|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | | | | | | | |
| **VERSION** | | **1.0** | | **CODIGO** |  | **FICHA** | | **2338323** | | | |
| F:\SENA\3. Imagenes\sena-colombia-logo-ACEBCC0AE1-seeklogo.com.png | **CEET** | | | | | | | | **C:\Users\Administrador\Downloads\WhatsApp Image 2021-09-15 at 3.20.40 PM.jpeg** | | |
|  | | | | | | | |
| **ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN** | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **EMPRESA:** |  | | | | | **FECHA:** | **DD** | | | **MM** | **AAAA** |
| **DIRECCIÓN:** |  | | | | | **TELEFONO:** |  | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **CUESTIONARIO** | | | **En este cuestionario se presentan una serie de preguntas relacionadas a las actividades de la empresa que pueden ser relevantes para el desarrollo y desempeño de sus funciones, con el objetivo de conocer su perfil y por tanto poder adaptar el sistema a futuras acciones. (La actividad se realiza con fines académicos).** | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **01.¿Cómo** se realiza el inventario de la empresa**?**…………………………………………………………………..………………………………………………………………. | | | | | **12.¿Cómo se realiza la solicitud a bodega de un producto y cuanto es el tiempo estimado que llegue al local de ventas?** …………………. ………………………………………………………………………. | | | | | | |
| **02.¿** Como es el tema de facturación de cada producto**?**…………..……………….………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **13. ¿** **Cual es el tiempo estimado que tarda el producto en llegar al cliente Que problemas tiene la empresa actualmente?**……………………………………………………............................................................................. | | | | | | |
| **03.¿Cómo se maneja el proceso de promociones y como se clasifica?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **14. ¿Cómo se maneja actualmente el tema de productos y precios?**  ……………………………………………………………………………………………………………………………………………... | | | | | | |
| **04.¿Cómo se maneja actualmente el inventario en la empresa?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **15. ¿Quién es es el responsable de brindar información a un cliente sobre una licitación?** ……………………............................. ..............................................…………………………. | | | | | | |
| **05.¿Cómo se sabe actualmente que cantidad hay en el inventario?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **16. ¿Cómo se realiza el seguimiento a un cliente que tenga un proceso de abono?** ………………………............................. ..............................................…………………….……. | | | | | | |
| **06.¿Cómo se registran actualmente los clientes y en donde se almacena esa información? .**………..……………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **17. ¿** **Quien es el responsable de brindar la información de cada producto?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | | |
| **07.¿Cómo se realiza el proceso de recibo y despacho de la mercancía en la empresa?** ….…………….…………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **18. ¿** **cómo registra el proceso de inventario?** …………………………….……….  ………………………………………………………………………. | | | | | | |
| **08. ¿Cómo un usuario puede realizar una cotización actualmente?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **19. ¿**Q**ue cambios realizaria para resolver el problema?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | | |
| **09. ¿Qué medios se tienen actualmente en los procesos de cotización para que se envíen a los usuarios finales?** ……………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **20. ¿**N**ormalmente tu empresa lanza sus nuevos productos antes o después de los competidores?** …………………..………………….  ……………………………………………………………………… | | | | | | |
| **10.¿Cuando el cliente no tiene conocimiento sobre el producto como se guía durante la venta?** …………..…………...………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **21. ¿**E**l numero de clientes esta en aumento? ¿Si / No?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | | |
| **11.¿Cómo es el proceso de verificación sobre el producto que el cliente adquirió?** …………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | **22. ¿Qué expectativa tiene frente a nuestro sistema ?**  ……………………………………………………………………….  ………………………………………………………………………. | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |

**OBSERVACIONES:**

ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN – FICHA: 1966781-A

ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN – FICHA: 1966781-A

**………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………..**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| **NOMBRE DEL ENCUESTADO** | **RESPONSABLES** | |
|  | **Marlon Álvarez**  **Santiago Beltrán** | **Edwin Jiménez** |
|  | | |
| **Cargo desempeña en la empresa** | | |
|  | | |

|  |
| --- |
|  |