DEFINICIÓN DEL PROYECTO

## IDENTIFICACIÓN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto** | | | Creación de una base de datos para ventas de videojuegos. |
| **Responsables** | | | Diego Fernando Castellanos Amaya – Daniel Santiago Torres Acosta |
| **Historia** | | | |
| **Número** | **Fecha** | **Descripción** | |
| **01a** | S05 | Propuesta inicial | |
| **01b** | S07 | Actualización del entregable considerando:  describir cambios | |
| **02a** | S11 | Propuesta intermedia | |
| **02b** | S13 | Actualización del entregable considerando:  describir cambios | |
| **03a** | S17 | Propuesta final | |

1. **INTRODUCCIÓN**

## Tema del proyecto

* **Presentación general del tema del proyecto:**
* **¿cuál es el tema?**
* **Lograr la optimización del proceso de ventas y el crecimiento de las mismas a través de la implementación de un sistema.**
* **¿por qué es interesante para ustedes trabajar en ese tema?**
* **Nos interesamos en la venta de productos porque es un buen paso para comenzar a trabajar modelos de datos.**
* **Fuentes de información.**

**¿cuáles van a ser las fuentes de información?**

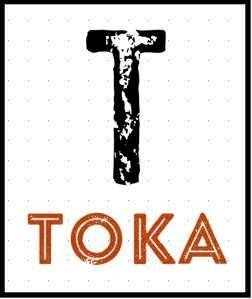
# **Datos de tablas en Excel (Dado por nosotros)**

# **Informes de ventas de la empresa**

* **¿qué mecanismos van a usar para validar la solución propuesta?**
* **El principal mecanismo que utilizaremos será la contratacion de betatesters para que revisen las distintas versiones de nuestra base de datos.**

## Organización

* **Breve descripción de la organización:**
* **Es una empresa que necesita una plataforma para vender en línea.**
* **¿cuál es su nombre? Toka**
* **¿qué logo la identifica?**



* **¿Cuál es su misión?**
* **Permitir a los usuarios conseguir juegos desde sus bibliotecas de software virtual a sus ordenadores u obteniéndolos de forma fisica.**
* **Personas interesadas en el proyecto.**

Todas las personas involucradas con el área de ventas y el área de tecnología.

* **¿cuáles son los principales patrocinadores del proyecto?**
* **Gerente general y gerente comercial**
* **¿cuál es el principal interés de cada uno de ellos?**

Gerente general: Optimizar el proceso de ventas para generar un mayor rendimiento financiero.

Gerente comercial: Poder tener estadísticas y mediciones de las ventas realizadas para poder cumplir sus objetivos.

## DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

* 1. **Problema**
* **Las razones de la organización para emprender el proyecto:**
* **¿cuál es el problema a solucionar?**

Falta de claridad y medición en las ventas de la empresa.

* **¿cuáles son las oportunidades a aprovechar?**

Mejorar el proceso de ventas que tenía la empresa anteriormente.

* **El impacto esperado de la solución: ¿qué beneficios generales se esperan?**

Mayor incremento de las ventas y utilidades de la empresa.

## Objetivos

¿Cuáles son los objetivos del sistema?

* **Poder realizar el registro de las ventas**
* **Tener el registro de los clientes de la empresa.**
* **Generar la facturación de las ventas**
* **Tener el inventario de los productos**

¿cómo impactan en el logro de las metas de negocio?

* + **Un incremento en el porcentaje de utilidades**
  + **El inventario de los productos actualizados**
  + **Registro actualizado de las ventas**

## Alcance

¿Cuáles aspectos se incluyen en el proyecto?

La creación de un sistema de ventas que permite realizar el registro de las ventas, los clientes, la facturación y tener el manejo del inventario de los productos.

¿cuáles aspectos queden excluidos del proyecto?

El sistema no manejara la contabilidad, esta se debe realizar en un sistema externo.

## Factores críticos de éxito

¿Cuáles factores se consideran fundamentales para el éxito del proyecto?

* + **Contar con los desarrolladores disponibles**
  + **Que no haya ambigüedad en el proceso de ventas**
  + **Contar con la información actualizada de los productos**

## PRINCIPALES HITOS DEL PROYECTO

¿Cuáles son los entregables de este primer semestre? ¿por qué se seleccionaron estas áreas?

|  |  |
| --- | --- |
| **Hito / Entregable** | **Fecha Meta** |
| Modelo conceptual general | S07 |
| Ciclo uno de desarrollo  Módulo de inventario de productos | S13 |
| Ciclo dos de desarrollo  Módulo de ventas, clientes y facturación | S17 |