**Universidad Peruana Unión**

**Facultad de Ingeniería y Arquitectura**

**E.P. de Ingeniería de Sistemas**

****

**Requerimientos funcionales y no funcionales de la página “ALPAMIX”**

**Docente:**

**Condori Coaquira Angel Rosendo**

**Gomez Apaza Roel Dante**

**Gutiérrez Quispe Eder**

**Integrantes:**

| **Ito López Ronaldy Solano**  **Condori Tintaya Joselin Mayely**  **Mendoza Mamani Dante Emerson**  **Condori Mamani Julinho Darwin**  **Huayhua Chambi Miguel Alexandre** |
| --- |
|  |

**JULIACA, 14 DE DICIEMBRE 2022**

**Desarrollo de un sistema de información web basado en metodología rup para mejorar los procesos de la empresa “ ALPAMIX”**

# Resumen

El presente proyecto lleva por nombre “ALPAMIX” es un conglomerado de empresas en tejido fibras sintéticas y fibras naturales que comercializan, desarrollo y la elaboración de sus lanas. Nacemos en el distrito de Juliaca por las diferentes necesidades del mercado y la región, a lo largo de nuestra trayectoria se ha logrado construir diferentes tácticas eficientes que nos permiten ser altamente profesionales y competitivos con nuestros trabajos y pedidos.

El presente informe está divido en 5 partes: El primero está conformado por el estudio de factibilidad que contiene información valiosa de la organización que involucran a los procesos; la segunda parte es el modelado del negocio donde describimos nuestros procesos planteados minuciosamente; en la tercera parte, analizando nuestro modelo de negocio, detectamos las necesidades, límites y agentes que interactúan en nuestros procesos; la cuarta parte detectamos los requerimientos del sistema; y por último describimos la administración del proyecto y cómo está conformado el mismo.

# Estudio de factibilidad

**¿QUÉ ES ALPAMIX?**

ALPAMIX SAC especializada en TEJEDURA DE PRODUCTOS TEXTILES. Fue creada y fundada el 20/02/2018, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA. Se encuentra ubicada en JR. ARTESANAL MZA. A LOTE. 13 URB. APIRAJ (A 3 CDRAS DE ANTIGUA SENATI) (PUNO - SAN ROMAN - JULIACA).

**¿CUAL ES SU PROPÓSITO?**

Ser el principal proveedor de productos de lanas y prendas industriales portando una imagen impecable, siendo el ejemplo en transparencia a nivel nacional y pronto a nivel internacional en cuanto a prendas industriales, naturales, y productos textiles para el brindado de productos y servicios de primera calidad para nuestros clientes.

# Modelo del negocio.

***El proceso CRUD de contenido***

* El proceso de adición, modificación y/o eliminación de contenido en la página inicia cuando el administrador se loguea en la página web, continúa cuando este entra en el panel de administrador y modifica los títulos, descripciones e imágenes. Al presionar en el botón de “guardado”, las imágenes, descripción y títulos modificados se actualizan automáticamente en la página web.

***El proceso de publicidad***

* Inicia cuando el administrador se loguea en la página web, continúa cuando este entra en el panel de administrador y modifica los títulos, descripciones e imágenes. Al presionar en el botón de “guardado”, las imágenes, descripción y títulos modificados se actualizan automáticamente. De esta manera los productos están ya actualizados en la página web para su posterior previsualización por los clientes que entren a la página web. El cliente al interesarse en un producto podrá hacer click en él botón “comprar”, redigiriendose de esa manera al whatsapp de la empresa que le mandará la información necesaria para finalizar con el proceso de publicidad con el cliente.

***El proceso de venta:***

* Inicia cuando el cliente, estando en la página web elige un producto y presiona el botón de “comprar”, este, redirigiéndose al WhatsApp de la empresa, un bot le mandará un mensaje el cual le indicará que la empresa le contactará mediante llamada telefónica lo más pronto posible. Cuando la empresa disponga de tiempo le llamará al cliente y asi, de esa manera se quedará en la forma y el método de pago con sus respectivos detalles, finalizando de esta manera todo el método de venta.

***Proceso de Gestión de Pago:***

* Inicia cuando el cliente se contacta con el responsable de la empresa mediante una llamada telefónica, y, de esa manera se queda la forma de pago y sus posteriores detalles. La gestión de pago se realizará dependiendo a lo pactado en la llamada concluyendo de esta manera el proceso de Gestión de Pago.

# 

# Conclusiones

\*Debido al paso del tiempo, muchas de los procesos que se realizaban en la empresa “alpamix”, eran lentos y transmitían un ambiente de venta muy poco amigable, por ello la sistematización que se realizó, cambiará de manera acrecentada la forma en cómo vender y darse conocer al público general -Cada proceso lleva consigo automatización para hacer denotar a los usuarios que el sistema es inteligente y se adapta a las necesidades del mismo.

# 