SENA

Aprendiz: Roberto Velasquez Dean, grupo: 2281617

***AP01-AA1-EV01: Identificacion de Necesidad***

***Evidencia***

**1. Identificar el ámbito empresarial:** La solución informatica, sobre una necesidad (o varias), se desarrollará sobre la empresa ***“Vidriería y Ornamentación Emanuel”***, empresa situada dentro de la industria manufacturera y que trabaja en la elaboración de todo tipo de decoraciones y acabados.

**2. Diseñar Instrumentos:** Las técnicas de recolección de datos que se pondrán en práctica tienen que ver, en principio, con ***entrevistas;*** más puntualmente, haremos uso del método o instrumento de entrevista conocido como: ***Estructura Embudo.*** Adicionalmente, se llevarán a cabo ***encuestas.*** En total, serán tres (3) las personas las seleccionadas, en función de *representantes legales,* las que serán evaluadas por medio de estos mecanismos de recolección de datos.

***La totalidad de los empleados es:*** *dos (2).*

***Misión:*** *“En* ***Vidríeria y Ornamentación Emanuel*** *tenemos como objetivo principal ser líderes en la industria manufacturera. Todo esto, con ayuda de la mano de obra y de los medios digitales, para lograr así, una cobertura en toda Bogotá y consecutivamente, a nivel nacional”.*

***Visión:*** *“El trabajo de la empresa* ***Vidriería Y Ornamentación Emanuel*** *es ser reconocidos como empresa líder, logrando llegar a nuestros clientes a través de la solución a sus necesidades, siendo preferidos por productos de excelente calidad y confiabilidad. Todo esto, con ayuda de la mano de obra y de los medios digitales, para lograr así, una cobertura en toda Bogotá y consecutivamente, a nivel Nacional”.*

***Situación o situaciones problemas (según datos recolectados):*** A partir de la entrevista principal, la que fue grabada por video, se pudieron extraer varias opiniones propias de la representante legal entrevistada; partiremos de una citación textual de sus propias palabras para identificar posibles debilidades o puntos de mejora que pueden ser trabajados, más adelante y para un bien, dentro del sistema de información que será desarrollado para la empresa. Esas posibles debilidades son:***“No todas las veces se encuentran todos los materiales requeridos con el mismo proveedor para la elaboración de los productos pedidos...”, “No hay un seguimiento de las redes sociales que se lleve a cabo diariamente...”, “Se puede filtrar información confidencial de la empresa...”, “Sería ideal reemplazar el sistema tradicional de conteo y control de mercancia por uno más actualizado...”.***

**4. Describir la situación problema e identificarlo**

A partir de los datos recolectados de la empresa ***Vidriería y Ornamentación Emanuel***, por medio de ciertos recursos informativos como *encuestas* o *entrevistas,* se establece que existen definitivamente áreas de mejora o situaciones *problema* que pueden ser manejados, con suerte, a partir de un sistema de información que les dé una solución. En concreto, esa o esas situaciones *problema* son:

1. Falta de un mayor alcance e interacción de la empresa para mantener y/o ampliar su circulo de clientes o potenciales clientes; que no sólo trabaje a nivel local, sino a nivel nacional.

2. Falta de un sistema robusto de conteo y monitereo de la rotación de la mercancia en la empresa.

3. Falta de un sistema de facturación automatizado.

4. Falta de estrategias de venta y de una propuesta de mejora en la toma de decisiones de inversión.

**5. Plantear una solución desde el punto de vista de sistemas de información:**

Esta primera *idea solución* 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***, esto según unas necesidades que se pretenden cubrir a partir del conocimiento a fondo de la empresa en cuestión. Puntualmente, se busca mejorar sus procesos de control y negociación, a nivel general, y desarrollar 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 para esta empresa:

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 (esto con el fin, también, de desarrollar un manejo de clientes no sólo a nivel local, sino nacional); es decir, crear los espacios necesarios que permitan un ejercicio de cotización y de compra desde un sitio web del negocio bien elaborado, 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 o bien *renovar* por completo, como para tener la facilidad de cotizar lo que se 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; además, se recomienda no adquirir la materia prima solamente desde un único proveedor, sino empezar a entablar relaciones de comercio con una variedad de ellos. 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.