****

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**FACULTAD DE INGENIERIA**

**Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas**

**Informe Final**

**SISTEMA DE GESTION DE VENTAS DE TELEFONOS CELULARES**

Curso: *Lenguaje de Programación III*

Docente: *Ing Elard Rodriguez Marca*

Integrantes:

***HUILLCA ARONI, Alfredo (2018060903)***

***LOZA FLORES, Midwar Henry (2017059592)***

***MAMANI LAURA, Juan Carlos (2017059565)***

**Tacna – Perú**

***2021***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE VERSIONES | | | | | |
| Versión | Hecha por | Revisada por | Aprobada por | Fecha | Motivo |
| 1.0 | MPV | ELV | ARV | 10/10/2020 | Versión Original |

INDICE GENERAL

1. Antecedentes 1
2. Planteamiento del Problema 4
   1. Problema
   2. Justificación
   3. Alcance
3. Objetivos 6
4. Marco Teórico
5. Desarrollo de la Solución 9
   1. Análisis de Factibilidad (técnico, económica, operativa, social, legal, ambiental)
   2. Tecnología de Desarrollo
   3. Metodología de implementación

(Documento de VISION, SRS, SAD)

1. Cronograma 11
2. Presupuesto 12
3. Conclusiones 13

Recomendaciones 14

Bibliografía 15

Anexos 16

Anexo 01 Informe de Factiblidad

Anex0 02 Documento de Visión

Anexo 03 Documento SRS

Anexo 04 Documento SAD

Anexo 05 Manuales y otros documentos

1. **Antecedentes**

El diseño e implementación del sistema de gestión de ventas de la empresa TACNACELL SAC, que su rubro principal es la venta de teléfonos celulares al por menor y que se busca controlar el stock de sus productos, mejorar el proceso de venta, mejorar el proceso de atención al cliente, logrando un posicionamiento competitivo en el ámbito regional y satisfacer las necesidades de sus clientes. Concluye que el sistema informático del proceso de Ventas de la empresa brindara información satisfactoriamente para los reportes utilizados de acuerdo a los datos de la presente proyecto, ya que busca obtener una considerable mejora en el control de sus procesos de ventas analizando la problemática actual e identificando las causales y estableciendo objetivos que permitan superar las debilidades del proceso.

1. **Planteamiento del Problema**
   1. **problema**

En los actuales procesos de en la empresa, tales como las ventas y compras, se gestiona de manera física, en escrito, es por ello que se requiere un sistema que gestione dichos proceso para agilizar y/o optimizar los procesos.

Para optimizar dichos procesos se implementará los siguientes módulos:

Compras: tendrá relación con la cantidad de productos en existencias, es decir solo se encargará de interactuar con el aumento en la cantidad de productos.

Ventas: es lo contrario de compras, es decir ésta función solo reducirá las existencias de productos.

Inventarios: se relacionará con todos los datos, para hacer informes acerca del control de productos.

* 1. **Justificación**

Lo que se desea lograr conEl presente documento es el desarrollo del “Sistema informático para la Administración y control de ventas de celulares” para poder mejorar las condiciones actuales de los procesos realizados en el área objeto de estudio.

A través del documento se podrá mostrar de manera abstracta los sistemas propuesto y comprender de manera clara y precisa los conceptos y requerimientos, a través de usos de herramientas de diseño de software se desarrollara el proyecto de manera correcta en cada uno de sus procesos de desarrollo.

* 1. **Alcance**

Al concluir este proyecto se obtiene que:

* El sistema de ventas realizara la administración de los productos, ventas, usuarios y clientes; tales como, registrar y modificar datos.
* El sistema posee un mayor control de usuario.
* El sistema podrá mostrar realizar el cierre de caja de todas las ventas del día, en el cual generara las ganancias del día.
* El sistema proporcionara el balance de ingresos y egresos de un periodo determinado.

1. **Objetivos**

**3.1. Objetivo general**

Implementar un sistema de gestión de ventas para la mejora de procesos de negocio en la empresa TACNACELL SAC.

**3.2. Objetivos Específicos**

* Diseñar y desarrollar la base datos relacionar del sistema.
* Desarrollar el módulo de usuario, para la gestión de acceso al sistema.
* Desarrollar el módulo de ventas, para gestión de ventas, y cajas.
* Desarrollar el módulo de productos, para la gestión de stock e inventariado.
* Desarrollar el módulo de clientes, para las consultas respectivas.
* Desarrollar el módulo de compra, para la gestión de compra y proveedores.

1. **Marco teórico**

**Programación en Java**

Java es un lenguaje orientado a objetos, independiente de la plataforma hardware donde se desarrolla, y que utiliza una sintaxis similar a la de C++ pero reducida. Es un lenguaje con una curva de aprendizaje baja (se puede decir que es fácil de aprender) y que dispone de una gran funcionalidad de base (incrementada por la gran cantidad de código de terceros existente). Java, como lenguaje de programación, ofrece un código robusto, que ofrece un manejo automático de la memoria, lo que reduce el número de errores.

**Programación en 3 capas:**

La programación por capas es un modelo de desarrollo software en el que el objetivo primordial es la separación (desacoplamiento) de las partes que componen un sistema software o también una arquitectura cliente-servidor: lógica de negocios, capa de presentación y capa de datos. De esta forma, por ejemplo, es sencillo y mantenible crear diferentes interfaces sobre un mismo sistema sin requerirse cambio alguno en la capa de datos o lógica.

**Metodología RUP**

La metodología de desarrollo RUP por sus siglas en inglés ó Proceso de Desarrollo Unificado es un proceso de desarrollo de software y junto con el Lenguaje Unificado de Modelado UML, constituye la metodología estándar más utilizada para el análisis, implementación y documentación de sistemas orientados a objetos. El RUP no es un sistema con pasos firmemente establecidos, sino un conjunto de metodologías adaptables al contexto y necesidades de cada organización.

1. **Desarrollo de la Solución** 
   1. **Análisis de Factibilidad**

El sistema propuesto es viable como lo detalla en documento de factibilidad. Detallamos en resume lo siguiente:

* **Factibilidad económica**

En el estudio de factibilidad económica, la empresa cuenta con los recursos económicos para implementar en el sistema en su empresa.

* **Factibilidad técnica**

La empresa posee recurso necesario de hardware y software para alojar el sistema de manera local. También cuenta con acceso a internet estable que cabe la posibilidad que implantación su base de datos sea alojado en la nube.

* **Factibilidad operativa**

En la factibilidad operativa, la empresa cuenta con el persona necesario la operatividad del sistema, ya que el sistema propuesto será importante en le proceso de ventas, por el cual el sistema estará funcionando todos los que se laboran.

* 1. **Tecnología de Desarrollo**

**NetBeans IDE:** es un entorno de desarrollo integrado libre, hecho principalmente para el lenguaje de programación Java. Existe además un número importante de módulos para extenderlo. NetBeans IDE es un producto libre y gratuito sin restricciones de uso.

**XAMPP** es un paquete de software libre, que consiste principalmente en el sistema de gestión de bases de datos MySQL, el servidor web Apache y los intérpretes para lenguajes de script PHP y Perl.

**MySQL** es un sistema de gestión de bases de datos relacional desarrollado bajo licencia dual: Licencia pública general/Licencia comercial por Oracle Corporation y está considerada como la base de datos de código abierto más popular del mundo,​ y una de las más populares en general junto a Oracle y Microsoft SQL Server, todo para entornos de desarrollo web.

**DRAW.IO** es la tecnología de facto para construir software de diagramación. Es una pila de código abierto y una aplicación de usuario final que se usa más ampliamente que cualquier otro software de diagramación basado en navegador.

**c. Metodología de implementación**

La mitología utilizada para proceso de desarrollo de del presente proyecto de software es con el Lenguaje Unificado de Modelado UML, constituye la metodología estándar más utilizada para el análisis, implementación y documentación de sistemas orientados a objetos. En el cual se detalla en la documentación desarrollara de vicionamiento, factibilidad, SRS y SAD

1. **Cronograma**

El programa de desarrollo de equipo de trabajo.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Actividad \ Semana** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **1** | Análisis de visionamiento | **X** |  |  |  |
| **2** | Análisis de factibilidad | **X** |  |  |  |
| **3** | Análisis de requerimientos | **X** | **X** |  |  |
| **4** | Diseño de base de datos | **X** | **X** |  |  |
| **5** | Diseño de interfaces |  | **X** |  |  |
| **7** | Diseño de arquitectura del sistema |  |  | **X** | **X** |
| **6** | Codificación del sistema |  |  | **X** | **X** |
| **8** | Informe final del proyecto |  |  |  | **X** |

1. **Presupuesto**

**Costos totales del desarrollo del sistema**

Evaluación del total de costos que se generan a los largo del desarrollo del proyecto.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Descripción** | | **Sub Total** |
| 1 | Costos Generales | | S/. 131.00 |
| 2 | Costos operativos durante el desarrollo | | S/. 40.00 |
| 3 | Costos del ambiente | | S/. 179.00 |
| 4 | Costos de personal | | S/. 2500.00 |
|  |  | **Total** | S/. 3750.00 |

**Conclusiones**

En conclusión el desarrollo de presente proyecto, es importante contar con los recursos necesarios para cumplir con las metas, y así tener la satisfacción de lograr terminar el proyecto, también es importante la conformidad del cliente con el sistema propuesto.

El resultado del sistema de gestión de ventas en cuanto a su funcionamiento es satisfactoriamente en el proceso de venta tales como registro de producto, pedido, compras y control de los productos tecnológicos en el almacén.

**Recomendaciones**

Para que el sistema propuesto pueda alojarse sin ningún problema y además tener un correcto funcionamiento, la empresa debe tener un ordenar con buena condiciones de uso y funcionalidad, además de los recursos que requiere el sistemas.

También es necesario realizas un capacitación previa a los futuros usurios del sistemas, par aque no haya percances en sus uso, ya que podría generar problemas durante las ventas.

**Bibliografía**

* Escudero J. Proceso de ventas (2014), **Proceso de ventas,** Paraninfo, Madrid, España
* Linares Cambero, D. (2015) **Diseño e implementación de un sistema de compra venta, para mejorar el proceso de ventas de la empresa “MEGASERVICE.NET SAC”** (tesis pregrado) Universidad Nacional de la Amazonia Peruana. Iquitos, Perú.