

Análisis diseño desarrollo e implantación de un sistema de información de inventarios y pagina web para la microempresa fotogendigital lb.

APO1-AA1-EVO2

JORGE ALEJANDRO VARGAS VILLEGAS

JULIO CESAR PALECHOR VALENCIA
Ingeniero de Sistemas de la Universidad del Cauca

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Comunidad virtual
Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información
Regional Valle
2019
Introducción

TABLA DE CONTENIDO

Objetivos

1. Planteamiento del problema o necesidad que pretende solucionar.....	Pág. 3
1.1 ¿Que es lo que se quiere solucionar?.....	Pág. 3
2. Justificación del proyecto.....	Pág. 4
2.1 El análisis del problema debe tener un diagnóstico previo del entorno.....	Pág. 4
2.2 Nombrar los beneficios que ofrece la solución a desarrollar.....	Pág. 4
2.3 “POR QUÉ” se está realizando.....	Pág. 5
2.4 “CUÁL” es su razón de ser.....	Pág. 5
3. Objetivo general.	
3.1 El objetivo general debe estar acorde con el título del proyecto.....	Pág. 6
3.2 Los objetivos específicos.....	Pág. 6
4. Alcance del proyecto (producto, proceso y contexto).....	Pág. 7
4.1 Producto 1.....	Pág. 7
4.2 Producto 2.....	Pág. 9
4.3 Beneficiarios del Proyecto.....	Pág. 12
4.4 Impacto.....	Pág. 12
4.5 Restricciones.....	Pág. 12
4.6 Resultados.....	Pág. 13
5. Bibliografía.....	Pág. 13

1. Planteamiento del problema o necesidad que pretende solucionar.

1.1 ¿Qué es lo que se quiere solucionar o mejorar por medio de un sistema de información?

Lo que se quiere solucionar en este caso son dos falencias primero la falta de oportunidades al promocionar o mostrar los productos y servicios a un mercado más abierto y segundo el manejo primario que se tiene al controlar los ingresos y egresos del inventario y el manejo del historial de sus clientes.

Al exponerse entonces estos diversos problemas que se ficharon para el posterior análisis se plantea estructurar para el primer problema un sistema Software que pueda realizarse bajo los estándares de navegación en Internet, basándose en los diferentes protocolos para su implementación y desarrollo para abrirse a nuevos mercados y por ende a darse a conocer como empresa capaz de ofrecer por este medio sus servicios.

“Una página web, o página electrónica, página digital, o ciberpágina¹² es un documento o información electrónica capaz de contener texto, sonido, vídeo, programas, enlaces, imágenes y muchas otras cosas, adaptada para la llamada World Wide Web (WWW) y que puede ser accedida mediante un navegador web. Esta información se encuentra generalmente en formato HTML o XHTML, y puede proporcionar acceso a otras páginas web mediante enlaces de hipertexto. Frecuentemente también incluyen otros recursos como pueden ser hojas de estilo en cascada, guiones (scripts), imágenes digitales, entre otros.”

Wikipedia.

Con esta información se pretende reacondicionar la manera como dirige sus productos al mercado local, para llevarlo a nuevos horizontes, y con ello crear nuevas estrategias de ventas.

Y para el segundo propósito se desea implementar un software a la medida de las necesidades de normalizar y gestionar todo lo relacionado con productos y clientes para así tener el control total de los mismos y poder con ello conocer las entradas y salidas de sus productos sino también ofrecer valores agregados a sus clientes

“Una base de datos es un conjunto de datos pertenecientes a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para su posterior uso. En este sentido; una biblioteca puede considerarse una base de datos compuesta en su mayoría por documentos y textos impresos en papel e indexados para su consulta. Actualmente, y debido al desarrollo tecnológico de campos como la informática y la electrónica, la mayoría de las bases de datos están en formato digital, siendo este un componente electrónico, por tanto se ha desarrollado y se ofrece un amplio rango de soluciones al problema del almacenamiento de datos.”

Wikipedia

2. Justificación del proyecto.

2.1 El análisis del problema debe tener un diagnóstico previo del entorno.

El diagnóstico general que se tiene sobre la empresa en cuestión es que el nivel de atención y la calidad de sus productos dejan satisfechos todos los que acuden a sus servicios sin embargo el contacto posterior a ellos se hace difícil ya que la empresa no cuenta con las herramientas para mantenerlos actualizados o se hace tediosa la tarea de comunicarse con ellos mediante correos o llamadas telefónicas y no solo eso sino que al no contar con sistema de información diseñado para tal fin reduce enormemente la capacidad de tener sus productos de forma normalizada.

Y su estructura de ventas no están acorde a las nuevas formas de mercadeo por medio del Internet ya que este medio ayudaría a la empresa a abrirse por nuevos mercados y clientes.

2.2 Nombrar los beneficios que ofrece la solución a desarrollar.

Nuevos Clientes.

Se aumentan las ventas.

Accesibilidad 24 horas al día

Bajo costo por publicidad.

Llegar a nuevos mercados con una audiencia global

Muy barato y fácil de crear

Presentar una imagen profesional y creíble

Mejor servicio al cliente

Ahorro de dinero en costos de impresión y distribución

Estabilidad total para su negocio

Opiniones y comentarios de clientes

Y para el otro caso:

Posibilidad de almacenar grandes cantidades de información

Acceso rápido a la información

Eliminación de duplicidades

Seguridad en la información

Independencia de los Datos

Control total de los clientes

2.3 “POR QUÉ” se está realizando.

Para estructurar de manera organizada los procesos de ventas mercadeo e inventarios de la Empresa.

2.4 “CUÁL” es su razón de ser,

La razón de ser de este proyecto es para minimizar las pérdidas y posteriores congelamientos de productos estancados y para el manejo ideal de sus inventarios con un sistema de información hechas para la medida y con ello asegurar en gran medida su permanencia en un mercado que es más agresivo y competitivo.

3. Objetivo general.

3.1 El objetivo general debe estar acorde con el título del proyecto.

El objetivo general que se pretende hacer sobre la gestión de ventas y servicios, y la gestión de procedimientos de inventarios para que se mejoren los procesos tanto de inventarios como en ventas se ideó implementar un sistema de información basado en estos requisitos, para que a su posterior elicitation de requerimientos se hallasen estas dos falencias y a su vez ser capaces de presentar una solución basado en los protocolos estándar como lo es el análisis, identificación, diseño, desarrollo e implementación de un sistema de información para que nos den por medio de ellos una solución que brinde un mejor desempeño tanto en el sector de inventarios como el de ventas brindando con ello satisfacción a las personas implicadas tanto externas como internas.

3.2 Los objetivos específicos

Para tal caso es primero que todo condicionar todo el listado de productos y clientes en un gestor de bases de datos relacionales apoyado en los diferentes software free que existen en el mercado como MySQL ya que esta base de datos es robusta y dinámica y da todas las herramientas necesarias para organizar, gestionar, formular y normalizar los productos y clientes existentes y con ello depurar en gran medida el control sobre estos.

Y segundo ampliar los rangos de mercadeo que ofrecen las nuevas tecnologías por medio de la visualización de la empresa de manera global por vías World Wide Web, ya que las ventas solo vitrinas quedo en el pasado y por ende para poder seguir en marcha a futuro la empresa se ha

propuesto crear un sitio Web que cubra todas las necesidades de mercadeo e imagen y ya que existen en el mercado páginas Web gratuitas gestionados por empresas que prestan sus servidores para este fin.

4. Alcance del proyecto (producto, proceso y contexto).

“Se define como el limite esperado hasta donde se cree puede llegar el proyecto”

Con el fin de dar forma al proyecto se definen como programas alcanzables y verificables estos:

4.1 Producto 1.

1. SQLite

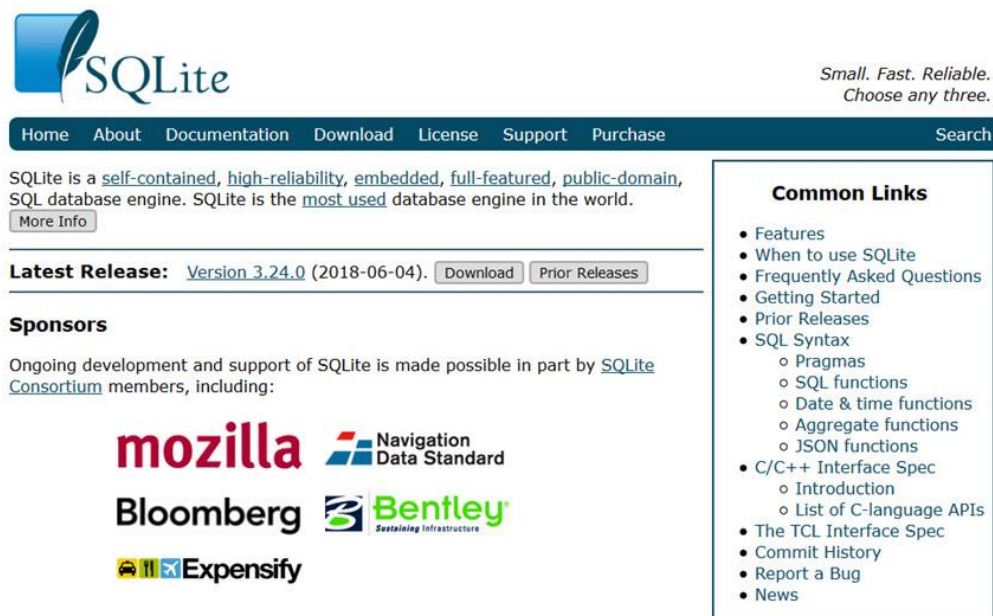


Fig 1. <https://business.tutsplus.com/es/articles/best-free-open-source-mac-database-software-2018--cms-31480>

Proceso.

“SQLite es un sistema de gestión de bases de datos relacional compatible con ACID, contenida en una relativamente pequeña (~275 kiB)² biblioteca escrita en C. SQLite es un proyecto de dominio público¹ creado por D. Richard Hipp.

A diferencia de los sistema de gestión de bases de datos cliente-servidor, el motor de SQLite no es un proceso independiente con el que el programa principal se comunica. En lugar de eso, la biblioteca SQLite se enlaza con el programa pasando a ser parte integral del mismo.

El programa utiliza la funcionalidad de SQLite a través de llamadas simples a subrutinas y funciones. Esto reduce la latencia en el acceso a la base de datos, debido a que las llamadas a funciones son más eficientes que la comunicación entre procesos. El conjunto de la base de datos (definiciones, tablas, índices, y los propios datos), son guardados como un solo fichero estándar en la máquina host. Este diseño simple se logra bloqueando todo el fichero de base de datos al principio de cada transacción.

Contexto.

Código de SQLite es de dominio público, que es gratis para uso comercial o privado.

Este sistema de gestión de base de datos relacional es uno de los más populares motores de base de datos, con literalmente miles de millones de despliegues. SQLite es conocido por su fiabilidad, con un equipo internacional de desarrolladores a tiempo completo. También incluye documentación a través de la Página Web de SQLite así como foros de discusión para responder a las preguntas tipo de apoyo.”

4.2 Producto 2.

Google Mi negocio.



Fig 2. <https://www.google.com.co/business/how-it-works/website>

Proceso.

Google Mi Negocio es una herramienta gratuita y fácil de usar para que las empresas y organizaciones administren su presencia en línea en Google, incluidos Búsqueda y Maps. Para ayudar a tus clientes a encontrar tu empresa y contarles su historia, verifica y edita la información de tu negocio.

Utiliza Google Mi Negocio para administrar la forma en que aparece la información de tu empresa en Google, incluidos Búsqueda y Maps, sin costo.

Interactúa con clientes nuevos y existentes para contarles la historia de tu empresa.

Contexto.

Administra la información



Fig. 3

Administra la información que los usuarios de Google ven cuando buscan tu empresa o los productos y servicios que ofreces. Las empresas que verifican su información con Google Mi Negocio tienen el doble de probabilidades de ganarse la confianza de los consumidores. Cuando las personas busquen tu empresa en la Búsqueda de Google y Google Maps, asegúrate de que tengan acceso a información como tu horario de atención, tu sitio web y la dirección de tu empresa.

Interactúa con los clientes

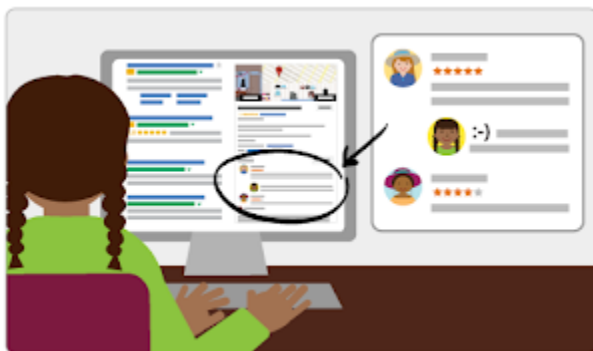


Fig 4.

Lee y responde las opiniones de los clientes, y publica fotos que resalten lo que haces. Las empresas que agregan fotos a sus fichas reciben un 42% más de solicitudes de instrucciones sobre cómo llegar en automóvil en Google Maps y un 35% más de clics a través de los sitios web que las empresas que no lo hacen.

Comprende y expande tu presencia



Fig. 5.

Consulta estadísticas sobre cómo los clientes buscaron tu empresa y de dónde provienen.

También puedes ver información como la cantidad de personas que llamaron a tu empresa directamente desde el número de teléfono que aparece en los resultados de la búsqueda local en Maps y la Búsqueda de Google. Para dar a conocer tu trabajo, crea campañas inteligentes y realiza un seguimiento de su rendimiento sin problemas cuando todo esté listo.

Comenzar es fácil y gratis.

Usa los dispositivos móviles



Fig. 6.

¿Prefieres usar dispositivos móviles? Descarga la app para dispositivos móviles gratuita de Google Mi Negocio para acceder a tu cuenta y actualizar la información de tu empresa desde cualquier lugar.

Con base a esto se puede concluir que financieramente es rentable dando énfasis a los límites programados lo único que no está incluido son mejoras de soporte que solo están destinadas a licencias pagadas.

4.3 Beneficiarios del Proyecto:

Los Beneficiarios de primera mano son los integrantes de la empresa FotoGenDigital LB ya que contarán con el sistema adecuado para mejorar la empresa y segundo los clientes, ya que por este sistema también estarán directamente vinculados con tales servicios.

4.4 Impacto:

Social: Será clave fundamental ya que los clientes son la razón de este proyecto.

Económico: Valor agregado ya que no trae consigo costos de licencias.

Tecnológico: Porque estará a la vanguardia posicionando la empresa a nivel global, y minimizando los procesos de su productos.

4.5 Restricciones

Uno de los puntos a favor sobre este ítem es que el alcance en cuestión de tiempo y costos está al alcance para desarrollar óptimamente esta ejecución ya que las herramientas están disponibles 24 horas y la distancia a través de ellos es nula.

Algunos riesgos en los proyectos:

Contando que el soporte principal de este Sistema de información que son los recursos tecnológicos (PC, Cámaras, Luces, Medios Audiovisuales Internet), no están exentas de sufrir pérdidas de electricidad y por tal motivo se congelen de momento la dinámica de la empresa. Otro factor importante esta en nula actualización y mejoras en los sistemas en cuestión ya que por ser de grado SoftwareFree no provee por tales motivos aquellos sistemas.

4.6 Resultados:

Son aquellos logros concretos y observables del proyecto.

En definitiva al medir los pros y los contras estamos ante un Sistema capaz de redirigir y mejorar drásticamente los procesos que se manejaban anteriormente y de dar optimo alcance competitivo a nivel global teniendo en cuenta que con la adquisición de este sistema damos un paso agigantado en el resultado positivo de la empresa.

Y al avanzar por medio de este sistema la empresa se dará cuenta de cómo un sistema de información bien estructurado quitara dolores de cabeza y como el tiempo deja de ser un impedimento para la oportuna entrega y servicios que ofrece la misma.

5. Bibliografía:

<https://support.google.com/business/answer/3038063?hl=es-419>

<https://business.tutsplus.com/es/articles/best-free-open-source-mac-database-software-2018--cms-31480>