



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADO
CIBERTEC - EA**

SISTEMA DE VENTAS

**DOCENTE:
JOSE MIGUEL FLORES INGARUCA**

**6to-CICLO
SECCION T5XT**

**SEMESTRE
2023 – I**

ALUMNOS:

Postillos Pedroso Samme Hamel - i202113777

Lucero Andrea Cuadros Paredes - i202120465

Brayan Rodrigo Bautista Albites - i202113868



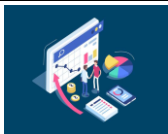
Resumen:

En el presente proyecto, se desarrolló e implementó un software que permite el mantenimiento, consulta y mayor control. Nuestro sistema se llama "Sistema Ventas". El objetivo fue aplicar soluciones algorítmicas usando el lenguaje de programación "Java" a través de un Entorno de Desarrollo Integrado (IDE) llamado "Spring" y usando el gestor de base de datos MySQL y también el Itelligen IDEA, así como el Visual Studio. Asimismo, se implementaron librerías externas, las cuales nos permitieron la mejora de tecnología implementada en el software. Se realizó una conexión a Base de Datos con la finalidad de poder: Registrar, Actualizar, Eliminar producto, empleados y clientes.



Introducción:

La tecnología de la información se ha vuelto una herramienta clave desde hace ya varios años para la mejora continua en los procesos de cualquier organización. Cada vez el mercado se vuelve más competitivo debido a los diferentes avances tecnológicos que ocurren a nivel mundial lo que ocasiona que las empresas no solo busquen cumplir metas y objetivos que tuvieran actualmente sino también empezar a plantearse retos e idear nuevas maneras de mejorar sus procesos. En el mercado actual ya no solo basta ofrecer un producto que satisfaga las necesidades del consumidor, ya no sale de su casa a buscar lo que quiere, más bien el mercado debe poder saber cómo llegar a este y crearle la necesidad. Este cambio solo puede ser bien atendido gracias a una correcta toma de decisiones que involucra a toda la organización, pero a su vez, estas decisiones tienen que estar correctamente sustentadas sobre una base confiable y segura. Para poder formar esta base un componente indispensable es el manejo eficaz y eficiente de los datos y la información que se pueda sacar de estos y pueda ser relevante para la empresa. En esta idea presentada es donde empiezan a aparecer conceptos como Cloud Computing, metodologías ágiles, sistemas de gestión, Infraestructura como servicio, que apoyados por herramientas, estrategias, técnicas y metodologías, permiten a las organizaciones alcanzar esos indicadores que necesitan. Actualmente existen un sin número de herramientas que permiten la implementación de sistemas de venta o facturación o inventario, pero a su vez son muy difíciles de poder usar eficientemente debido a diferentes factores como el alto precio de adquisición o los honorarios de los profesionales expertos en este ámbito.



OBJETIVOS SMART

		<u>S</u>	<u>M</u>	<u>A</u>	<u>R</u>	<u>I</u>
1	Basado en la fuerza Componentes de la meta	Mejorar el proceso de ventas y manejo de inventario.	Mejorar el proceso de ventas y manejo de inventario de la empresa, implementando o un sistema de gestión más rápido, fácil y claro.	Mejorar un 40% el proceso de ventas y manejo de inventario de la empresa, implementando un sistema de gestión más rápido, fácil y claro.	Mejorar un 40% el proceso de ventas y manejo de inventario de la empresa, implementando o un sistema de gestión más rápido, fácil y claro, con el fin de Minimizar el tiempo de toma de pedido y optimizar el tiempo de atención a los clientes.	Mejorar un 40% el proceso de ventas y manejo de inventario de la empresa, implementando un sistema de gestión más rápido, fácil y claro, con el fin de Minimizar el tiempo de toma de pedido y optimizar el tiempo de atención a los clientes, durante el 3er trimestre del presente año.
2		Emitir comprobantes electrónicos de ventas .	Emitir los comprobantes electrónicos de ventas como indica la SUNAT antes de la fecha límite impuesta.	Emitir al 100% los comprobantes electrónicos de ventas como indica la SUNAT antes de la fecha límite impuesta.	Emitir al 100% los comprobantes electrónicos de ventas como indica la SUNAT antes de la fecha límite impuesta, con el fin de tener todo en regla y automatizado.	Emitir al 100% los comprobantes electrónicos de ventas como indica la SUNAT antes de la fecha límite impuesta, con el fin de tener todo en regla y automatizado, durante el 3er trimestre del presente año.



3		Aumentar las ventas mensuales.	Aumentar las ventas mensuales.	Aumentar las ventas mensuales en un 10% durante el resto del año de operaciones.	Aumentar las ventas mensuales en un 10% durante el resto del año de operaciones, con la nueva implementación de control de sistema.	Aumentar las ventas mensuales en un 10% durante el resto del año de operaciones, con la nueva implementación de control de sistema, en el ultimo periodo del año.
---	--	--------------------------------	--------------------------------	--	---	---



JUSTIFICACION DEL PROYECTO

- **BEBEFICIARIOS DIRECTOS**

- Los beneficiarios directos son los gerentes y encargados de la empresa, ya que con un mejor control y automatización en los procesos de ventas, la calidad del servicio tendrá una mejor acogida.

- **BENEFICIARIOS INDIRECTOS**

- Los beneficiarios indirectos son los clientes, al mejorar el control y calidad de atención, los clientes estarán más satisfechos con el servicio.



Definición y Alcance:

a) Dentro del Alcance

El alcance del presente documento es describir la conformación y desagregación del Proceso, para controlar los procesos para un Sistema de Ventas. El sistema que se desea proponer permitirá contribuir y mejorar la eficacia y transparencia de este proceso gestionando adecuadamente los procesos como registrar, actualizar, eliminar, etc. Los requerimientos del sistema para el módulo propuesto serán obtenidos a partir de la Matriz de Actividades vs Requisitos y serán obtenidos detallados en el documento de Especificación de Software.

b) Fuera del Alcance

Está fuera del alcance de este proyecto, las necesidades de automatización de procesos que se encuentren directamente relacionados con el proceso de contrataciones y adquisiciones de bienes del servicio contratados, u otros del proceso relacionados y que se ha sido definido en el manual de procedimientos externos.



PRODUCTOS ENTREGABLES

1 LISTADO DE USUARIOS

Google Meet: mns-icop-102 SistemaVentasFront Error en Registro Ventas

localhost:4200/usuarios

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Listado de Usuarios

Agregar

Código	User Name	Password	Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	Rol	
1	samme		Samme	Postillos	Pedroso	Administrador	Editar Delete
2	SammePos		Samme	Postillos	Pedroso	Administrador	Editar Delete

2 LISTADO DE CLIENTES

Google Meet: mns-icop-102 SistemaVentasFront Error en Registro Ventas

localhost:4200/clientes

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Listado de Clientes

Agregar

Código	Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	Tipo de Documento	Número de Documento	Dirección	Correo	
1	Brayan	Bautista	Albites	D.N.I.	81434345	Surquillo	albitesrodrigo@gmail.com	Editar Delete
2	Samme	Postillos	Pedroso	D.N.I.	11223344	Huaral	sammepostillos@gmail.com	Editar Delete
3	Lucero	Cuadros	Paredes	D.N.I.	147896325	San Martin de Porres	lucerotlv@gmail.com	Editar Delete
4	Brayan	Bautista	Albites	D.N.I.	81434345	Surquillo	albitesrodrigo@gmail.com	Editar Delete
5	Samme	Postillos	Pedroso	D.N.I.	11223344	Huaral	sammepostillos@gmail.com	Editar Delete
6	Lucero	Cuadros	Paredes	D.N.I.	147896325	San Martin de	lucerotlv@gmail.com	Editar Delete



3 LISTADO DE EMPLEADOS

Google Meet: mns-icop-kcz SistemaVentasFront Error en Registro Ventas

localhost:4200/empleados

Login CIBLR LLC Facebook (18) YouTube Recibidos (139) Correos (202113) GD3 online Debug Spring Initializr Scrics LiveAction d Descargas Call of D P-CALL OF DUTY M Descargas Call

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Listado de Empleados

Agregar

Código	Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	Tipo de Documento	Número de Documento	Dirección	Correo	Teléfono	Fecha de Nacimiento	Estado	
1	Samme	Postillos	Pedroso	D.N.I.	12345678	av Iso naturales	postillos@gmail.com	123456789	2023-08-13	Activo	<div>Editar</div> <div>Delete</div>

4 LISTADO DE PRODUCTOS

Google Meet: mns-icop-kcz SistemaVentasFront Error en Registro Ventas

localhost:4200/productos

Login CIBLR LLC Facebook (18) YouTube Recibidos (139) Correos (202113) GD3 online Debug Spring Initializr Scrics LiveAction d Descargas Call of D P-CALL OF DUTY M Descargas Call

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Listado de Productos

Agregar

Código	Categoría	Descripción	Precio	Stock	Acciones
1	Jugos	Chicha Morada	8.5	60	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
2	Jugos	Jugo de Fresa	8.9	58	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
3	Jugos	Jugo de Mango	8.4	56	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
4	Jugos	Jugo de Melón	7.8	62	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
5	Jugos	Jugo de Papaya	7.5	64	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
6	Jugos	Chicha Morada	8.5	60	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
7	Jugos	Jugo de Fresa	8.9	58	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
8	Jugos	Jugo de Mango	8.4	56	<div>Editar</div> <div>Delete</div>
9	Jugos	Jugo de Melón	7.8	62	<div>Editar</div> <div>Delete</div>



5 CATALOGO DE PRODUCTOS







Google Meet: nris-icop-kcz SistemaVentasFront Error en Registro Ventas

localhost:4200/catalogo

Login CIBERLUC Facebook (18) YouTube Recibidos (139) Correos (202113) GD3 online Dobeg... Spring Initializer Seisio LiveAction d... Descargar Call of D... P-CALL OF DUTY M... Descargar Call...

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Catálogo de Productos

Chicha Morada  S/. 8.5 Chicha Morada Agregar al carrito	Jugo de Fresa  S/. 8.9 Jugo de Fresa Agregar al carrito	Jugo de Mango  S/. 8.4 Jugo de Mango Agregar al carrito
Jugo de Melón 	Jugo de Papaya 	Chicha Morada 

6 CARRITO DE COMPRAS

Google Meet: nris-icop-kcz SistemaVentasFront Error en Registro Ventas




localhost:4200/carrito

Login CIBERLUC Facebook (18) YouTube Recibidos (139) Correos (202113) GD3 online Dobeg... Spring Initializer Seisio LiveAction d... Descargar Call of D... P-CALL OF DUTY M... Descargar Call...

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Carrito de Compras

¡Estás a un solo paso de finalizar tu compra...!!!

Item	Descripción	Precio	Cant	SubTotal	Acción
1	 Chicha Morada	8.5	<input type="text" value="2"/>	17	Eliminar
2	 Jugo de Fresa	8.9	<input type="text" value="1"/>	8.9	Eliminar
3	 Jugo de Mango	8.4	<input type="text" value="1"/>	8.4	Eliminar

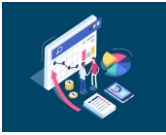
Generar Compra

Subtotal:
34.3

Descuento:
S/. 0.00

Total Pagar:
34.3

[Realizar Pago](#)



7 ACTUALIZAR USUARIOS

Google Meet: mns-icop-kcz SistmaventasFront Error en Registro Ventas

localhost:4200/editarUsuario

Login CIBLR LLC Facebook (18) YouTube Recibidos (139) Correos (202113) GD3 online Debug Spring Initializr Scrics LiveAction d... Descarga Call of D... D-CALL OF DUTY M... Descarga Call...

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Actualizar Usuarios

Empleado:
Postillos Pedroso Samme

User Name:
samme

Password:

Rol:
Administrador

Guardar Cancelar

8 AGREGAR USUARIO

Google Meet: mns-icop-kcz SistmaventasFront Error en Registro Ventas

localhost:4200/nuevoUsuario

Login CIBLR LLC Facebook (18) YouTube Recibidos (139) Correos (202113) GD3 online Debug Spring Initializr Scrics LiveAction d... Descarga Call of D... D-CALL OF DUTY M... Descarga Call...

Usuarios Clientes Empleados Productos Catalogo Carrito Compras

Agregar Usuario

Empleado:

User Name:

Password:

Rol:

Guardar Cancelar



10 AGREGAR EMPLEADOS

Google

Meet: non-icop-kcz

Sistema de Ventas Front

Error en Registro Ventas

localhost:4200/nuevoEmpleado

Login CIBLER LLCFacebook(18) YouTubeRecibidos (1) g...Correo: 120211377...GD3 online Debug...Spring InitializerSeries LiveAction d...Descargar Call of D...D-CALL OF DUTY M...Descargar Call...

Usuarios

Clientes

Empleados

Productos

Catalogo

Carrito

Compras

Agregar Empleados

Nombre:

Apellido Paterno:

Apellido Materno:

Tipo de Documento:

Número de Documento:

Dirección:

Correo:

Teléfono:

Fecha de Nacimiento:

Estado:

Activo

Guardar

Cancelar



12 ACTUALIZAR PRODUCTOS

The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'localhost:4200/editarProducto'. The page title is 'Actualizar Productos'. The form contains the following data:

Field	Value
Categoría:	Jugos
Descripción:	Jugo de Papaya
Precio:	7.5
Stock:	64

At the bottom of the form are two buttons: 'Guardar' (Save) and 'Cancelar' (Cancel).



CONCLUSIONES

- 1 Existen muchos restaurantes en nuestro mercado y aparecen más a lo largo del tiempo, es un mercado difícil pero que siempre cuenta con clientes, se debe estar muy atento a lo que hacen los competidores y en base a ello tomar decisiones que nos permitan crecer más, aumentar clientes y posicionarnos en el mercado.



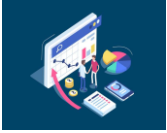
RECOMENDACIONES

- 1 Verificar las actualizaciones compatibles con las aplicaciones a usar.
- 2 Mantener un orden al estructurar el proyecto, tanto con el back y front.



BIBLIOGRAFÍA

- 1.- www.recursodigital.net
- 2.- fao.org/3/a0322s/a0322s04.htm
- 3.- [PLAN DE NEGOCIOS.docx \(live.com\)](#)



ANEXOS

