



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS EXACTAS E INGENIERÍAS
DIVISIÓN DE ELECTRÓNICA Y COMPUTACIÓN
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS COMPUTACIONALES
SEMINARIO DE INGENIERÍA DE SOFTWARE
SECCIÓN: D01

Profesora. Karla Avila Cárdenas

Romo Sandoval Gloria Andrea

Código: 207471726

Carrera: Ingeniería en Informática

Práctica 1 Seleccionar una empresa

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
DESARROLLO	3
RESULTADOS	4
CONCLUSIONES	4
REFERENCIAS	5

INTRODUCCIÓN

En el siguiente documento se abordarán los aspectos preliminares para la realización de un software, por medio de una entrevista se definirán los primeros trazos del plan para poder programar una solución integral para la empresa.

Por medio de una entrevista se conocerá a mayor profundidad la empresa, sus necesidades así como también misión y visión.

Para lo cual se consultó la página de MARKETING, anexada en referencias, para definir los conceptos de misión y visión de una empresa.

“La misión de una empresa es una herramienta estratégica que sintetiza el propósito de una empresa. Es el objetivo o la propuesta que sirve a la sociedad, así como la

base del plan de negocios y de las estrategias operativas. Generalmente incluye una descripción general de la organización, su función y objetivos.”

“La visión de una empresa es una meta de plazo amplio donde se establece la aspiración sobre los logros de una empresa y lo que se desea acerca de su estado futuro. Así, la visión define la ruta a seguir, tanto para los directivos como para los empleados.”

La entrevista es el primer acercamiento que se tiene con la empresa por lo que se debe de ser formal y ser lo más claro posible esto para evitar posibles malentendidos, y también para tener claros los objetivos del proyecto, en base a los requerimientos de la empresa.

Una entrevista prácticamente consiste en recoger información a través de la comunicación, para realizar la entrevista se requiere investigación previa de la empresa, para tener de donde partir además de demostrar interés acerca de la empresa y que la persona entrevistada se sienta segura sabiendo, que se encuentra en manos de un profesional.

DESARROLLO

1.- La empresa seleccionada es una empresa familiar, de ropa interior.

2.- Preguntas

- a) ¿A qué se dedica? A hacer ropa interior de hombre, (boxer, bikini, camiseta interior). La mercancía es vendida a mayoristas y de menudeo en el tianguis.
- b) ¿Cuántos años tiene en el mercado? Aproximadamente 40 años.
- c) ¿Cuántos empleados tiene? El dueño es autoempleado y un trabajador más.
- d) ¿Cuál es su visión? Ser una empresa reconocida que genere confianza en el cliente.
- e) ¿Cuál es su misión? Brindar al cliente calidad y precio en ropa interior.
- f) ¿Para qué sector de la población va dirigido su producto o servicio? hombres, de cualquier edad.

3.-¿Cuáles son las principales problemáticas a las que se enfrenta dicha empresa?

El principal es que aún después de tantos años, la empresa no ha crecido y no se ha hecho autosustentable, de tal manera que el dueño se dedique a administrar y no ha ser autoempleado.

4.- Propuesta: Una propuesta es hacer una tienda online para generar mayor riqueza al cliente y así pueda crecer, si bien no es una solución que resuelva el problema totalmente, será un buen arranque para generar crecimiento.

Otra propuesta sería, realizar un programa que le permita al cliente llevar un control acerca de la mercancía con la que cuenta y un inventario de la materia prima de la que dispone, para así generar un mayor control de los productos disponibles así como también de los recursos.

Como última propuesta tengo una página estática donde promocióne la empresa. Que hay un apartado de contacto y de promociones.

RESULTADOS

5.- Reporte:

Se logró conocer a la empresa así como también la problemática que aqueja a la empresa, con este panorama se pudo llegar a una probable solución.

La empresa tiene muchos años en el mercado, sin embargo no ha podido crecer, como solución a este problema se plantea realizar una tienda online para el cliente y así pueda atraer nuevos clientes, y brindar una mayor comodidad para los clientes que ya se tiene, o un sistema de inventario para tener mayor control o una página web de contacto y promociones.

CONCLUSIONES

En conclusión vemos que es importante en cualquier ámbito tener muy claras las metas, ya sea en proyectos, vida personal o empresarial, sin una meta no se podrá trazar el plan y sin un plan no se podrá llegar a dar resultados.

REFERENCIAS

- Terreros, D. (2021, 10 agosto). *20 ejemplos inspiradores de misión, visión y valores de empresas.* MARKETING. <https://blog.hubspot.es/marketing/mision-vision-valores-ejemplos>