

Nombre de la empresa: el señor guacamole

Nombre del proyecto: Proyecto de Automatización del Sistema de Información para el Emprendimiento "Señor Guacamole"

Misión:

La misión de "Señor Guacamole" es ofrecer a nuestros clientes productos de alta calidad y sabor auténtico, destacándonos como líderes en la industria de alimentos mexicanos en el área metropolitana y sus alrededores. Nos comprometemos a satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, proporcionando un servicio excepcional y una experiencia gastronómica memorable. A través de la innovación, la calidad y el compromiso con la excelencia, buscamos promover la cultura culinaria mexicana y contribuir al bienestar y la felicidad de nuestra comunidad.

Visión:

Nuestra visión en "Señor Guacamole" es ser reconocidos como el referente indiscutible en la venta de productos mexicanos en el área metropolitana y sus alrededores, consolidando nuestra posición como la opción preferida de los consumidores que buscan autenticidad y sabor en cada bocado. Nos esforzamos por expandir nuestro alcance y penetrar nuevos mercados, manteniendo siempre nuestra integridad, pasión por la calidad y compromiso con la satisfacción del cliente. Aspiramos a ser una empresa líder, innovadora y sostenible, que inspire orgullo en nuestros colaboradores, clientes y comunidad en general.

Problemática y solución

El emprendimiento "Señor Guacamole" se dedica a la venta de productos como guacamole, nachos, arepitas, tortillas, entre otros, en el área metropolitana y sus alrededores. Hasta ahora, el registro de los datos de los pedidos se realiza manualmente, lo que limita la eficiencia y la capacidad de gestionar eficazmente las ventas. Para aumentar la eficacia operativa y potenciar las ventas, se propone el desarrollo de un sistema de información que automatice el proceso de registro y gestión de datos relacionados con la venta de productos.

Objetivos del Proyecto:

- Automatizar el proceso de registro de datos de los clientes, pedidos y productos.
- Facilitar la gestión y seguimiento de las ventas realizadas por el emprendimiento.

- Mejorar la eficiencia operativa y la capacidad de respuesta ante la demanda de los clientes.

Componentes del Sistema de Información:

Clientes:

- Nombre: Nombre completo del cliente.
- Cédula: Número de identificación del cliente.
- Usuario de acceso al sistema
- contraseña
- Dirección: Dirección de residencia o ubicación del cliente.

Pedidos:

- Precio Total: Costo total del pedido realizado por el cliente.
- Detalle de Pago: Desglose del método de pago utilizado por el cliente (efectivo, tarjeta, transferencia, etc.).
- Fecha de Pedido: Fecha en la que se realizó el pedido.
- Fecha de entrega: Fecha en la que se entregará el pedido
- Referencia.

Productos:

- Tipo de Producto: Descripción del producto solicitado por el cliente (guacamole, nachos, arepitas, tortillas, etc.).
- Cantidad: Cantidad de unidades del producto solicitadas por el cliente.
- Precio Unitario: Precio individual de cada unidad del producto.

Empleado:

- Nombre: Nombre completo del empleado.
- Cédula: Número de identificación del empleado.
- Referencia del pedido que esta tomando.
- Usuario de acceso al sistema
- contraseña

Funcionalidades del Sistema:

- Registro de Clientes: Permite ingresar y almacenar los datos de los clientes, incluyendo su nombre, cédula y dirección.
- Registro de Pedidos: Permite registrar los pedidos realizados por los clientes, indicando el detalle de los productos solicitados, el precio total del pedido y el método de pago utilizado.
- Gestión de Productos: Permite administrar el inventario de productos disponibles para la venta, incluyendo la actualización de cantidades y precios unitarios.
- Consulta de Ventas: Permite visualizar un resumen de las ventas realizadas en un periodo determinado, incluyendo información detallada sobre los clientes, pedidos y productos vendidos.
- Generación de Reportes: Permite generar reportes estadísticos sobre las ventas realizadas, incluyendo análisis de tendencias, ingresos generados y productos más vendidos.

Actores del sistema

Cliente

- Persona que realiza pedidos de productos al emprendimiento "Señor Guacamole".
- Accede al sistema para realizar pedidos, consultar información sobre productos y verificar el estado de sus pedidos.

Administrador

- Responsable de gestionar y mantener el sistema de información.
- Tiene acceso completo a todas las funciones y características del sistema.
- Puede administrar usuarios, roles y permisos.

Empleado de Ventas:

- Encargado de registrar pedidos y gestionar clientes.
- Accede a funciones relacionadas con la gestión de pedidos y productos.
- Puede actualizar inventarios, ingresar nuevos pedidos y consultar información de clientes.

Objetos de Valor:

Pedidos: Este objeto de valor representa los pedidos realizados por los clientes, incluyendo los detalles de los productos solicitados, el precio total del pedido y el

método de pago utilizado. Es fundamental para el funcionamiento del negocio, ya que impulsa las transacciones y genera ingresos.

Clientes: Los clientes son uno de los principales objetos de valor, ya que representan a las personas que realizan pedidos y contribuyen directamente al éxito del negocio. La gestión adecuada de la información de los clientes es esencial para mantener relaciones sólidas y fomentar la fidelidad del cliente.

Productos: Los productos ofrecidos por el emprendimiento "Señor Guacamole", como el guacamole, los nachos, las arepitas y las tortillas, son objetos de valor clave. La disponibilidad y la calidad de los productos influyen en la satisfacción del cliente y en la reputación del negocio.

Entidades de Valor:

Inventario de Productos

Esta entidad de valor representa el inventario de productos disponibles para la venta. Incluye información sobre la cantidad disponible de cada producto, su precio unitario y cualquier otra característica relevante. Gestionar el inventario de manera eficiente es fundamental para garantizar la disponibilidad de productos y evitar pérdidas por falta de existencias o productos obsoletos.

Registro de Ventas: El registro de ventas es una entidad de valor que almacena información sobre las transacciones realizadas, incluyendo los detalles de los pedidos, los clientes involucrados, los productos vendidos y los ingresos generados. Esta entidad proporciona datos clave para el análisis de desempeño y la toma de decisiones estratégicas.

Sistema de Gestión de Usuarios: Esta entidad de valor engloba el conjunto de usuarios, roles y permisos dentro del sistema de información. Gestiona la autenticación y autorización de los usuarios, asegurando que cada usuario tenga acceso apropiado a las funciones y datos según su rol en el negocio.

Escenario Actual:

En el escenario actual, el emprendimiento "Señor Guacamole" opera de manera informal y manual en la gestión de sus ventas y pedidos. Los pedidos se reciben con mensajes de texto, llamadas telefónicas o incluso en persona, y la información se registra en papel o en una hoja de cálculo en un ordenador personal. Los datos de los clientes se almacenan de manera dispersa, posiblemente en una libreta o en archivos digitales en la computadora personal del propietario. El inventario de productos se mantiene de forma rudimentaria, con un seguimiento básico de las existencias y los

niveles de demanda. La generación de informes se realiza manualmente, consumiendo tiempo y recursos limitados. Esta falta de automatización y centralización de datos dificulta la eficiencia operativa y limita la capacidad de hacer un seguimiento efectivo de las ventas y los clientes.

Escenario Objetivo:

En el escenario objetivo, el emprendimiento "Señor Guacamole" ha implementado un sistema de información simplificado pero efectivo para la gestión de ventas y pedidos. Se ha desarrollado una aplicación o un sitio web básico donde los clientes pueden realizar pedidos en línea de manera fácil y rápida. La información de los clientes se almacena de manera organizada en una base de datos, lo que facilita la gestión y el seguimiento de los clientes habituales y sus pedidos. El inventario de productos se actualiza manualmente, pero de forma más organizada, permitiendo un mejor control de las existencias y una respuesta más rápida a la demanda del cliente. Se han implementado herramientas simples de generación de informes para proporcionar al propietario información básica sobre las ventas y los productos más populares. Aunque el sistema sigue siendo básico y casero, mejora la eficiencia operativa del emprendimiento y permite una gestión más efectiva de las ventas y los clientes.

Diagrama de objetos

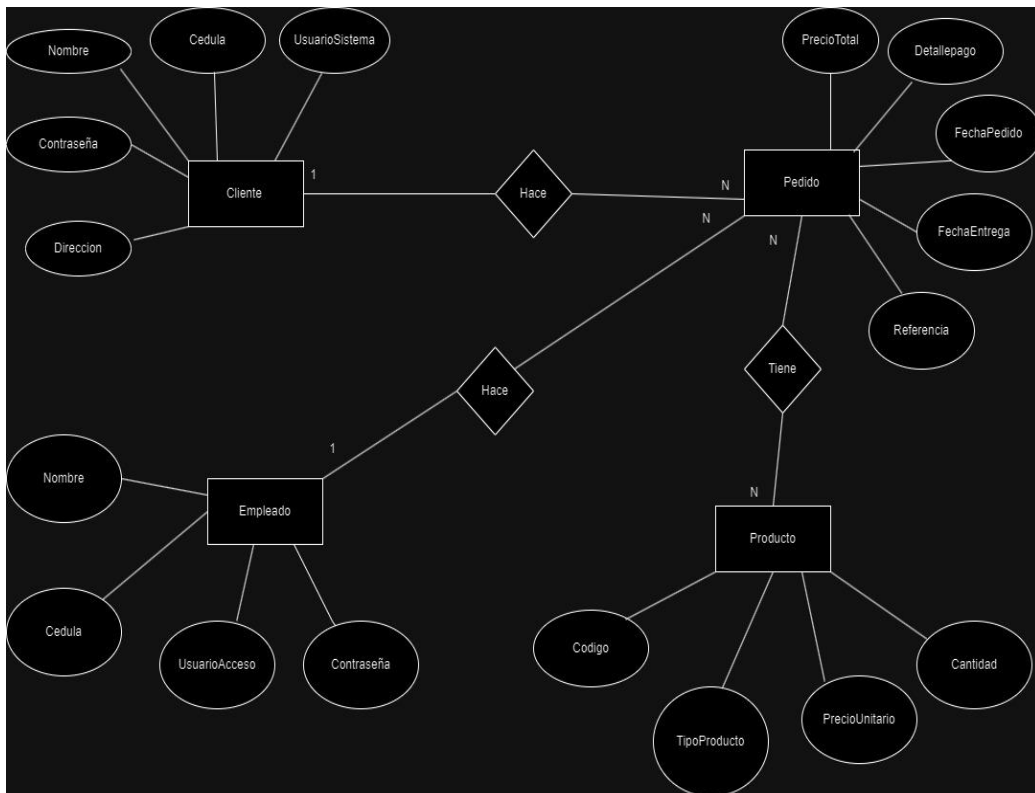


Diagrama entidad relacion

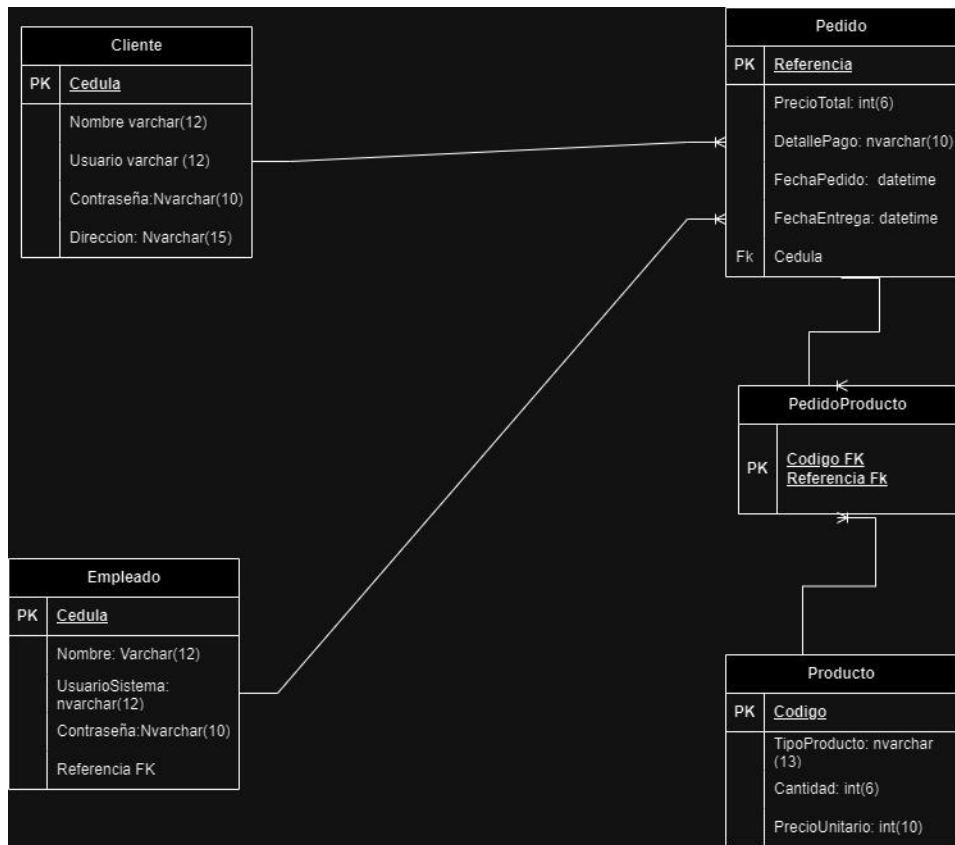


Diagrama de casos de uso

