



Tarea 2

Tecnologías de la Información y Comunicación para la Gestión

Integrantes: -Gastón A. Guzmán P.
-Valentina R. Hermosilla K
-Benjamín R. Hernth V.
-Joaquín I. Lamarca C.

Grupo: n° 5

Tutor: Juan Gutiérrez.

Profesores: -Iván Díaz Campos
-Ángel Jiménez Molina

Fecha: 15 de septiembre del 2019

1.- Resumen Ejecutivo.

Una empresa se entiende como una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes y/o servicios de la sociedad, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones (Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica Madrid, 2019). A lo largo del tiempo y gracias al avance de las tecnologías, las necesidades de los usuarios han ido cambiando, asimismo los servicios que entregan las empresas que responden a estas nuevas necesidades. Esta situación ha provocado que las empresas y/u organizaciones reinventen su forma de entregar el servicio a los usuarios.

Con el fácil acceso a la tecnología, gran parte de las empresas han comenzado a utilizar la web para llevar a cabo todas sus transacciones y prestaciones de servicio, usando órdenes de venta en sus proyectos. Al comprar online se ofrece la opción de imprimir los datos, entregando toda la información asociada a la compra en una plantilla, tal como la garantía, el precio, tiempo de llegada del producto/ejecución, etc.

Dado lo anterior es que a lo largo de este semestre, se utilizarán todas las herramientas entregadas por el curso de “Tecnologías de la información y comunicación para la gestión” para ayudar a una empresa llamada “EuroMatic” a generar una orden de compra online que permitirá facilitar la gestión en la empresa a la hora de realizar una cotización y/o compra.

En el presente informe se entrega una ficha técnica de la empresa, con información referente a las actividades de la empresa, una descripción de la problemática en la que se trabajará y finalmente una explicación de la aplicación web propuesta y cómo esta se adapta a las contingencias del presente y a las necesidades de la empresa.

2.- Ficha técnica empresa.

	
Nombre empresa	EuroMatic
Rubro	Instalaciones eléctricas varias en el ámbito de: -Automatización y agricultura tecnificada. -Telemetría y data a tiempo real. -Accesos y seguridad. -Análisis energético. -Energías renovables.
Contacto dentro de la Organización	Iván Guzmán Riveros Celular:+569 98186000 T. Fijo: 72 2711211
	Correo:- contacto.euromatic@gmail.com -atguzman@euromatic.cl

Pagina web <https://www.euromatic.cl/>

3.- Descripción del problema, idea de proyecto y su impacto esperado.

Don Iván, gerente de la compañía, considera que está gastando tiempo valioso, energía y recursos económicos al depender de su oficina central para la realización e impresión de presupuestos y órdenes de trabajo, los que luego debe entregar personalmente para ser firmados y aprobados por sus clientes. Él considera que una gran ayuda en su empresa sería digitalizar este proceso para poder hacer llegar estos presupuestos de manera expedita a sus clientes, ya sea por medio de un correo o por mensaje de texto.

Mediante un proceso de codiseño se determinó que lo que este empresario necesita es una aplicación web que le permita crear órdenes de ejecución para sus proyectos usando internet, con el agregado de que estos se puedan imprimir y entregar a sus clientes para que sean firmados en terreno. Se espera con esto que Don Iván pueda mantener sus proyectos en orden y pueda despachar esta información con facilidad y desde cualquier lugar. Esto reducirá costos y acortará procesos. (Realizar presupuestos desde cualquier lugar significa un importante ahorro logístico y transporte, además de fidelizar clientes contentos con realizar trámites con rapidez). Finalmente, crear una aplicación de este tipo entregaría una ventaja competitiva a este empresario por sobre sus competidores, ya que además de ahorrar por concepto de optimización de procesos, el nicho de clientes de este empresario es muy entusiasta con el uso de la tecnología, lo que implica que estas innovaciones diferenciarían a esta empresa de otras de la competencia.

El objetivo entonces será crear una aplicación web que permita crear órdenes de compra y presupuestos online, de forma rápida y eficiente. Dentro de esta aplicación web se podrá llenar algunos protocolos con varios campos seleccionables, los que a su vez tendrán información referente a los productos o servicios ofrecidos. Por ejemplo, en caso de armar una orden de compra con la aplicación, una de las preguntas posibles en el protocolo será “¿qué implementos se usarán en el trabajo?”. Para responder esta pregunta se utilizará un checkbox o similar que representará la lista materiales, de los que se podrían marcar, a modo de ejemplo: “motor 2”, “controles remotos” y “costo fijo por visitas”. La aplicación debería tener guardada precios asociados a todas las elecciones y entregar al final todos estos costos como una lista. Es deseable también poder agregar otros costos, materiales e información como garantías, entre otros, de forma manual. Finalmente en última instancia se desea poder sumar todos los montos ingresados y enlistar todos los datos a una página donde puedan ser impresos, idealmente a una plantilla PDF descargable.

4.- Benchmarking.

Dos ejemplos son la tienda online de Audiomusica y empresas de servicios de correspondencia dígase Starken, Correos de Chile, etc. Estas últimas no venden un bien físico pero proporcionan información detallada de su servicio.

Audiomúsica.com ofrece el servicio de “carro”. Al terminar de comprar se hace click en carro para pagar y se abre un protocolo donde se rellenará la información del cliente.

Al finalizar estos datos se guardan en una boleta/plantilla con toda la información de la compra.

- Tres ventajas de este sistema son su facilidad de uso, lo intuitivo que resulta ya que muestra fotos de los productos y tiene un formato muy simple, y a lo cómodo, puesto que permite comprar desde cualquier lugar.

- Tres cosas negativas son lo impersonal de la plataforma (No se pueden realizar consultas sobre el sistema o productos a tiempo real), el hecho de que va dirigido sólo a cierto tipo de usuarios (con acceso a internet y cuenta bancaria), y a que no permite ningún tipo de acuerdo, regateo, etc.

Starken al igual que muchas otras empresas de correo ofrece un servicio de cotización para envíos y “tracking” para ver el estado del envío, saber en qué etapa va, si ya salió a destino o si se encuentra listo para retiro. Los datos son llenados en un formulario muy cómodo que puede ser verificado por remitente y receptor.

- Las ventajas de este tipo de cotizaciones son saber de antemano el costo que tendrá realizar una operación con la empresa, otra ventaja sería saber si tu encomienda o carta está lista para ser retirada sin tener que estar llamando constantemente, finalmente es un servicio tremendamente fácil de utilizar, pues se puede revisar desde la comodidad de un celular.

- Desventajas de estos servicios son su exactitud ya que entregan una información general sobre los costos lo cual puede variar dependiendo de la situación. El remitente puede acceder a la información con mayor facilidad que el receptor. Finalmente lo impersonal del servicio y el que la empresa no tome responsabilidad en el contenido de los envíos hace fácil que el servicio permite estafas, engaños, etc.

5.- Funcionalidades y formularios utilizados en la presente entrega.

Los formularios y funcionalidades utilizadas de momento el estatus de transitorias, ya que es posible que algunas de ellas no sean incluidas en la entrega final, sin embargo todas estas aplicaciones fueron mentadas y creadas con un objetivo.

Formularios:

Un registro de usuarios: Permite a los usuarios crear una cuenta, esto permitiría, por ejemplo, acceder a un servicio más personalizado. La idea es que en cada cuenta se pueda almacenar información asociada al usuario de la cuenta, como las órdenes de compra en proceso o realizadas en el pasado, entre otras. Se utilizó un formulario con casillas tipo text y tipo email para realizar este formulario.

Un login screen: que permite a los usuarios ingresar su usuario y contraseña, luego de ser agregada al registro de usuarios. Para esto se usó un formulario con casillas tipo password y tipo texto. Claramente el uso de estos dos protocolos es el de entregar un servicio rápido y personalizado, centralizando la información.

Formulario de cotización de productos: La utilidad de este formulario se espera que sea la de llenar órdenes de compra y entregar, al final, la información relevante enlistada. En una versión final del proyecto se espera poder traspasar todos estos datos a una plantilla PDF descargable, desde donde se pueda imprimir la información. Se usaron variados tipos de casillas para realizar este formulario (Tipo text, tipo text area, tipo select, tipo number, tipo email)

No existieron grandes dificultades para realizar ninguno de estos formularios, dado a que se usaron herramientas que ya han sido utilizados en clase. Sin embargo se espera que posteriores entregas sean difíciles de implementar, principalmente debido a que se desea poder hacer un formulario complejo, que almacene mucha información y con información que se pueda imprimir con comodidad.

Funcionalidades:

Se definen al menos las siguientes funcionalidades(no todas están terminadas):

Contacto: Este formulario permitirá una comunicación directa entre el usuario y el empresario, lo que podría ser de gran ayuda para entregar una comunicación expedita entre cliente y usuario. Fue creado utilizando formularios tipo texto.

Home: Si bien no es un formulario, si tiene una importancia significativa para el usuario, pues es utilizado como catálogo de productos. Fue una de las partes más complicadas pues debimos aprender cómo subir imágenes en el navbar. Luego de traspasar ese escollo se hizo todo más fácil. Permitirá al cliente acceder rápidamente a la información que busque en la red.

Usuario: El poder registrarse e ingresar a la cuenta personal del usuario dentro de la página servirá para entregar un servicio mucho más personal, lo que en un rubro como el de este empresario es muy valorado. En la cuenta de cada usuario podría por ejemplo existir un apartado para acceder a la información de las órdenes de compra del cliente, lo que mantendría la información más accesible y clara para este.