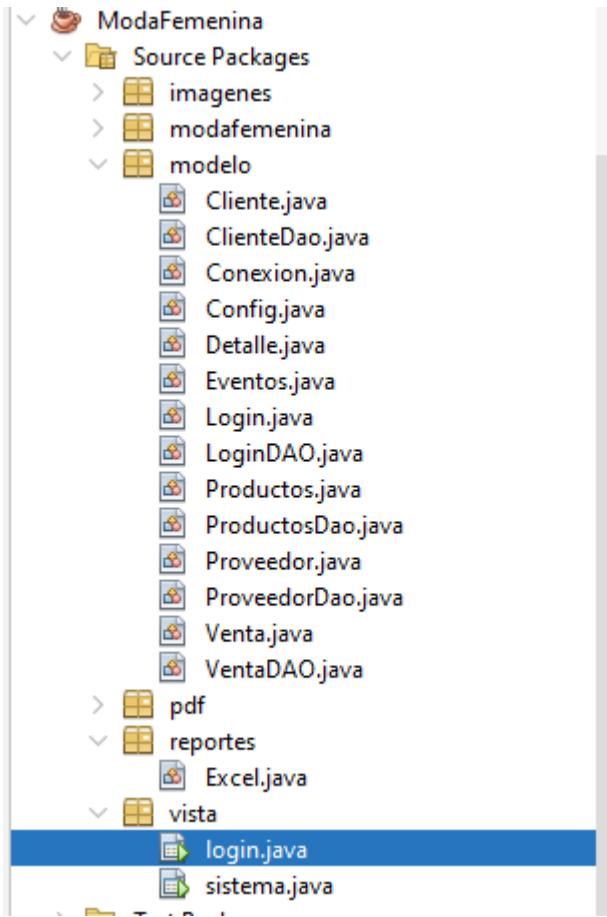
Gracias por su compra  
¡VISTE SIEMPRE A LA MODA!



Moda Femenina  
Fashion House

Buscar

08:52  
10/6/2024



Tenemos los siguientes paquetes:

Imágenes: aquí se guardan todas las imágenes que utilizamos en el sistema como logo, imágenes alusivas y imágenes de botones.

Modelo: aquí se guardan los diferentes modelos en los cuales se definen las cosas más importantes del funcionamiento del sistema.

En los modelos que tiene solo el nombre como por ejemplo Venta.java, Proveedor.java, etc. Estos son para definir variables por ejemplo nombre, telefono, direccion y todos los datos que necesitamos para cada tabla.

Los modelos que tienen la palabra DAO como por ejemplo VentasDAO.java, son los modelos en los que definimos los procesos que va a realizar el sistema durante su ejecución, como guardar datos, generar reportes, validar datos, etc.

Pdf: se guardaran todos los pdf generados de las ventas.

Reportes: donde se almacenan los reportes de excel.

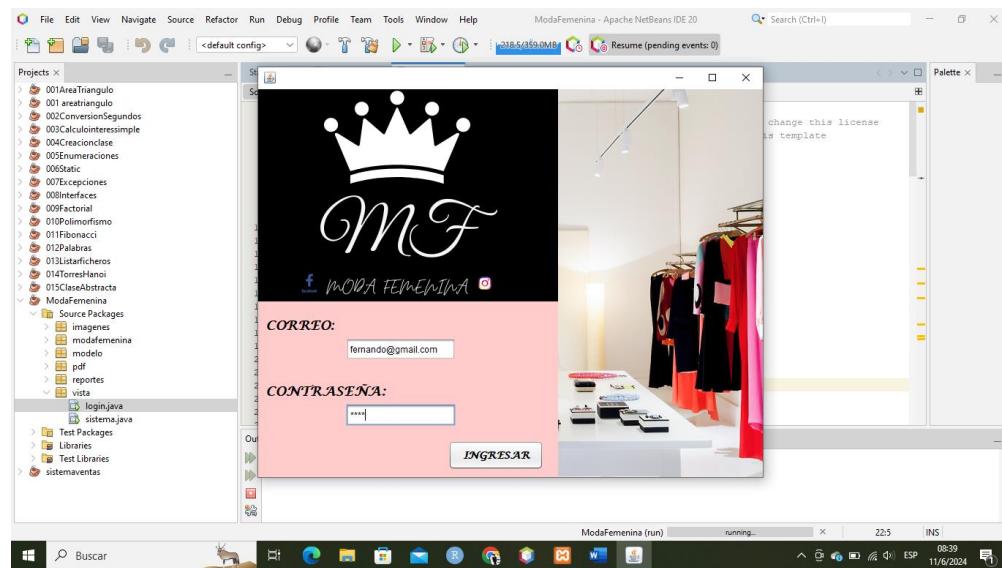
Vistas: aquí está la parte visual del login y del sistema de ventas, aquí también deben ir definidos todos los modelos y códigos que se van a utilizar para el proceso

## FUNCIONAMIENTO:

Login:

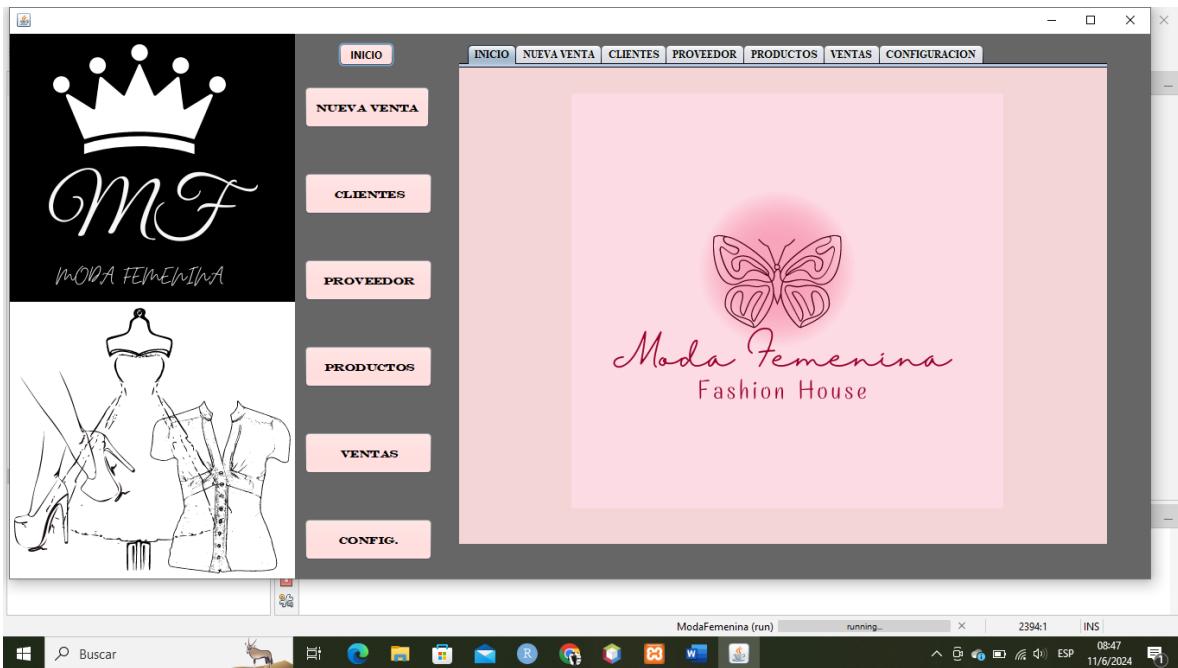


Si el correo o contraseña es incorrecto muestra el siguiente mensaje.



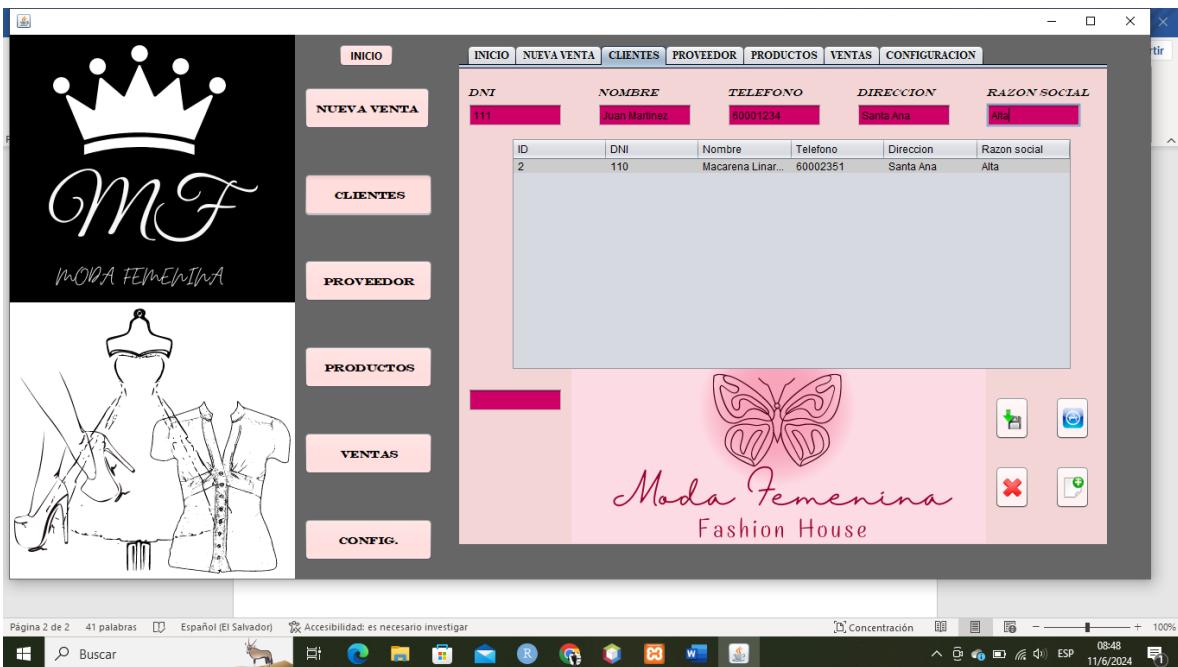
- Ingresamos con un correo y contraseña existentes en la tabla de usuarios para que nos mande al sistema de ventas de nuestra empresa.

Sistema de ventas:

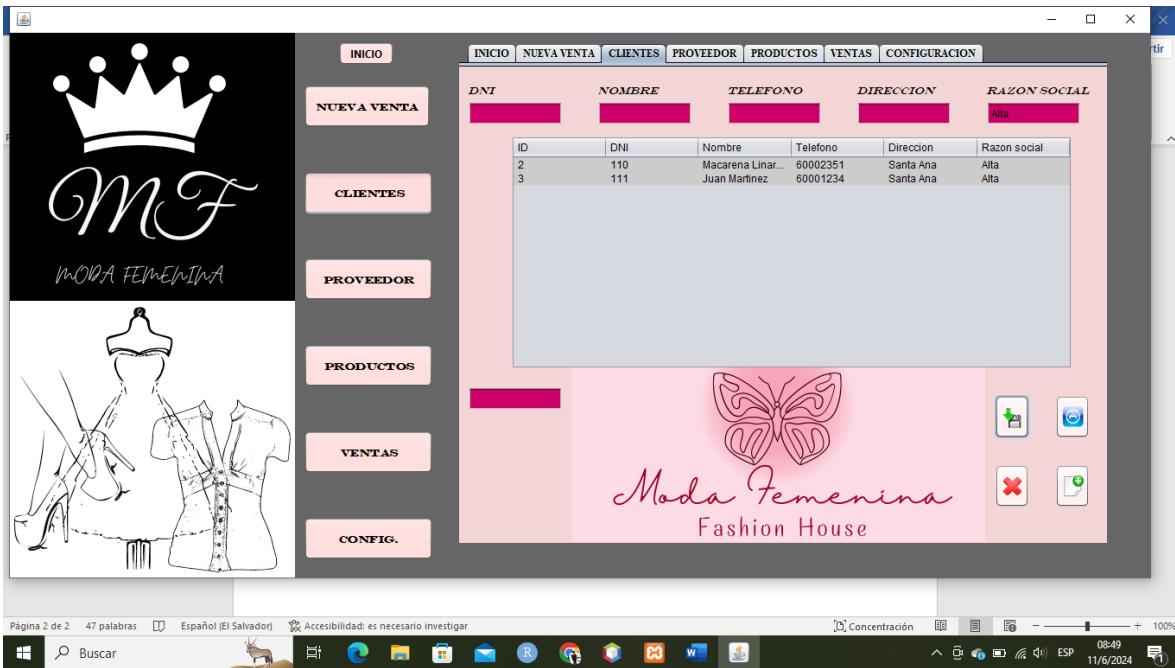


Ingresaremos datos:

CLIENTES.

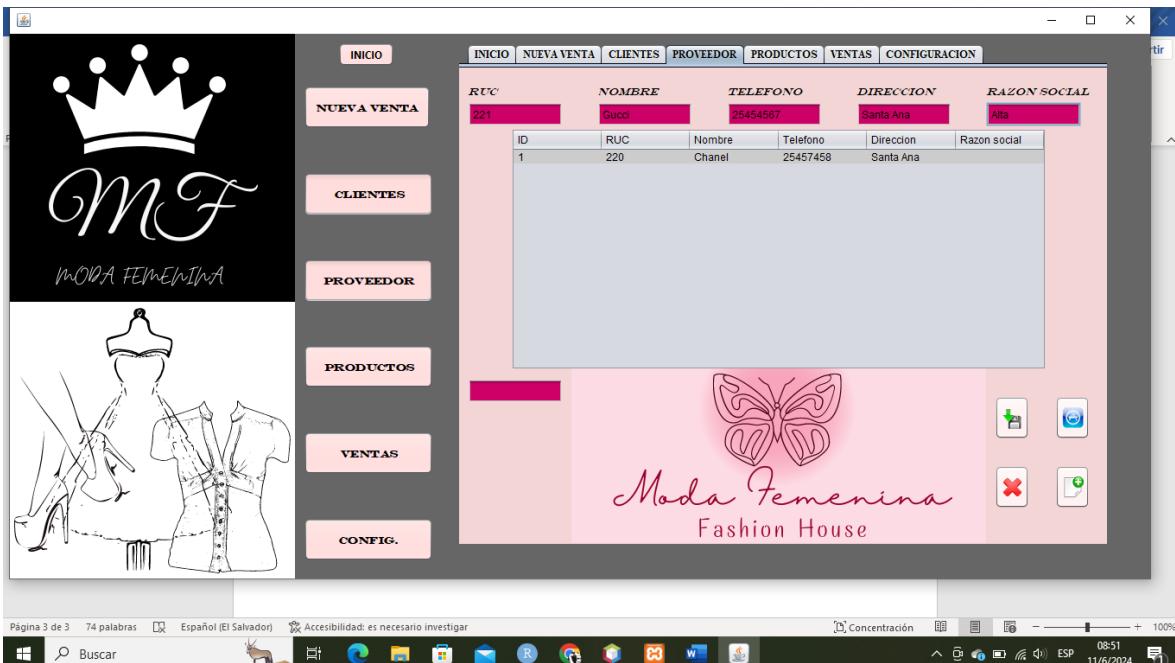


- Ingresamos los datos del nuevo cliente.

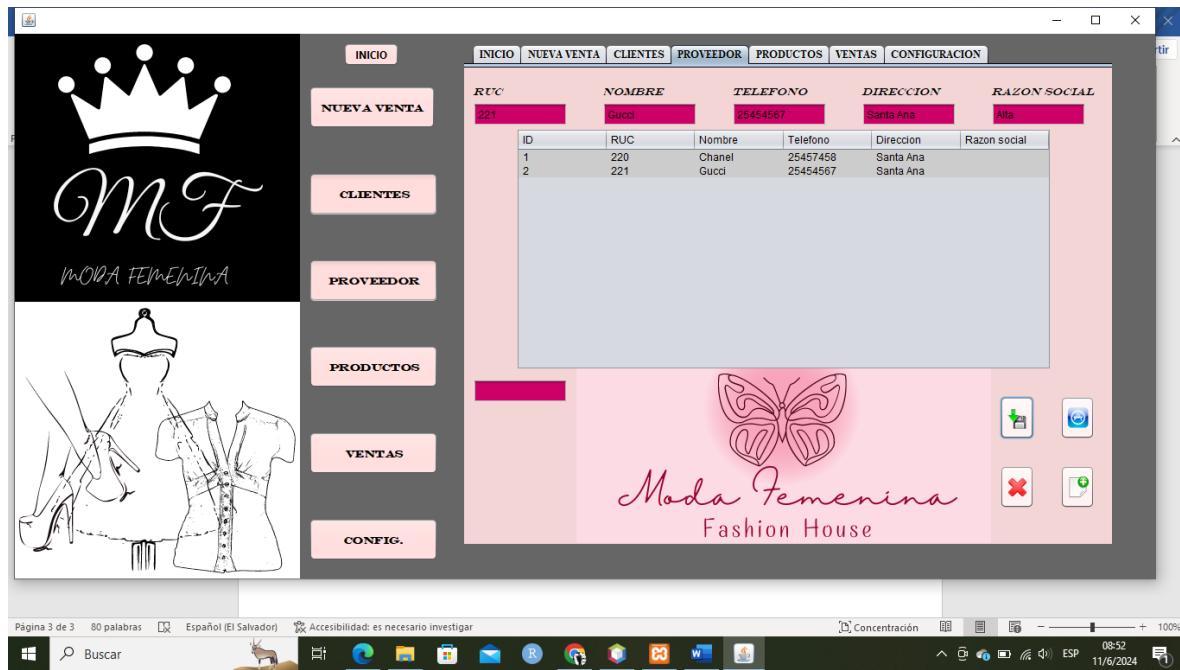


Nos muestra un mensaje de cliente ingresado y se guardan los datos del cliente en la base de datos y en la tabla del tab.

## PROVEEDOR.

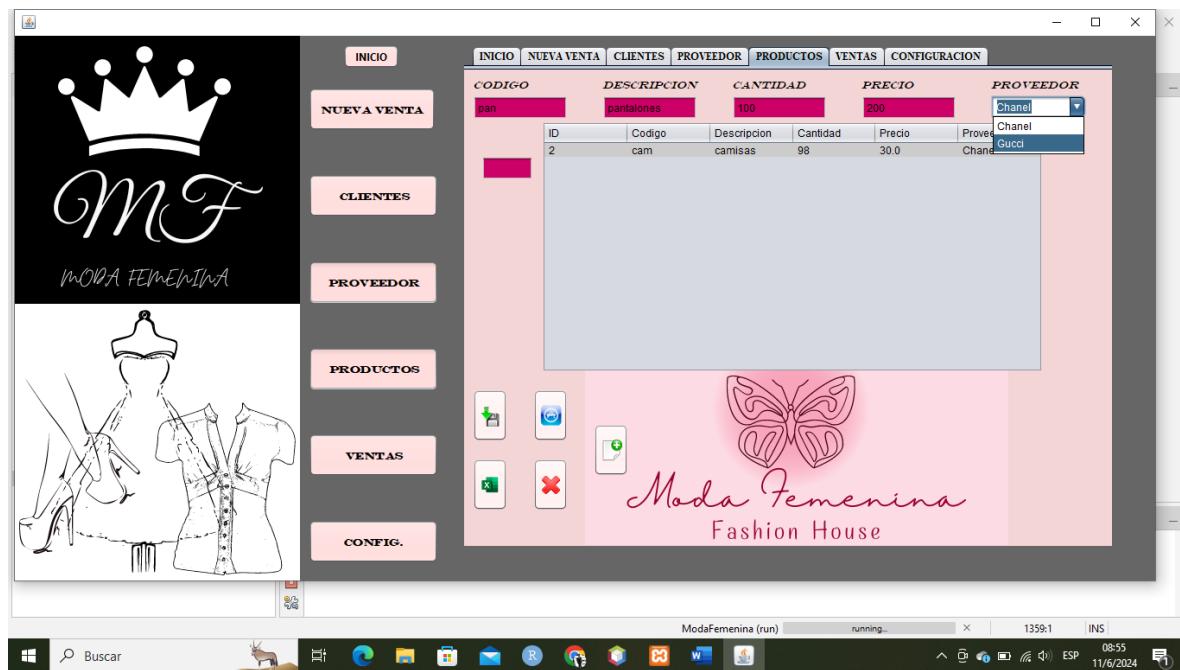


- Ingresamos los datos del nuevo proveedor.

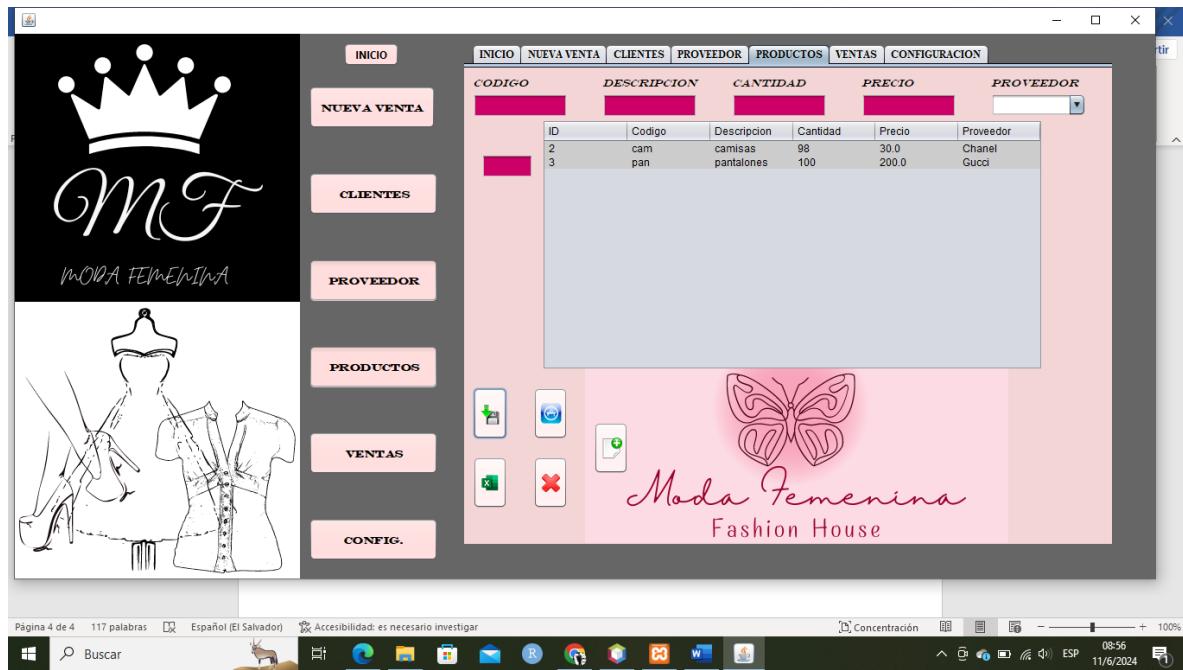


Nos muestra un mensaje de proveedor guardado y los registra en la base de datos y lo guarda en la tabla de proveedores.

## PRODUCTOS.



- Ingresamos los datos del nuevo producto definiendo cual proveedor nos dio el producto.

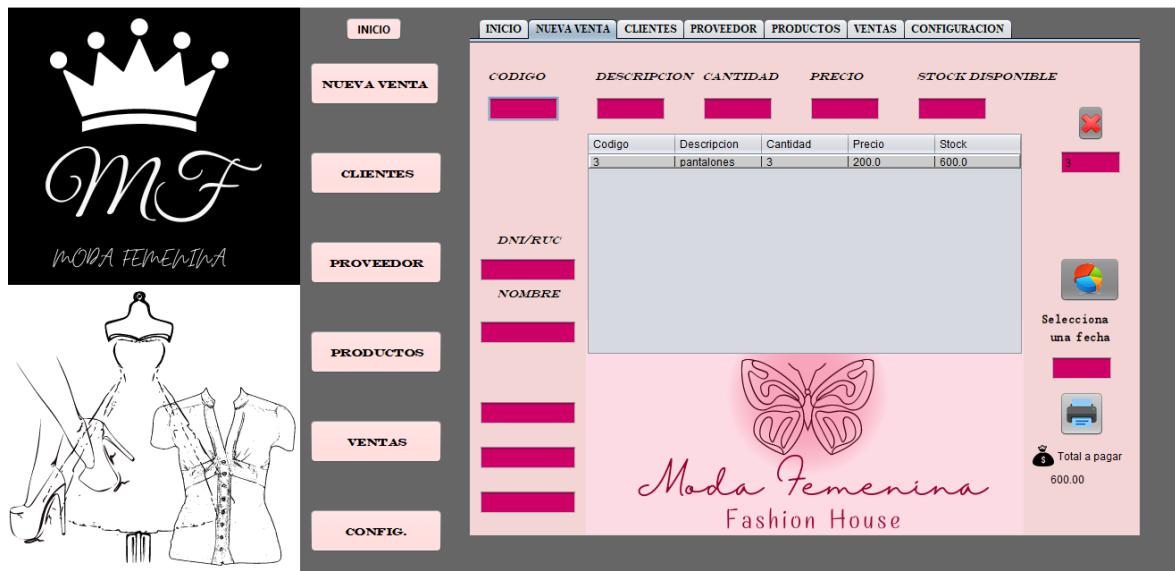


Al guardarlo nos muestra un mensaje de producto registrado y lo guarda en la base de datos y en la tabla productos.

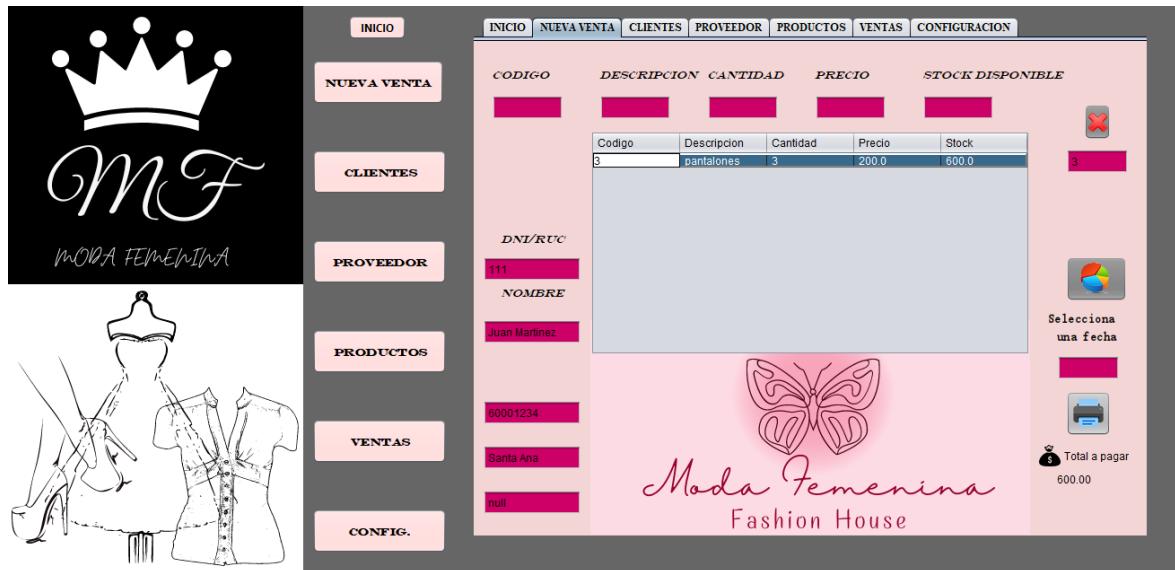
## REALIZAMOS UNA NUEVA VENTA.



Se realizó la venta de tres pantalones marca Gucci a un precio de \$200 cada uno. Al dar enter se registra la venta en la tabla venta.



Se le asigna un cliente.



Se realizó la venta de tres pantalones al cliente Juan Martínez, con un DNI 111, al dar clic al botón imprimir se realiza lo siguiente:



Ruc:  
Nombre: Moda Femenina  
Telefono: 70103765  
Direccion: santa ana  
Razon: venta de ropa

Factura:12  
Fecha: 11-08-2024

Datos de los clientes:

Dni/Ruc	Nombre	Telefono	Direccion
111	Juan Martinez	60001234	Santa Ana
Cantidad	Descripcion	Precio unitario	Precio total
3	pantalones	200.0	600.0

Total a pagar: 600.0

Cancelacion y firma

-----  
Gracias por su compra  
¡VISTE SIEMPRE A LA MODA!



Se genera un PDF con la nueva venta y esta se guarda en la base de datos.

The screenshot shows the software interface for Moda Femenina. On the left is a sidebar with a crown logo and the text "MODA FEMENINA". Below the logo are icons for a dress, shoes, and a shopping bag. The sidebar has buttons for "INICIO", "NUEVA VENTA", "CLIENTES", "PROVEEDOR", "PRODUCTOS", "VENTAS", and "CONFIGURACION". The main area has a header with buttons for "INICIO", "NUEVA VENTA", "CLIENTES", "PROVEEDOR", "PRODUCTOS", "VENTAS", and "CONFIGURACION". Below the header is a table showing sales data:

ID	Clientes	Vendedor	Total
11	Macarena Linares	Vendedor	60.0
12	Juan Martinez	Vendedor	600.0

At the bottom of the main area is a pink footer with a butterfly logo and the text "Moda Femenina Fashion House".

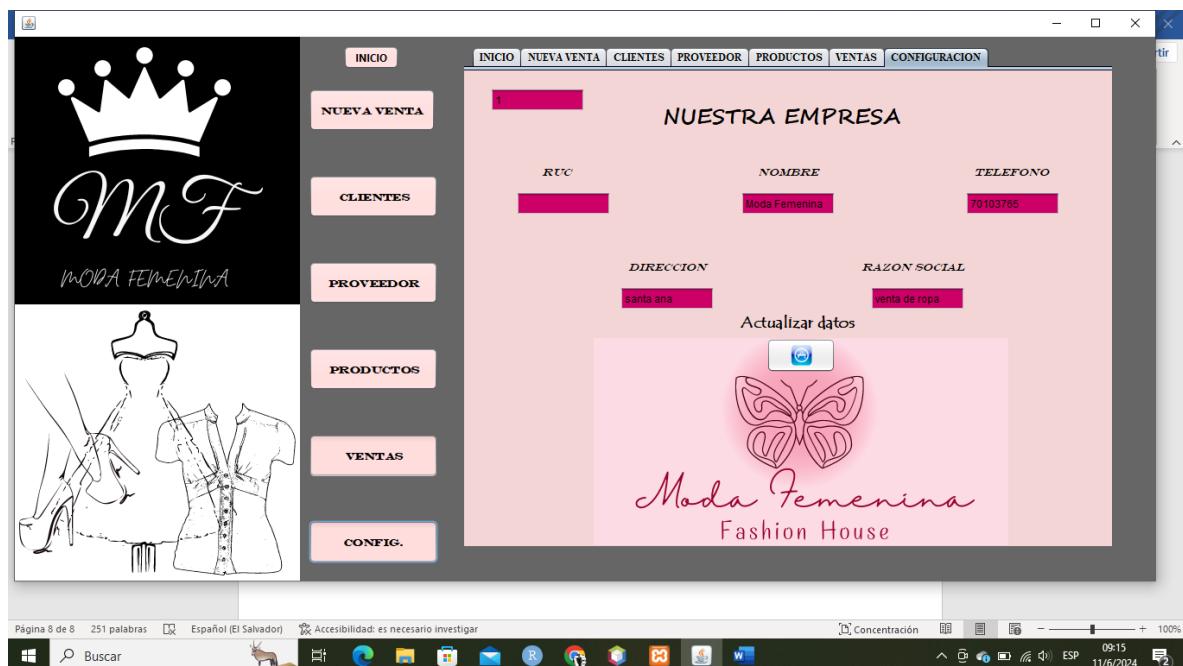
Además, se registra la venta realizada al cliente Juan Martínez, y se registra en la tabla venta.

Se puede seleccionar cualquier venta realizada y mostrara el PDF de la venta hecha a cada cliente.

Se realiza un reporte en Excel para ver productos en existencia:

The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet titled "Reporte de Productos". The table has four columns: Código, Nombre, Precio, and Existencia. The data is as follows:

Código	Nombre	Precio	Existencia
cam	camisas	30	98
pan	pantalones	200	97



Aquí podemos actualizar los datos de nuestra empresa

## **CONCLUSION.**

### **1. Investigación del Uso del Sistema de Ventas:**

- **Gestión de Clientes:** Se ha observado que las empresas de moda femenina que utilizan sistemas de ventas similares gestionan de manera más efectiva las relaciones con sus clientes. El sistema permite el almacenamiento y análisis de datos de clientes, facilitando estrategias personalizadas de marketing y ventas.
- **Procesos de Ventas:** La implementación del sistema ha automatizado gran parte del ciclo de ventas, desde la creación de pedidos hasta la emisión de facturas. Esto ha reducido significativamente los errores humanos y ha acelerado el proceso de ventas.
- **Inventario:** El sistema proporciona un seguimiento en tiempo real del inventario, lo que permite una reposición oportuna y evita tanto el desabastecimiento como el exceso de stock.
- **Análisis de Datos:** La capacidad de generar informes detallados sobre ventas y comportamiento del cliente ha permitido a la empresa tomar decisiones informadas y adaptar sus estrategias a las tendencias del mercado.

### **2. Evaluación del Impacto en la Eficiencia Operativa:**

- **Agilidad en la Atención al Cliente:** El sistema ha mejorado significativamente la velocidad y la calidad de la atención al cliente, permitiendo a los empleados responder rápidamente a las consultas y procesar pedidos con mayor eficiencia.
- **Precisión en la Gestión de Pedidos:** La precisión en la gestión de pedidos ha aumentado notablemente, reduciendo errores en el procesamiento de los mismos y mejorando la exactitud en la entrega de productos.
- **Optimización de Procesos de Facturación:** La automatización del proceso de facturación ha reducido el tiempo necesario para generar y enviar facturas,

mejorando el flujo de caja y la satisfacción del cliente debido a la rapidez y precisión.

### 3. Análisis de la Competitividad en el Mercado:

- **Satisfacción del Cliente:** La implementación del sistema de ventas ha tenido un impacto positivo en la satisfacción del cliente. Los clientes valoran la rapidez en el servicio, la precisión en los pedidos y la disponibilidad de productos, lo que se traduce en una mayor lealtad y repetición de compras.
- **Capacidad de Adaptación a las Tendencias del Mercado:** El análisis de datos y la generación de informes permiten a "Moda Femenina" adaptarse rápidamente a las nuevas tendencias del mercado, ajustando sus estrategias de marketing y oferta de productos en función de las preferencias y comportamientos de los clientes.
- **Diferenciación frente a la Competencia:** La eficiencia operativa y la capacidad de respuesta mejoradas gracias al sistema de ventas han permitido a "Moda Femenina" diferenciarse de sus competidores. La empresa puede ofrecer un servicio más ágil y preciso, lo que se traduce en una ventaja competitiva significativa en el mercado de la moda femenina.

## Conclusión General

La implementación del sistema de ventas en NetBeans ha demostrado ser altamente beneficiosa para "Moda Femenina". En base a los objetivos específicos planteados, se concluye que el sistema no solo ha mejorado la gestión interna de la empresa, sino que también ha tenido un impacto positivo en su posición competitiva en el mercado. La automatización y precisión en los procesos, junto con la capacidad de análisis de datos, han permitido a "Moda Femenina" ofrecer un mejor servicio a sus clientes y adaptarse rápidamente a las dinámicas del mercado, fortaleciendo así su competitividad y potencial de crecimiento.