**PRODUCTO PPI “BOUTIQUE BLACK AND WHITE”**

**VERONICA ANDREA VELEZ LOTERO**

**ALES FERNANDO FLOREZ**

**DOCENTE**

**POLITECNICO COLOMBIANO JAIME ISAZA CADAVID**

**FACULTAD DE INGENIERIAS**

**MEDELLIN**

**2015**

**SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA GESTIONAR LA BOUTIQUE “BLACK AND WHITE”**

**1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

La Boutique “Black and White”, es una tienda exclusiva de ropa para dama, cuenta con un punto de venta y una bodega, al haber tenido un buen crecimiento comercial ha implantado un sistema de información guiado por un lector de código de barras, hasta el momento los dueños del negocio no están muy conformes puesto que el sistema solo se encarga de registrar las ventas del día, lo cual conlleva a que no se tenga un control adecuado de los inventarios, del negocio y de la bodega, control de clientes y créditos otorgados a los mismos, gestión de los proveedores y pedidos realizados, control de productos en promoción, cambios, traslados y devoluciones.

Actualmente la Boutique “Black and White”, gestiona su inventario es a través de un Kardex básico, que únicamente "controla" los productos que entran y salen del punto de venta y de bodega; lo que causa que no se lleve un estricto control de los procesos, además de representar un riesgo alto en el negocio puesto que en el momento en que las hojas del kardex se pierdan, no se tendrá oportunidad de reconocer el inventario.

En contraste con lo dicho anteriormente, los administradores del negocio le dan la posibilidad a los clientes, de adquirir mercancía por medio de créditos o plan separe, pero en estos momentos no se lleva un registro completo de la información de los clientes, posibilitando que puedan ocurrir atrasos en pagos e inclusive robos de mercancía.

Recuerda Justificar todos los contenidos.

**2. PROPÓSITO GENERAL DEL SISTEMA**

La Boutique “Black and White”, permitirá a los administradores del negocio llevar un control completo y confiable de los procesos que involucran los productos comercializados, almacenados tanto en bodega como en el punto de venta, asignando un orden a la mercancía que se encuentra y se ingresara en el negocio.

Por otro lado, el sistema les permitirá a los empleados registrar sus pedidos y validarlos al ser recibidos, para posteriormente convertirlos en entradas que serán las que alimenten el stock del negocio.

Entre los beneficios que el sistema aportará después de ser implementado en el negocio se destacan:

- Mayor orden en el control del inventario que se lleva a cabo tanto en bodega como en el

punto de venta de la Boutique.

- Confiabilidad y disponibilidad del stock del negocio para realizar todas las acciones

correspondientes a la gestión de productos.

- Registro de la información de empleados, clientes y proveedores.

- Agilidad en el momento de realizar cada una de las actividades que desempeñan los

diferentes roles del negocio.

- Emitir alertas, cuando un producto se esté terminando. Dicha alerta será un correo

enviado al administrador con la información del producto.

**3. DELIMITACION Y ALCANCE**

El sistema a desarrollar, será un software integral que controle todos los procesos de la Boutique “Black and White” el cual deberá tener la información actualizada entre ellos se destacan:

- Control y administración de los productos comercializados en el negocio: ventas,

traslados, devoluciones, pedidos.

- Registro de clientes, control de sus créditos, sin tener en cuenta intereses cobrados por

atrasos.

- Registro de empleados y proveedores.

- Catálogo de sus productos

- Reportes estadísticos de ventas o informes

- El sistema no pretende gestionar la contabilidad ni el inventario de forma completa, por tal motivo, retención de IVA, control de impuestos, nominas, pagos a terceros, rotación de

mercancía y demás procesos asociados a la contabilidad e inventario, no harán parte del

sistema.

**4. OBJETIVOS**

**4.1. OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un Sistema de información que sistematice los procesos de la Boutique “Black and White” para así tener un mejor control sobre toda la información de la boutique, para así obtener mejores ganancias y una mejor atención a sus clientes.

**4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Interpretar las necesidades del cliente para realizar el proyecto de su base de datos y obtener mejores ganancias y control en las tiendas.

- Interpretar los requisitos del cliente para implementar el software requerido y lograr el objetivo general.

- Implementar el software web y su base de datos.

- Realizar procesos de informes y estadísticas de acuerdo a las necesidades planteadas.

- Probar el software desarrollado con el fin de evitar errores en la entrega del software.

- Garantizar el cumplimiento de la necesidad planteada.

**5. DEFINICIONES, ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS (SI APLICA)**

**Pedido:** Encargo de mercancías o materiales que se hace a un fabricante o a un vendedor.

**Inventario:** Se define como el registro documental de productos, bienes y demás cosas

pertenecientes a una persona, hecho con orden y precisión.

**Kardex:** Registro de manera organizada de la mercancía que se tiene en una bodega.

Generalmente, para poder hacerlos hay que hacer un inventario de todo el contenido que tiene la

bodega, y determinar la cantidad, un valor de medida, y el precio unitario, esta información pasaría

a ser el inventario inicial con el que se parte. Luego se pueden clasificar los productos por sus

características comunes, y una vez que se hace todo eso se puede llenar los Kardex.

**6. SISTEMA ACTUAL**

Actualmente los propietarios de la Boutique “Black and White” cuentan con un sistema que gestiona aparentemente todos sus procesos, pero se comprobó que no es cierto ya que se necesita un sistema que controle los movimientos (pedidos, ventas, devoluciones, traslados), controlar créditos, registro de clientes, Sistematizar los registros manuales de la información correspondiente a proveedores y empleados y unificación del Kardex, que es diferente para el punto de venta y la bodega.

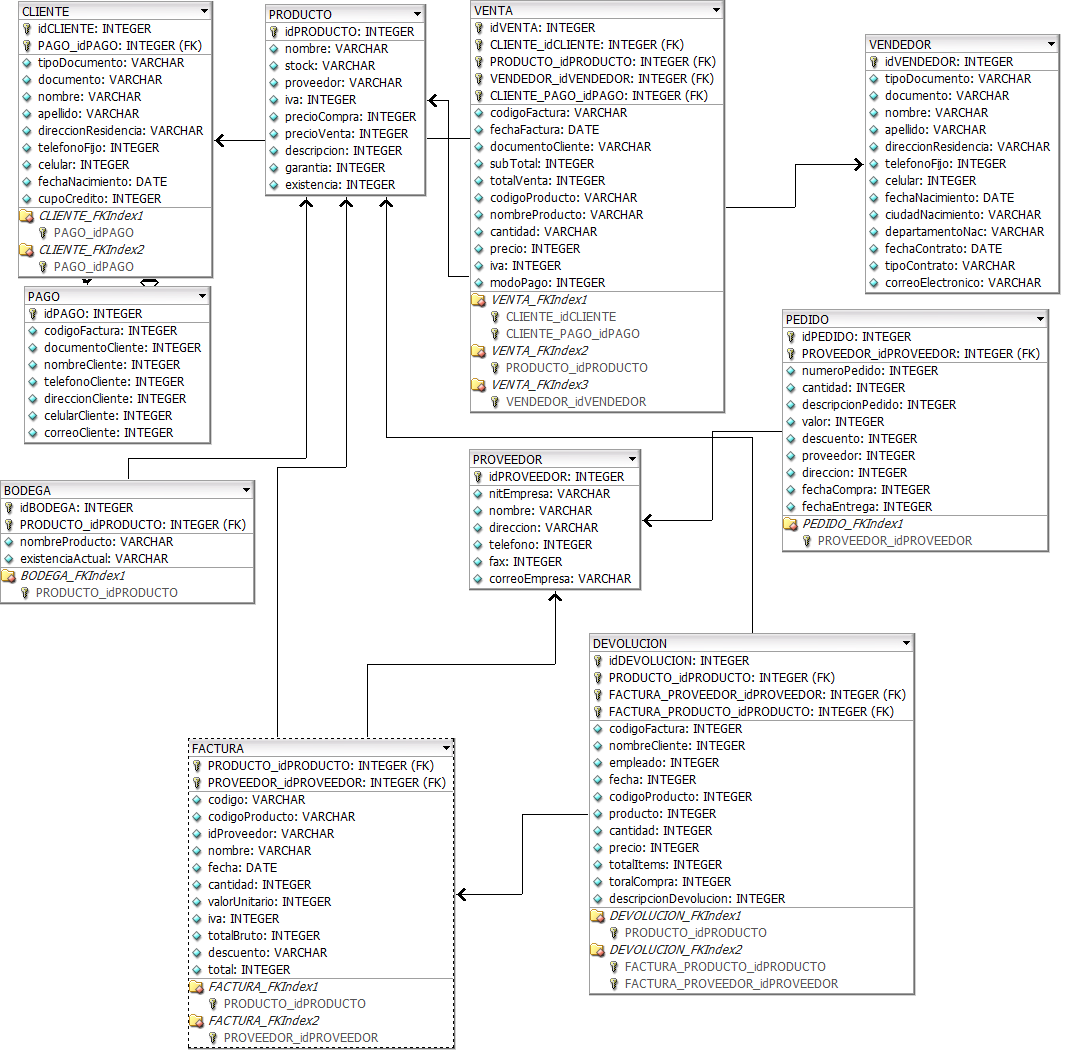
Cuando un cliente compra una prenda tiene dos posibilidades, la compra de contado o a crédito, si es de contado se genera una factura y cuando es a crédito se registra el valor de la compra, el abono y el saldo, esta información se escribe en una agenda, y en ambos casos de decrementa el inventario llevado en kardex.

Actualmente no se tiene claro cuando un producto está por terminarse, ya que toca hacer cuantas con el kardex o visualmente.

**DESCRIPCION DE LAS TABLAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| SUSTANTIVO | ADJETIVO | POSIBLE CLAVE PRIMARIA | CLAVE PRIMARIA | DESCRIPCION | RELACION |
| VENDEDOR | IdVendedor, documento,  tipoDocumento,  nombre, apellido,  fechaNacimiento,  ciudadNacimiento,  departamentoNaci,  tipoSangre,  fechaContrato,  tipoContrato,  direcciónResidencia,  teléfonoFijo,  celular, correoElectronico. | IdVendedor | IdVendedor | Es un tipo de dato numérico que se asigna únicamente al vendedor, el cual tiene como característica que ningún otro vendedor tendrá el mismo id. | La tabla vendedor se relación con la tabla venta, porque un vendedor puede realizar muchas ventas. |
| CLIENTE | idCliente, documento, tipoDocumento,  nombre, apellido,  dirección,  teléfonoFijo,  celular,  cupoCredito. | idCliente | idCliente | Es un código de tipo numérico que se le asigna a un cliente a la hora de realizar la compra de esta forma se establece que no se repetirá en ningún caso. | La tabla cliente se relaciona con la tabla productos por que un cliente adquiere muchos productos durante una venta. |
| PROVEEDOR | idProveedor,  nitEmpresa,  nombre, apellido,  direcciónResidencia,  teléfono,  fax, correoEmpresa,  descripcionEmpresa. | idProveedor,  nitEmpresa | idProveedor | Es el número asignado a uno de los tantos proveedores que tiene la empresa, con el fin de no perder información de ellos. | La tabla proveedor se relaciona con la tabla pedidos por que el proveedor puede hacer un pedido de muchos productos para la empresa. |
| PRODUCTO | idProducto,  nombre,  descripción,  proveedor,  garantía,  iva,  precioCompra,  precioVenta,  observaciones,  existencia. | idProducto | idProducto | Es la identificación asignado a cada uno de los productos que se encuentran en la empresa, con este podremos saber que producto se encuentra disponible o no. | La tabla producto se relación con la tabla venta por que muchos productos pueden estar incluidos en una venta. |
| VENTA | idVenta, codigoFactura,  fechaFactura,  documentoCliente,  modoPago,  subTotal,  totalVenta,  detalleVenta,  códigoProducto,  nombreProducto,  cantidad, precio. | idVenta  codigoFactura  documentoCliente  códigoProducto | idVenta | Es un código asignado a la venta que se está ejecutando, este número no podrá ser igual al de las otras ventas para evitar mala información de la venta | La tabla venta se relaciona con la tabla cliente por un venta puede ser realizada por un cliente. |
| PEDIDO | idPedido  numeroPedido  cantidad  descripciónPedido  valor  descuento  proveedor  dirección  fechaCompra  fechaEntrega | idPedido | idPedido | Es la matricula que se le da a la mercancía que llega a la empresa con el fin de garantizar que el pedido que se realizó si llego. | La tabla pedido se relaciona con la tabla proveedor por que el pedido es realizado por un proveedor. |
| DEVOLUCION | idDevolucion  codigoFactura  nombreCliente  empleado  fecha  codigoProducto  producto  cantidad  precio  totalItems  totalCompra  descripcionDevolucion | idDevolucion  codigoFactura,  codigoProducto | idDevolucion |  | La tabla devolución se relación con la tabla cliente porque una devolución de un producto puede ser ejecutada por un cliente |
| BODEGA | idBodega  nombreProducto  existencia | idBodega | idBodega | Este número se le asigna a una de las bodegas que se encuentran disponibles con mercancía con la finalidad de agilizar la busque de los productos. | La tabla bodega se relación con la tabla producto porque en una bodega se pueden almacenar muchos productos |
| FACTURA | idFactura  código  documentoCliente  codigoProducto  fechaCompra  cantidad  valorUnitario  iva  valorTotalBruto  descuento  valorNeto | idFactura  código  documentoCliente  codigoProducto | idFactura | Es le numero único que se le da la factura con la finalidad de darle garantía a los productos que el cliente adquirió durante la venta | La tabla factura se relaciona con la tabla venta por que por una venta debe haber una factura para el cliente |
| PAGO | idPago  codigoFactura  documentoCliente  nombreCliente  teléfonoCliente  direcciónCliente  celularCliente  correoCliente | idPago  codigoFactura  documentoCliente | idPago | Es la identificación que se le da para saber el costo de la operación de que realizo durante la venta. | La tabla pago se relaciona con la del cliente por que el pago es ejecutada por un cliente. |

**MODELO ENTIDAD RELACION**

****