

# SPORTWEARS

## Informe de Análisis

**Autor(es):**

- Garay Isidoro América Paola
- Aquino Yepez Danira Belem
- Sánchez Urbina Braulio Jesús

Revisor: Edgar Israel García Otamendi

Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer"

Elaboración de un informe de análisis para implementación de un sistema de información

Actividad 1.1.1. Identificar y obtener la misión, visión, planes, objetivos, funciones y actividades de la empresa.

## Misión

Innovar, liderar, mejorar y proporcionar productos deportivos (ropa deportiva) así como servicios de mejor calidad a clientes globales, para poder marcar la diferencia a través de nuestra ropa y estar a la vanguardia en las tendencias de moda. Asimismo, mejorar la calidad de vida de nuestros socios comerciales y todo nuestro equipo de trabajo, garantizar a nuestros clientes una experiencia de compra agradable y satisfactoria.

## Visión

Ser una empresa líder y reconocida en el medio de venta de ropa y artículos deportivos, lograr extendernos para crear nuevas cadenas de almacenes, proporcionando cada día un servicio de excelencia a nuestros clientes y que al mismo tiempo nos permitan competir en el mercado nacional con los mejores precios del mercado, darnos a conocer a través de los diferentes medios de comunicación.

## Objetivos:

Ofrecer ropa de mejor calidad que logre satisfacer las necesidades y gustos de nuestros, ofrecer vestimenta enfocada en las tendencias de moda que logre cumplir los requerimientos de estilo en el segmento de mercado.

## Localización

Haciendas de Tizayuca, HGO, hacienda Temascaltepec #136

Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer"

Elaboración de un informe de análisis para implementación de un sistema de información

Actividad 1.1.2. Identificar la estructura organizacional de la empresa.



Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer"

Elaboración de un informe de análisis para implementación de un sistema de información

Actividad 1.1.3. Identificar el área particular donde se aplicará el sistema de información.

## DEPARTAMENTO DE VENTAS

El área de establecimiento de nuestro sistema de información será dentro del área de ventas ya que este departamento es portador de Información muy valiosa para la empresa, ya que se encuentra en contacto directo con los clientes, por lo que obtienen una retroalimentación directa de las acciones desarrolladas por el resto de áreas.

El departamento tiene que tener siempre en cuenta los diversos productos de los que dispone, así como los precios, tallas, modelos populares más vendidos y menos vendidos, así como todos los factores que influyen desde la compra del producto hasta su entrega, además del servicio posterior a la venta que se le va a ofrecer al cliente como devoluciones de producto, cambios de talla etc.

Queremos tener un mejor control de ventas que nos ayude a recopilar la información de los clientes y registrar correctamente los precios de los productos.

Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer"

Elaboración de un informe de análisis para implementación de un sistema de información

Actividad 1.1.4. Identificar las funciones realizadas en área de aplicación del sistema de información.

AREA	FUNCIONES	ACTIVIDADES
<b>Ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Establecer metas de ventas por periodo de tiempo</li><li>• Desarrollar buenas estrategias para atraer clientes</li><li>• Mejorar la atención al cliente</li><li>• Promocionar a la empresa</li><li>• Implementar herramientas para aumentar la productividad del equipo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar investigación de mercado</li><li>• Realizar campañas junto al equipo de marketing</li><li>• Manejo de cuentas con los clientes</li><li>• Asignación de tareas al personal del área</li><li>• Realizar monitoreo de desempeño</li><li>• Crear estrategias para las necesidades del mercado</li></ul>

## Fase 1. Análisis.

### Subfase 1.1. "Conocer el ayer"

Elaboración de un informe de análisis para implementación de un sistema de información

### Persona a entrevistar y su cargo en la empresa:

- Reyna Alicia Fernández Ángeles encargada del área de ventas de la empresa SportWears
  - ❖ Planifica y coordina la distribución a través de diferentes canales: minorista, multimarca, comercio electrónico. Cada una de estas áreas es responsabilidad de otro profesional que informa al director de ventas.

### Entrevista

1. ¿Cuáles son los productos más vendidos y menos vendidos de su empresa?
2. ¿Considera que su área requiera de una implementación tecnológica para funcionar de forma más eficiente? ¿Por qué?
3. ¿Cuáles son las deficiencias que ha podido detectar dentro de esta área?
4. ¿Qué procesos se llevan al cabo para capacitar al personal de su área?
5. ¿Cuántas personas tiene usted a su cargo?
6. ¿Cuáles son las actividades que usted realiza dentro de su área de trabajo?
7. ¿Cuáles son las estrategias que implementan dentro de su área para tener un mayor control?
8. Dentro de su área de trabajo ¿Cuál es la actividad más difícil que usted considera?

### Preguntas de Escala Nominal

1. Alcanzan las metas de ventas:

1	2	3	4	5
Nuca	Casi nunca	Regularmente	Casi siempre	Siempre

2. ¿Qué tan bueno considera que es el control dentro de su área?

1	2	3	4	5
Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno

3. ¿Qué tan eficiente considera que es el monitoreo de desempeño?

1	2	3	4	5
Muy deficiente	Deficiente	Regular	Eficiente	Muy bueno

4. ¿Qué tan buenas son las estrategias para atraer los clientes?

1	2	3	4	5
Muy malos	Malas	Regular	Bueno	Muy bueno

5. ¿Qué tanto incrementa la productividad del equipo con las herramientas que utilizan actualmente?

1	2	3	4	5
Nada	Muy poco	Lo normal	Mucho	Bastante

Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer", Presente/prácticas ágiles.

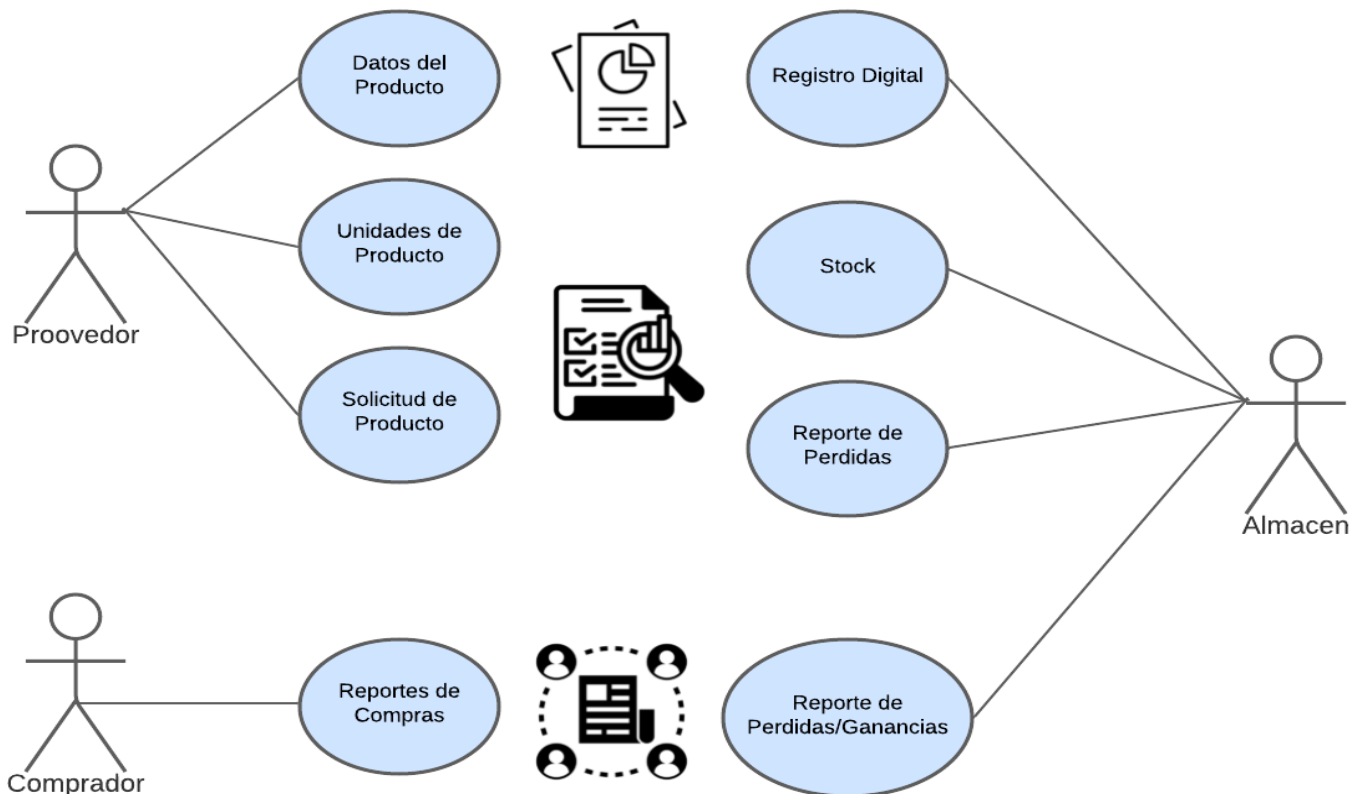
Se hace un análisis documental llevado a cabo en base a la investigación sobre una empresa y más específicamente, un área dentro de esa empresa.

Actividad 1.1.6. Elaborar el diagrama de flujo de datos de los procesos

### Diagrama de Contexto



### Diagrama de Casos de Uso



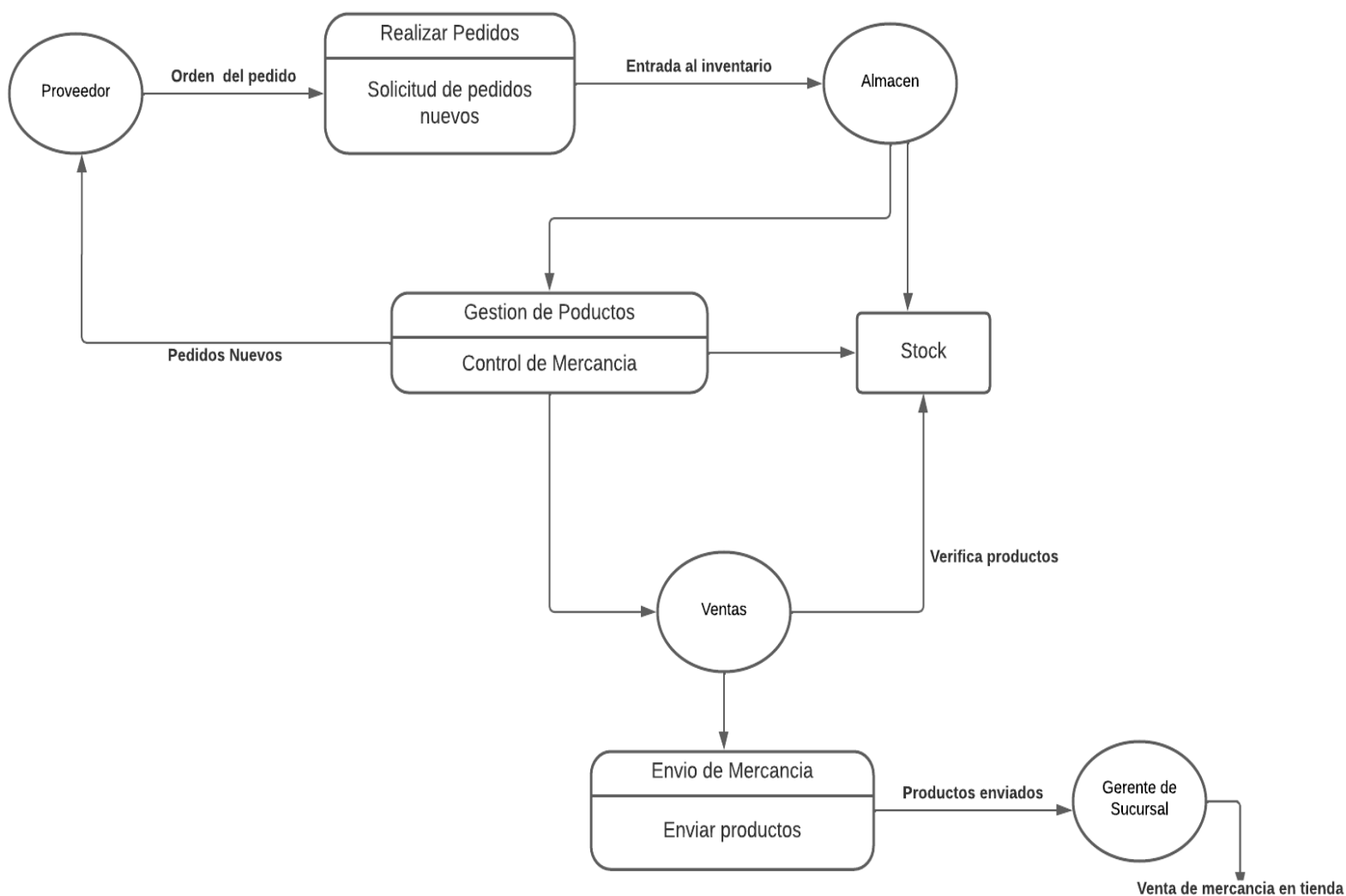
Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer", Presente/prácticas ágiles.

Se hace un análisis documental llevado a cabo en base a la investigación sobre una empresa y más específicamente, un área dentro de esa empresa.

## Diagrama de Flujo de Datos

Actores	Gerente de almacén, proveedores, gerentes de sucursales
Descripción	El gerente de almacén supervisa las actividades de abastecimiento y distribución de los productos, el proveedor abastece los productos necesarios a una empresa y los gerentes de sucursales asesoran a los empleados de la tienda y se encarga de revisar y almacenar la mercancía que llega.
Datos	Datos de los productos
Estimulo	Entrada/salida de mercancía
Respuesta	Pedidos
Comentarios	Estos puestos son muy importantes en la gestión de los productos, toda su manipulación desde que llega hasta que sale del almacén.





Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer", Presente/prácticas ágiles.

Se hace un análisis documental llevado a cabo en base a la investigación sobre una empresa y más específicamente, un área dentro de esa empresa.

## Descripción del Flujo de Datos

<b>Id:</b>	
<b>Nombre: Proveedor</b>	
<b>Descripción:</b> Un proveedor es una persona que ayuda a suministrar y abastecer a otras empresas, los recursos, bienes o productos necesarios para que puedan llevar a cabo su actividad económica.	
<b>Origen:</b> Proveedor	<b>Destino:</b> Almacén
<b>Tipo de Flujo de Datos:</b> Archivo <input type="checkbox"/> Pantalla <input type="checkbox"/> Informe <input checked="" type="checkbox"/> Formulario <input type="checkbox"/> Interno <input type="checkbox"/>	
<b>La Estructura de Datos que viaja con el flujo:</b>	<b>Volumen/Tiempo:</b>
Información del proveedor	
<b>Comentarios:</b> El proveedor es la persona encargada de suministrar y proporcionar la mercancía, hacen que esta llegue al cliente, Se encarga de verificar que estos lleguen en buenas condiciones y se entreguen las cantidades correctas.	

<b>Id:</b>	
<b>Nombre: Unidades de Producto</b>	
<b>Descripción:</b> Contiene información sobre las cantidades en las que venden o se reciben los productos.	
<b>Origen:</b> Proveedor	<b>Destino:</b> Almacén
<b>Tipo de Flujo de Datos:</b> Archivo <input type="checkbox"/> Pantalla <input type="checkbox"/> Informe <input checked="" type="checkbox"/> Formulario <input type="checkbox"/> Interno <input type="checkbox"/>	
<b>La Estructura de Datos que viaja con el flujo:</b>	<b>Volumen/Tiempo:</b>
Información del Almacén	
<b>Comentarios:</b> Esta información nos ayuda a tener un mejor control de la mercancía que entra y sale del almacén, se elabora un informe de las actividades realizadas desde nuestro proveedor hasta el inventariado de los productos así como también cuando estos salen a su venta.	

Id:

Nombre: Solicitud de Producto

**Descripción:** Contiene información de los pedidos de mercancía que se realizan para el abastecimiento del inventario

Origen: Ventas

Destino: Proveedor

Tipo de Flujo de Datos:

Archivo ☒Pantalla ☐Informe ☐Formulario ☐Interno ☐

La Estructura de Datos que viaja con el flujo:

Volumen/Tiempo:

Información de los productos

**Comentarios:** Esta información se necesita para saber la cantidad de mercancía que se necesita para suministrar y abastecer las tiendas para la venta de los productos, por ello se realiza un archivo de estos pedidos, la cantidad, modelos, tallas de prendas que se necesiten que se llevan al proveedor.

Id:

Nombre: Producto

**Descripción:** Contiene toda la información relacionada con las prendas que se encuentran inventariadas, sus características como talla, modelo, color, unidades etc.

Origen: Almacén

Destino: Ventas

Tipo de Flujo de Datos:

Archivo ☒Pantalla ☐Informe ☐Formulario ☐Interno ☐

La Estructura de Datos que viaja con el flujo:

Volumen/Tiempo:

Información de los productos

**Comentarios:** Los datos acerca de los productos son importantes para toda su manipulación desde que llega al almacén hasta que sale, conocer la cantidad de demanda que se tiene de ellos y poder conocer que productos se venden y cuáles no.

Fase 1. Análisis.

Subfase 1.1. "Conocer el ayer", Presente/prácticas ágiles.

Se hace un análisis documental llevado a cabo en base a la investigación sobre una empresa y más específicamente, un área dentro de esa empresa.

## Diccionario de Datos

DATOS	DESCRIPCION
<b>Proveedor</b>	Un proveedor es una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias, los cuales serán vendidos directamente o transformados para su posterior venta.
<b>Producto</b>	Un producto es el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una empresa.
<b>Almacén</b>	El almacén es un lugar especialmente estructurado y planificado para custodiar, proteger y controlar los bienes de activo fijo o variable de la empresa.
<b>Stock</b>	El stock indica la cantidad de productos o materias primas que posee un comercio en su almacén a la espera de su venta.

## Estructura de datos

ID del Producto	ID+ Almacén+ 3 letras para la marca+ 4 letras para tipo de producto+ (fecha de llegada).
Nombre del Producto	Id producto+ tipo de producto+ Marca de producto+ Color del Producto.
Descripción del producto	Id Producto+ Tipo de tela+ tipo de producto+ Nombre del Producto+ Modelo del producto+ Material del producto+ Color del producto.
Proveedor	=ID del producto+ ID proveedor+ nombre del proveedor+ Nombre del producto+ Precio del Producto

Comprador	ID del comprador+ Almacén+ fecha de llegada+ fecha de compra+ Id producto+ Nombre producto+ Descripción del Producto+ Precio del Producto.
venta	=ID del producto+ Nombre del proveedor+ Nombre del producto+ Precio del Producto a vender+ Modelo del producto+ Color+ Cantidad.