**PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE GESTIÓN DE VENTA DE AUTOS PARA LA EMPRESA “RAPIMOTORS”**

**DESARROLLO DE SERVICIOS WEB I**

**JOSE MIGUEL FLORES INGARUCA**

**V CICLO | TEK | 2024 – 1**

Integrantes:

* Nestor Giovani Malpartida Lopez

**INDICE**

1. **Resumen**
2. **Introducción**
3. **Diagnóstico**
4. **Objetivos**
5. **Justificación del Proyecto**
6. **Definición y Alcance**
7. **Productos Entregables**
8. **Conclusiones**
9. **Recomendaciones**
10. **Glosario**
11. **Bibliografía**
12. **Anexos**
13. **Resumen**

El proyecto consiste en la implementación de un sistema de gestión de venta de autos para la empresa "Rapimotors". El sistema abarcará desde la administración de inventario hasta la gestión de clientes y ventas, con el objetivo de optimizar los procesos y mejorar la experiencia tanto para los clientes como para los empleados.

1. **Introducción**

El proyecto tiene como base un diagnóstico exhaustivo de las necesidades de "Rapimotors" en cuanto a la gestión de su inventario de vehículos y la automatización de procesos relacionados con la venta de autos. Se plantea implementar un sistema que permita una gestión eficiente de las operaciones, con el fin de mejorar la competitividad de la empresa en el mercado automotriz, aumentar la satisfacción del cliente y optimizar los recursos internos.

1. **Diagnóstico**

SOCIAL

Se ha observado un aumento en la demanda de vehículos usados en el mercado local, especialmente entre la población joven en busca de opciones accesibles y de calidad.

ECONÓMICO

La situación económica actual ha generado una preferencia por la compra de autos usados debido a su menor costo inicial y a la búsqueda de alternativas de financiamiento más flexibles.

TECNOLÓGICO

La falta de un sistema de gestión automatizado dificulta la administración del inventario de vehículos y la atención al cliente, lo que limita la capacidad de la empresa para adaptarse a las nuevas tendencias tecnológicas del mercado automotriz.

1. **Objetivos**

OBJ 1.- Implementar un sistema de gestión de venta de autos que permita optimizar los procesos internos de "Rapimotors" en un plazo de seis meses.

OBJ 2.- Mejorar la experiencia del cliente mediante la implementación de herramientas tecnológicas que faciliten la búsqueda y selección de vehículos disponibles en el inventario de la empresa.

1. **Justificación del Proyecto**

El proyecto beneficiará tanto a "Rapimotors" como a sus clientes. Los beneficiarios directos incluyen a los empleados de la empresa, quienes podrán realizar sus tareas de manera más eficiente, y a los clientes, quienes experimentarán un proceso de compra más ágil y transparente. Los beneficiarios indirectos son aquellos que se verán influenciados por la mejora de los servicios de "Rapimotors", lo que contribuirá al fortalecimiento del sector automotriz local.

1. **Definición y Alcance**

El sistema de gestión de venta de autos incluirá módulos para la administración de inventario, gestión de clientes, seguimiento de ventas, generación de reportes y análisis de datos. Su alcance abarcará todas las sucursales de "Rapimotors" y se integrará con los sistemas existentes de la empresa para garantizar una transición fluida.

1. **Productos y Entregables**

* Back-End Proyecto
* Front-End Proyecto
* Documento Word
* PPT

1. **Conclusiones**

* La implementación del sistema de gestión de venta de autos representa una mejora significativa en la eficiencia operativa de "Rapimotors".
* El proyecto tiene un impacto positivo en la experiencia del cliente, lo que contribuirá a la fidelización y captación de nuevos clientes.
* La tecnología es un factor clave para la competitividad de las empresas en el sector automotriz, y su adopción es fundamental para mantenerse relevantes en el mercado.

1. **Recomendaciones**

* Realizar un seguimiento continuo de la utilización del sistema por parte de los empleados para identificar posibles áreas de mejora.
* Mantenerse actualizado sobre las tendencias tecnológicas del sector automotriz y considerar futuras actualizaciones o expansiones del sistema.
* Fomentar una cultura organizacional orientada hacia la innovación y la adopción de nuevas tecnologías.

1. **Glossario**

* Sistema de Gestión de Venta de Autos (SGVA): Plataforma tecnológica que facilita la administración y comercialización de vehículos en una concesionaria.
* Inventario de vehículos: Registro detallado de los autos disponibles para la venta en una concesionaria.
* Módulos: Componentes individuales de un sistema de software que realizan funciones específicas.
* Capacitación: Proceso de enseñanza y aprendizaje destinado a desarrollar habilidades y conocimientos en el personal de una empresa.

1. **Bibliografía**

* *Manual del curso: Desarrollo de Servicios Web I*   
  Cibertec: Carreras técnicas Computación e Informática
* <https://chat.openai.com/>
* <https://elcodigoascii.com.ar/>
* <https://getbootstrap.com/>

1. **Anexos**