

Práctica | Propuesta de Caso de Estudio Final

Integrantes

Nº	Id	Apellidos	Nombres	Roles
1	23011950	Jiron Martinez	Manuel Alejandro	Coordinador
2	23020891	Alvarado Jirón	Oscar Iván	Codificador
3	23021204	Montalván Góngora	Inti Alexander	Diseñador
4	23021479	Valdivia Reyes	Armando José	Analista

Nombre del Proyecto (es el nombre que recibirá el software de aplicación)

PharmTrack

Defina el problema o necesidad

El problema o actividad a ser automatizada debe ser identificado(a) en su contexto real cercano, alguna actividad cotidiana común, o bien alguna necesidad concreta. En esta etapa simplemente debe describirse el problema para determinar que el alcance del mismo es pertinente para realizarse como caso de estudio final, no se trata de realizar el análisis del problema.

El problema o necesidad de	Organizar las entradas y salidas de productos farmacéuticos para poder filtrar los productos más populares en la época dependiendo del nicho de mercado, que en este caso se hace énfasis en adultos mayores.
en el contexto de	De una farmacia que vende medicamentos donde su clientela es variada, sin embargo la farmacia ha visto un incremento en el nicho de adultos mayores.
que afecta a	Principalmente a la farmacia la cual desea esta herramienta pero para ser específicos a la salida de productos de la Farmacia Dayser
y el impacto asociado es	Existe un desorden en los productos, por lo que no es posible filtrar correctamente la salida de productos y por ende no se sabe que producto se vende más o menos.

Escriba aquí la descripción del caso de estudio a manera de planteamiento del problema. Puede utilizar un estilo de redacción libre, enfocándose en los tres elementos de un problema que requiere automatización según la metodología de la programación: a) datos de entrada b) procedimiento a seguir c) diseño de la salida.

a) Datos de Entrada:

La efectividad del sistema de gestión de distribución de medicamentos para personas de la tercera edad depende de una entrada precisa y detallada de datos para su correcto funcionamiento. Estos datos incluyen información sobre los productos farmacéuticos disponibles en la farmacia, sus características, y la demanda de los mismos entre los adultos mayores. Los datos de entrada se dividen en varias categorías:

Productos Iniciales:

- Nombre del producto.
- Marca del producto.
- Clasificación.
- Nicho de mercado al que pertenece.
- Precio del producto.

Registro de Ventas:

- Producto vendido.
- Fecha y hora de la venta.
- Cantidad vendida.
- Cliente.

b) Procedimiento a Seguir:

El sistema de gestión de salida de productos farmacéuticos para adultos mayores seguirá un procedimiento establecido para optimizar el registro de productos, identificar los productos más solicitados y con mayor demanda, y mantener un inventario apropiado. El procedimiento incluye las siguientes etapas:

Registro de Productos Iniciales:

- Los productos iniciales se ingresarán al sistema junto con su información detallada, incluyendo marca, clasificación y precio.

Registro de Ventas:

- Cada vez que se realice una venta, se registrará en el sistema.
- Se actualizará el inventario para reflejar la salida de productos.
- Se registrará la frecuencia de compra de cada producto para analizar patrones de demanda.

Análisis de Datos:

- Se analizarán los datos de ventas para identificar los productos más populares entre los adultos mayores.
- Se identificarán tendencias estacionales, como el aumento de compras durante el invierno.
- Se analizará la demanda por nicho de mercado para ajustar el inventario según las necesidades específicas de este segmento de clientes.

c) Diseño de la Salida:

La salida del sistema de gestión de salida de productos farmacéuticos para adultos mayores incluirá información útil para la toma de decisiones estratégicas. La salida constará de:

Informe de Productos Populares:

- Lista de productos más vendidos entre los adultos mayores.
- Análisis de la frecuencia de compra y tendencias de demanda.

Análisis de Nicho de Mercado:

- Resumen de la demanda de productos según nicho de mercado.
- Recomendaciones para ajustar el inventario según las necesidades identificadas.

Tendencias Estacionales:

- Análisis de las fluctuaciones en la demanda durante diferentes épocas del año, con énfasis en el invierno.
- Recomendaciones para gestionar el inventario de manera eficiente durante períodos de alta demanda.

El sistema de gestión de salida de productos farmacéuticos para adultos mayores es esencial para asegurar que la farmacia pueda satisfacer las necesidades específicas de este segmento de la población de manera eficiente y efectiva. El sistema está destinado a la automatización del almacenamiento y análisis de los registros de ventas para garantizar que el inventario de la farmacia se apoya constantemente en datos actualizados y óptimos. De este modo, la dañina escasez de productos dejará de ser un problema y el inventario no estará sobre abastecido. Además, al identificar los productos más vendidos y las tendencias actuales, la farmacia podrá anticipar las necesidades de sus clientes y ofrecer un mejor servicio.

Por lo tanto, la implementación de un sistema de gestión de salida de productos farmacéuticos para clientes de la tercera edad beneficiará tanto a la farmacia como a sus clientes, ya que resuelve la preocupación de un suministro adecuado de productos y una atención personalizada. Este sistema contribuirá a aumentar la eficacia operativa de la farmacia y a reforzar su posición competitiva en el mercado al responder mejor a las necesidades de sus clientes.

En resumen, la implementación de un sistema de gestión de salida de productos farmacéuticos para clientes de la tercera edad no solo mejora la eficiencia operativa de la farmacia, sino que también fortalece su relación con los clientes al garantizar un suministro adecuado de productos y una atención personalizada. Al anticiparse a las necesidades del mercado y ajustar el inventario en consecuencia, la farmacia se posiciona favorablemente para competir en el mercado y satisfacer las demandas cambiantes de sus clientes de la tercera edad. Este enfoque centrado en el cliente es fundamental para el éxito a largo plazo de cualquier empresa en la industria farmacéutica.

Contacto (Es la persona que brindará información del negocio u organización)

Nombre completo: Sergio Iván Alvarado

Teléfono: 8988 0361

Dirección: Hospital salud integral monseñor Lezcano 3 cuadras abajo farmacia Dayser



Procesos del proyecto:

Registro de productos

Venta de productos

Análisis del mercado