

Actividad | 1 | Gestión

Organizacional-ERP (Sistemas de Planificación de Recursos Empresariales)

Nombre del curso

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

ALUMNO: Uziel de Jesús López Ornelas.

FECHA: 8 de Octubre del 2024.

Índice

Introducción 1

Descripción..... 1

Justificación..... 2

Desarrollo 3

Datos del negocio 3

Propuesta de implementación..... 8

Conclusión..... 14

Introducción

Las tecnologías de información para los negocios es la materia que nos toca en esta actividad, así que hablaremos de las diferentes maneras en las que la tecnología puede ayudar a nuestro negocio, para ello analizaremos algún proceso de nuestro gusto que veamos en la empresa donde laboramos, en este caso se elegirá el proceso de “Ventas de muebles y ropa”, en el cual nosotros mediante las ventajas que puede ofrecer un “ERP” se tendrán propuestas para mejorar el proceso que nos ayude a sobrellevar una gestión organizacional. Utilizaremos un sitio web que nos permitirá realizar dicha actividad que será “Odoo”, en el cual en el apartado de desarrollo logremos apreciar mejor lo que se nos pide, analizaremos e identificaremos en base al proceso seleccionado las diferentes maneras en las que podría mejorar nuestro negocio gracias a las estrategias sugeridas y planteadas en la sección de desarrollo, se anexarán algunas capturas de pantalla en las cuales se mostrará de una manera más detallada el cómo utilizar dichos sitios web y la manera en la que puede funcionar para llegar a un resultado en concreto.

Descripción

El “ERP”. Los sistemas de Planificación de Recursos Empresariales (Enterprise Resource Planning) representan un sistema informático que permite la gestión de todos los recursos al interior de las organizaciones. Son tomadas para las decisiones claves basadas en datos. Los “MIS” y los “DDS” son de vital importancia para impulsar la ventaja competitiva. De esta manera, las empresas pueden administrar todos sus recursos, por ejemplo:

- Físicos.
- Financieros.
- Tecnológicos.
- Tiempos.

La ventaja competitiva también es construir una experiencia a través de la tecnología, las experiencias y la manera en la que se desarrolla un plus en algún servicio, más específicamente hacia el cliente. Un “ERP”, es la manera en la que se hace más con menos, aprendiendo de los errores para no volver a cometerlos y adquirir la experiencia necesaria. Las ventajas que el “ERP” son las siguientes:

- Integración de la información en un mismo sistema.
- Automatización de procesos en tiempo real.
- Reducción de costes al implementar “SAAS”.
- Mejor calidad de análisis.

Pero también existen desventajas que tenemos que tomar en cuenta, por ejemplo:

- Alto costo de implementación y mantenimiento a corto plazo.
- Amplio tiempo de adaptación y configuración.
- Necesidad de capacitación para todo el personal.

Justificación

Responderemos a las siguientes preguntas de acuerdo a lo que pide la actividad:

- ¿Por qué el proceso seleccionado necesita mejorar?: en una respuesta sencilla, esto es debido a que la tecnología cambia para bien y con ella los procesos que se siguen tienen que adaptarse para solventar los problemas que estos puedan llegar a ocasionar en algún futuro mejorando sobre todo la experiencia del cliente para que este tenga un servicio memorable.
- ¿Por qué la propuesta puede mejorarlo?: Un “ERP” ayuda a la integración de procesos los cuales debe llevar una empresa que integra los diferentes departamentos manteniendo una mejor coordinación y comunicación a la hora de trabajar en ello, mejora la toma de decisiones gracias a la coordinación y automatización de procesos que llevaría la empresa si se toma este tipo de alternativas y gracias a todo esto mejora la eficiencia en cuanto a toda la dirección que se tenga que realizar para bien (Actualizaciones, beta cerrada, testeo de errores de servidores, etc...).
- ¿Cuál es el mayor incidente con este proceso que conlleva una desventaja para el negocio?: una de las principales desventajas que este proceso podría tener son los altos costos que sería implementar un sistema como el que se desearía llevar en el negocio, la complejidad con la que se debe adaptar al sistema y que funcione correctamente para evitar errores o el fracaso absoluto del mismo y

también tenemos que tener en cuenta de que no todos los negocios se tienen los recursos necesarios para darse el lujo de implementarlo debido a ciertas limitaciones.

- ¿Cuál es el impacto que se generará ante la implementación de esta propuesta?: si bien los impactos existen en ambos bandos tanto positivos como negativos, las cosas buenas que tendrían en el negocio sería la alta demanda del servicio para los clientes debido a la eficiencia y control de procesos establecidos en las diferentes áreas o departamentos adyacentes al centro de control permitiendo así capacitar a nuevos reclutas con la misma filosofía aumentando el estatus del negocio y ofreciendo servicios de alta fidelidad.

Desarrollo

Datos del Negocio:

En el negocio o empresa en la que trabajo es “COPPEL” el cuál tiene diferentes servicios que brindan una atención al cliente memorable y le dan un servicio plus a la hora de buscar las necesidades de los mismos. Por ello el proceso que elegiré será el de “Ventas de Ropa y Muebles”, este proceso se basa en diferentes maneras:

- Ventas en sucursales, Pagina en línea (Coppel.com) y aplicación de celulares tanto de Android como de IOS.
- Ventas de contado o a crédito.
- Productos que vende y fabrica Coppel, así como de terceros que se promocionan en la empresa.
- Atención al cliente a la hora de buscar un producto que se base en sus necesidades.
- Utilización de dinero electrónico a la hora de comprar productos en COPPEL.
- Al comprar un producto en línea, el cliente tiene la opción de lograr supervisar el estatus del paquete.

¿Qué tecnología se podría implementar para mejorar el proceso y, por ende, el negocio seleccionado?, las diferentes tecnologías están a la orden del día con diferentes cambios y actualizaciones que les permite adaptarse a las diferentes demandas de la actualidad, un ejemplo de ellas son las

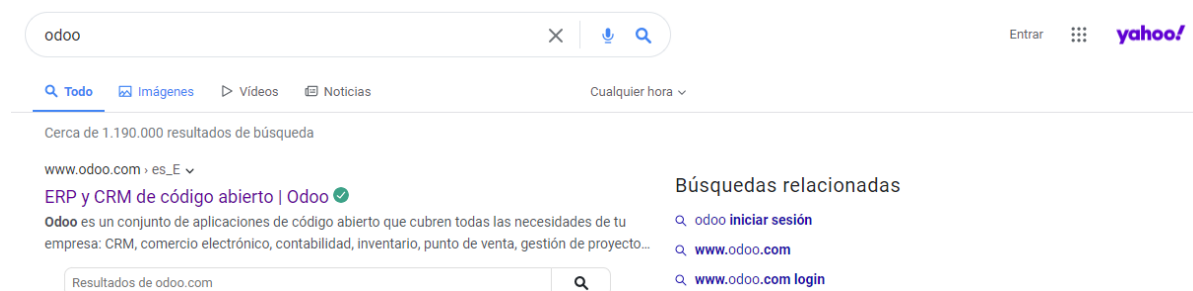
siguientes:

- **Tecnologías de marketing digital:** son las maneras en las que la empresa puede hacerse conocer, ya sea mediante de las redes sociales con anuncios que brinden los beneficios o productos de la empresa, así como recibir promociones por correo electrónico de los diferentes productos que están disponibles en la empresa.
- **Tecnologías en los pagos y la seguridad de la información:** Esto es de suma importancia y más cuando se realizan las compras en línea (Coppel.com) ya que como su nombre lo dice, proporciona un mayor confort a la hora de adquirir un producto, protección en las transacciones con tokens de seguridad, integraciones seguras de pago que sean confiables y sean sencillas de manejar, como también herramientas que permitan autenticar a los usuarios que están en el proceso de la venta del artículo o del viaje en el que recorre el dinero por medio del servicio en línea.
- **Tecnologías de Inteligencia Artificial:** Servicios en los cuales el cliente tenga una mejor experiencia a la hora de estar en la página web (Coppel.com) o en la aplicación para dispositivos móviles, una tecnología que permita a los usuarios a recibir ventajas y desventajas de los productos que estén interesados en adquirir, recomendaciones, tendencias de venta de los artículos, links en los cuales proporcionen guías del uso de los artículos así de cómo pueden mejorar su interacción con la plataforma de manera sencilla y eficaz.

El programa que se utilizará en este proyecto será “Odoo”, ya que es una excelente herramienta de gestión empresarial para el uso adecuado de la misma, existen muchas ventajas entre ellas:

- Una implementación de los procesos y características necesarias para lograr una adecuación correcta y sencilla a la hora de implementar las diferentes herramientas en nuestro gestor empresarial.
- La personalización que nos ofrece este programa es muy diversa, ya que se adapta a las diferentes circunstancias y necesidades de quienes manejan los proyectos o tareas repartidas entre los desarrolladores.

Iniciamos nuestra búsqueda seleccionando “Odoo” en la barra de nuestro navegador web y seleccionamos el primer enlace:



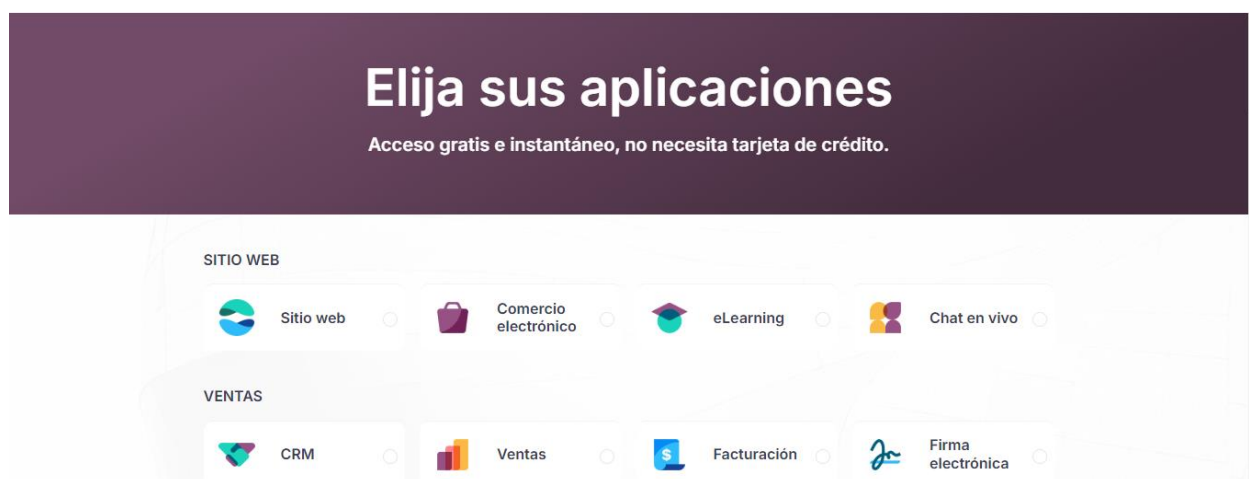
Ingresamos al enlace y nos arroja la ventana correspondiente:



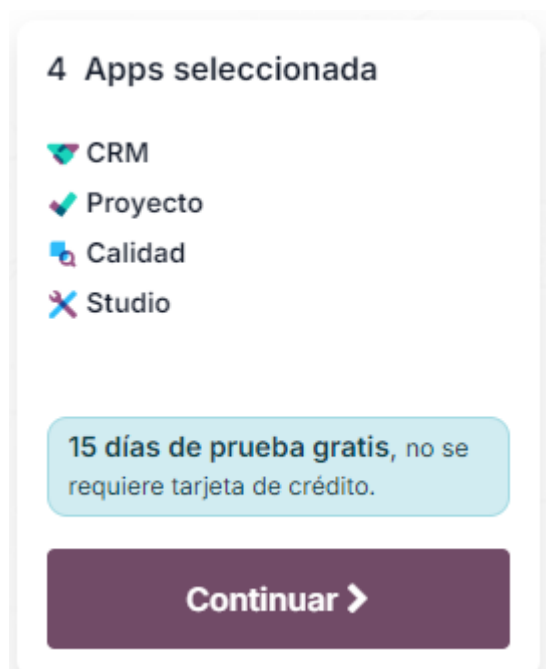
Seleccionamos la casilla de “probar gratis”:



Elegimos las diferentes opciones en las cuales queremos que se base nuestro proyecto:



Seleccionamos el botón de “continuar”:



Nos pedirá que llenemos la siguiente información para lograr acceder al sitio en cuestión:

odoo

Aplicaciones ▾ Sectores ▾ Comunidad ▾ Precios Contacto Identificarse [Pruébalo gratis](#)

Odoo | Empezar

Acceso instantáneo.

Nombre y apellido

Correo electrónico

Nombre de la empresa

Número de teléfono
+52

Pais
México ▾

Idioma
Español ▾


Tamaño de la empresa ▾

Interés principal ▾

By clicking on **Start Now**, you accept our [Subscription Agreement](#) and [Privacy Policy](#)

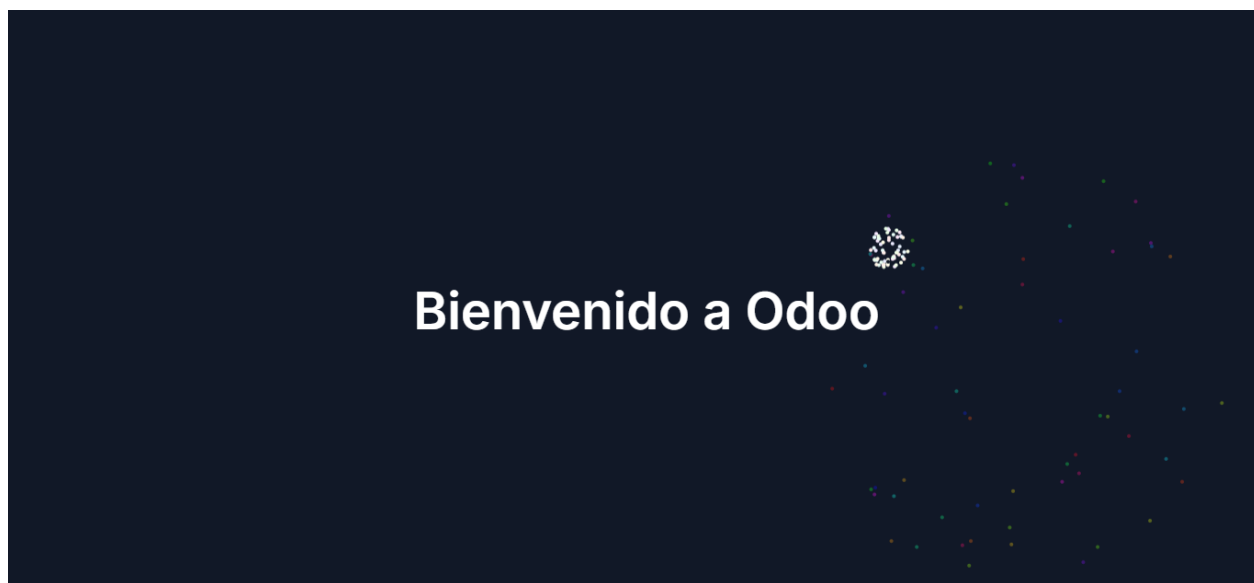
◀ Change apps selection

Empezar ahora ▶

 **Wen Hsin Yang**

Llegar a Odoo es refrescante, además de que es el único competidor que puede encontrar que encaja en la nueva era del software de gestión. La diferencia es increíble, es 75 % más barato que la competencia. Me sorprendió mucho.

Se empezará a cargar nuestro centro de trabajo:

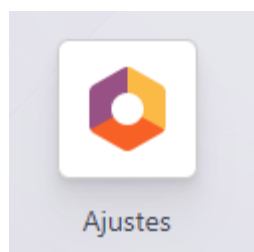
A dark blue background with a large white text "Bienvenido a Odoo" in the center. To the right of the text is a small, colorful, abstract graphic resembling a cluster of dots or a stylized flower. The background is dark blue with a subtle pattern of small, colorful dots.

Tenemos una vista previa de lo que nos ofrece, algo así como un segundo escritorio virtual en nuestra computadora:

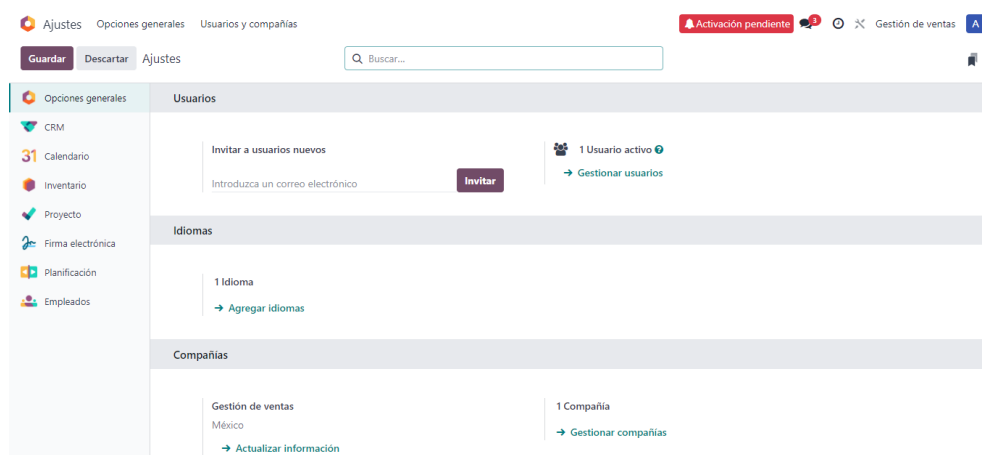


Propuesta de implementación:

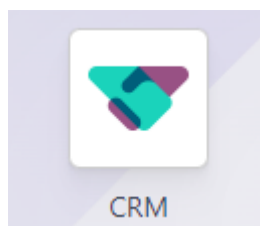
Hay muchas maneras en las que podemos interactuar con nuestro gestor empresarial, por ejemplo, en el icono de ajustes podemos invitar a mas miembros para que participen en el proyecto:



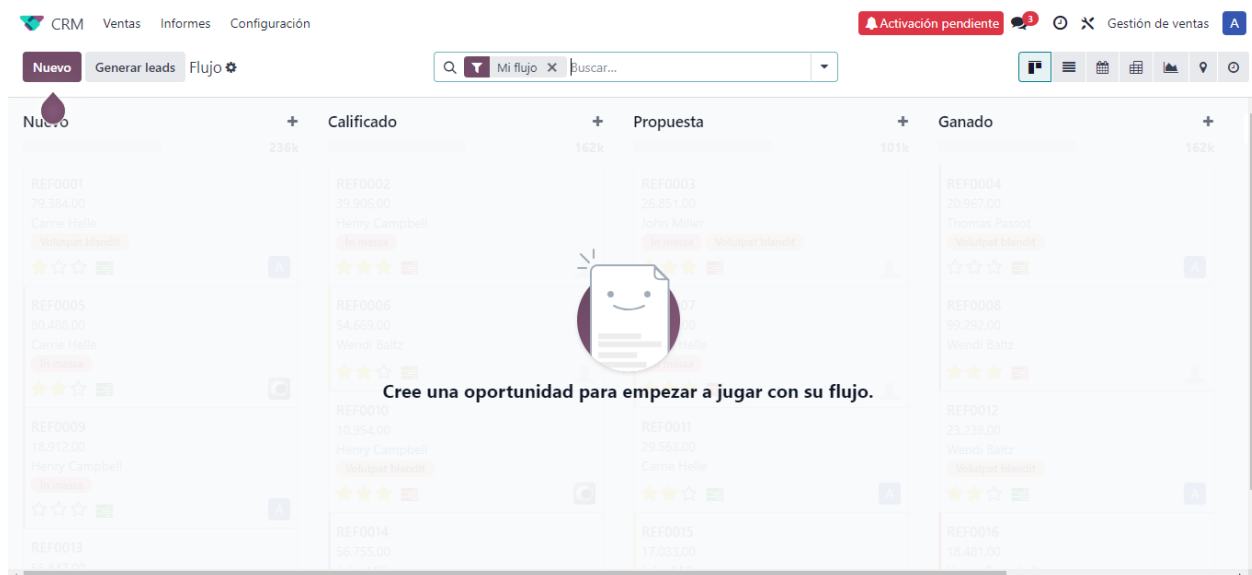
Y nos desplegara la siguiente ventana en la que nos da la opción de invitar a alguien mas a nuestro proyecto:



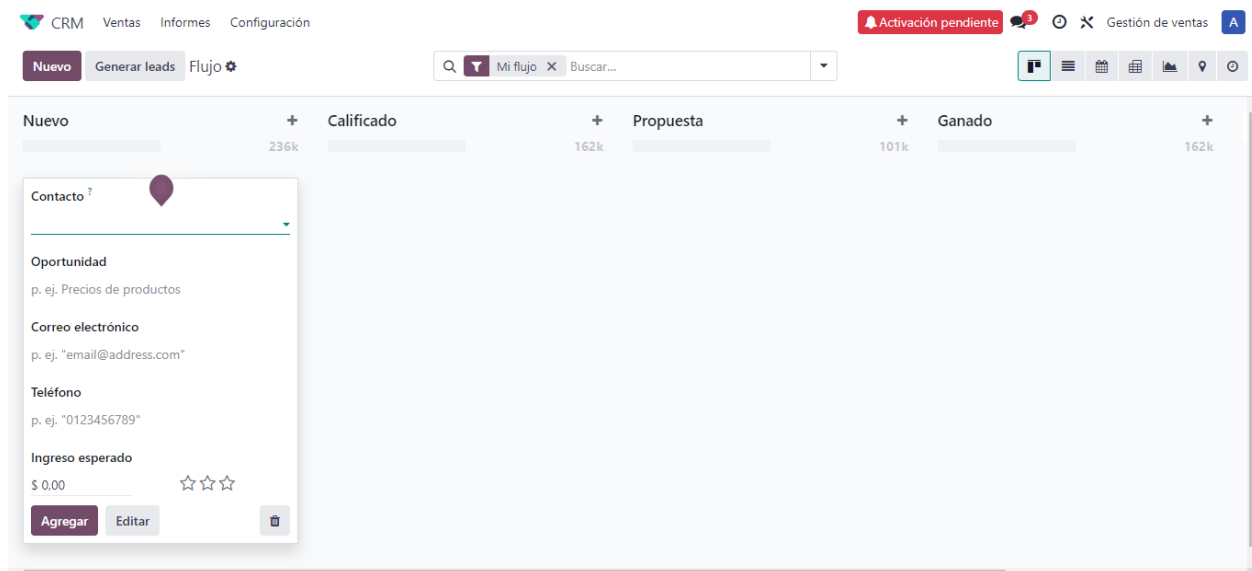
Nos adentraremos al uso de la gestión con nuestros clientes, para ello mostraremos como navegar en el sistema de “CRM” de nuestro escritorio virtual, primero seleccionaremos el icono de “CRM”:



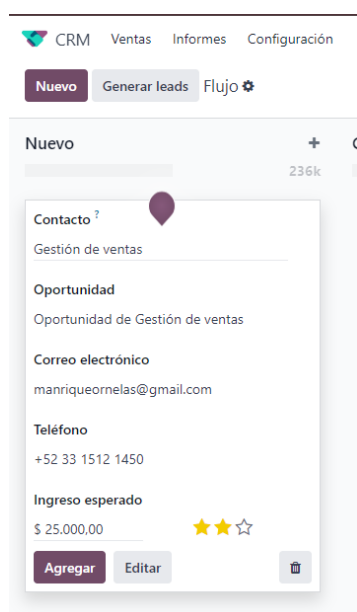
Nos recibirá con esta ventana flotante en la cual nosotros podemos seleccionar un nuevo flujo:



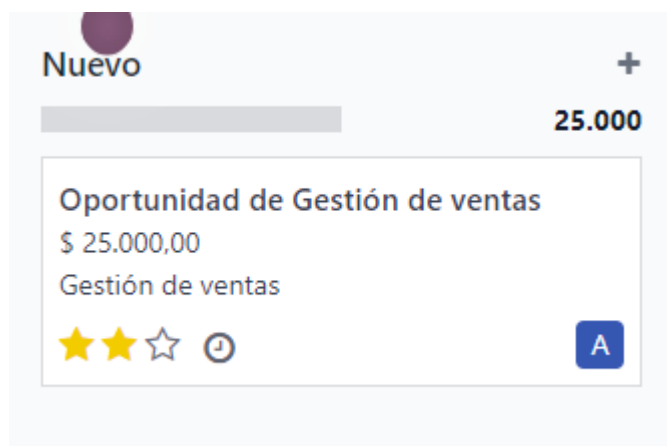
Después de seleccionar el nuevo flujo de contacto es hora de llenar datos acerca de nuestros clientes:



Llenamos un flujo con datos que creamos convenientes para nuestro proyecto, así como un ingreso estimado y la prioridad de la tarea, seleccionamos “agregar”:



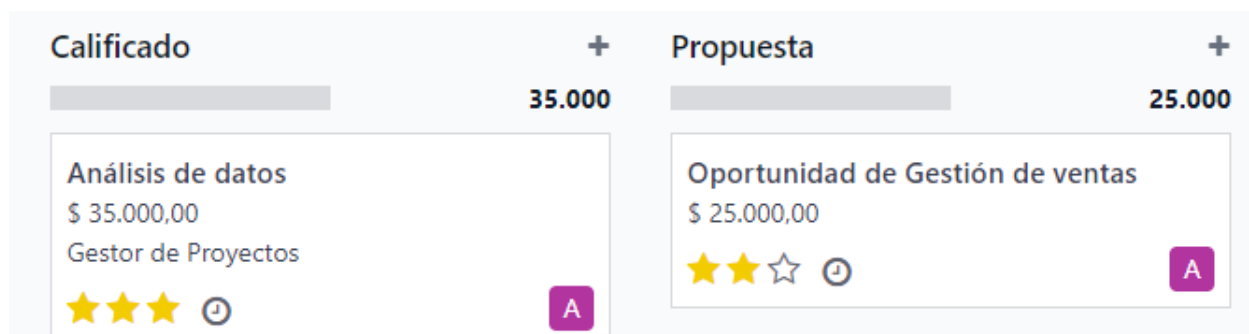
Como podemos apreciar tenemos una nueva tarea en la cual podemos centrarnos para adquirir los ingresos esperados y estrechar la calidad del servicio con nuestro cliente:



Podemos agregar otro para otra propuesta con el cliente:



Podemos deslizar las diferentes propuestas entre las columnas requeridas de acuerdo a la acción, realizando propuestas para concluir las ventas:



Al completar una acción nos arrojará un aviso en el cual el trabajo ha sido concluido correctamente:



En el lado superior derecho podemos encontrar diferentes opciones en las cuales nos muestran diversas graficas que podemos acudir para revisar nuestro desempeño:



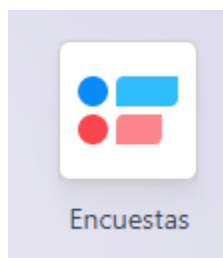
Y nos desglosa de diferentes maneras según sea la cuestión:

<input type="checkbox"/> Oportunidad	Nombre del contacto	Correo electrónico	Vendedor	Ingreso espera...	Etapas	
<input type="checkbox"/> Análisis de datos		manriqueornelas@gmail.com	Norma Inés Ornelas Manrique	\$ 35.000,00	Ganado	Correo electrónico SMS
<input type="checkbox"/> Oportunidad de Gestión de ventas		manriqueornelas@gmail.com	Norma Inés Ornelas Manrique	\$ 25.000,00	Ganado	Correo electrónico SMS
				\$ 60.000,00		

←	→	Mes ▾	Hoy	octubre 2024				📅
	LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM	
40	30	1	2	3	4	5	6	octubre 2024 < >
								L M M J V S D
								30 1 2 3 4 5 6
41	7	8	9	10	11	12	13	7 8 9 10 11 12 13
								14 15 16 17 18 19 20
								21 22 23 24 25 26 27
42	14	15	16	17	18	19	20	28 29 30 31 1 2 3
								4 5 6 7 8 9 10

Medidas ▾		Insertar en hoja de cálculo				
		Total				
		+ Ganado				
		Ingreso esperado				
Total		60.000,00				
+ octubre 2024		60.000,00				

Podemos realizar diferentes encuestas para mandárselas al cliente y que valore la atención y servicio de la misma:



Podemos elegir una plantilla ya predeterminada o también nosotros podemos crear una de acuerdo a los puntos que sean más relevantes e importantes:

Encuesta ☐ Sesión en vivo ☐ Evaluación ☐ Personalizado

Formulario de retroalimentación

Responsable Norma Inés Ornelas Manrique

Restringido a

Preguntas	Opciones	Descripción	Mensaje final
Título		Tipo de pregunta	
¿Con qué frecuencia usa nuestros productos?		Opción múltiple: solo una respuesta	
¿Cuántas órdenes aprobó en los últimos 6 meses?		Valor numérico	
¿Qué tan probable es que recomiende los siguientes productos a un amigo?		Matriz	
Agregar una pregunta Agregar una sección			

Podemos enviar el formulario restante a nuestro cliente para que lo conteste:

Compartir encuesta

Enlace de la encuesta

Enviar por correo electrónico ☒

Destinatarios [Agregar contactos existentes...](#)

Correos electrónicos adicionales

Asunto

Apreciable participante
 Le invitamos a realizar una nueva certificación. Estamos realizando una encuesta y agradeceríamos su participación.
[Iniciar certificación Iniciar encuesta](#)
 Responda la encuesta antes del día 05/05/2021.
 ¡Buena suerte! Le agradecemos de antemano su participación.

[Enviar](#) [Cerrar](#)

Por último, nosotros podemos la cotización a nuestro cliente de acuerdo a lo que se pidió o utilizo para la elaboración del servicio, para ello nos vamos al menú principal y seleccionamos el icono de “Ventas”:

The screenshot shows the 'Nuevo' (New) form in Odoo. At the top, there are buttons for 'Enviar por correo electrónico', 'Confirmar', and 'Vista previa'. On the right, there are tabs for 'Cotización', 'Cotización enviada', and 'Orden de venta'. The main form area is titled 'Nuevo' and contains several fields: 'Cliente' (a dropdown menu with the placeholder 'Comience a escribir para encontrar a un cliente...'), 'Vencimiento' (11/11/2024), 'CFDI para público en general' (a checkbox), 'Forma de pago' (Por definir), 'Uso' (Gastos en general), and 'Términos de pago' (Inmediato). Below these fields are three tabs: 'Líneas de la orden', 'Productos opcionales', and 'Otra información'. At the bottom, there is a table with columns: 'Producto', 'Cantidad', 'UdM', 'Precio unitario', 'Impuestos', and 'Importe'. Below the table are four links: 'Agregar un producto', 'Agregar una sección', 'Agregar una nota', and 'Catálogo'.

Conclusión

A lo largo de esta primera actividad logramos adentrarnos de un manera más profunda como trabajaría una empresa empleando técnicas y herramientas avanzadas que le permitan una eficiencia sin precedentes y un equipo de trabajo dedicado y dispuesto a resolver los problemas que puedan presentarse en algún futuro, para ello utilizamos el gestor empresarial “Odoo” y jugamos un poco con las diferentes funciones y flujos que nos ofrece, y como se logró observar es una excelente opción para resolver este tipo de necesidades que se puede presentar y más si van de la mano de algún cliente que quiere una atención aún más cercana o directa con la empresa, proporcionando cotizaciones, flujos y encuestas que estrechen a mayor profundidad esa relación que tanto se busca con nuestro mayor ingreso, para ello es importante que un ingeniero en desarrollo de software conozca los diferentes accesos que tienen los programas basados en gestores de proyectos o empresas facilitando su utilización mediante una comprensión básica pero que deja al margen las características y objetivos que se quieren cumplir.

Link para GitHub:

<https://github.com/Leyzu-Ing/Tecnolog-as-de-Informaci-n-para-los-Negocios.git>

