SENA

Aprendiz: Roberto Velasquez Dean, grupo: 2281617

Realización de la AP01-AA1-EV01 de la fase 1 Identificación

*Empresa:****Vidriería y Ornamentación Emanuel***

*Representante legal:* ***Dana Vanessa Torres Hernández***

*Contacto:* ***(+57) 319-503-8826***

*Planteamiento - Fase 1 Identificación*

Este primer apartado, *fase 1 identificación*, consiste en exponer la base *o idea principal* de la creación de un proyecto que trabaje en la implementación de un sistema de información para la empresa: ***Vidriería y Ornamentación Emanuel***, donde se pretenda mejorar sus procesos de control y negociación, a nivel general, y se desarrolle un mejor esquema de toma de decisiones: uno mucho más eficiente y eficaz. En principio, son dos objetivos fundamentales para lograr la formulación del sistema en su conjunto:

1. Crear un sistema de cotizaciones avanzado, con variedad en medidas según lo requerido por el cliente, ligado a un ejercicio de compra no sólo sujeto a la presencialidad; sino también, capaz de ser desarrollado desde la virtualidad; es decir, crear los espacios necesarios que permitan un ejercicio de cotización y de compra desde un sitio web del negocio, por ejemplo; y que, incluso, antes sea el mismo cliente el que pueda lograr ser lo suficientemente interactivo con el sitio web, el cual se plantea desarrollar también, como para tener la facilidad de cotizar lo que desea comprar y bajo qué medidas; para así, finalmente, ultimar una orden de compra bajo sus propios parámetros definidos (sin ningún inconveniente alguno).

2. Crear un sistema de facturación automatizado, ligado a un sistema de control de inventario, para que haya un rastreo real de la rotación de la mercancía del negocio: se logre controlar lo que realmente *entra*, *sale y, en general, todo lo que se tiene*; por ejemplo, este sistema serviría en los casos puntuales en los que se concrete una venta de un producto o para cuando haya una devolución del mismo, ya sea por defectos de fábrica o garantías,... El sistema sirve también para controlar y vigilar más exhaustivamente la existencia de la mercancía total dentro del negocio, entre otros escenarios posibles. Al igual, como valor agregado, nos interesa que este diseño de sistema nos notifique cuando se agote una mercancía en específico o, más precisamente, esté ad portas de agotarse la mercancía como tal, ¿esto con qué fin? Con el fin de que nunca haya desabastecimiento de los productos y nos mantengamos alerta ante la pronta escasez de los mismos. Adicionalmente, con un registro de ventas computarizado, mucho más visual y medible, podemos tener una mejor interpretación de la información recopilada; por ejemplo, sobre qué productos *salen* más (digamos, posiblemente para aumentar los topes o el stock de ese producto en el negocio), o sobre los productos que *salen* menos (para replantearse la idea de, quizás, disminuir el número de ellos en stock o, quizás también, crear estrategias de venta para promocionar más sus ventas: hacer días de descuento o 2x1, etc); en últimas el sistema serviría para tomar, a partir de ese registro más dinámico de la información, mejores decisiones de inversión y recrear mejores estrategias de venta según la rotación de cada producto.