



Instituto Profesional AIEP

# **Proyecto Tienda Suplementos**

NOMBRE ESTUDIANTE(S): BENJAMIN AEDO, TOMAS GUERRRERO  
CARRERA: ANALISIS DE SISTEMA Y PROGRAMACION  
SEDE: SAN FERNANDO  
MÓDULO: PRO202-1000-2022-TALLER DE BASE DE DATOS  
SECCIÓN:  
DOCENTE: SEBASTIAN SANTANA VALENZUELA

SAN FERNANDO, OCTUBRE,2022

## Tabla de contenido

<b>1.Indice</b> .....	<b>1</b>
<b>2.Diagnostico</b> .....	<b>2</b>
A. Descripción de la problemática encontrada	
B. Antecedentes	
C. Problema.....	<b>3</b>
<b>3.Planificacion</b> .....	<b>4</b>
A. Justificación del proyecto	
B. Objetivos del proyecto	
C. Actividades	
D. Recursos	
E. Cronograma y lugar .....	<b>5</b>
<b>4. Carta Gantt</b>	
<b>5. Responsables</b>	
<b>6. Conclusión</b> .....	<b>6</b>
<b>7. Bibliografía</b>	

## 2. Diagnostico

### A) Descripción de la problemática encontrada

El principal problema que tiene el emprendimiento es la competencia ya que hay muchas tiendas vendiendo los mismos productos y también problemas de stock ya que el vendedor regularmente cambia de precio y analizar que productos puede traer a su tienda. En la tienda tiene una lista de precios de todos los productos que ofrece y para el es engorroso estar revisando la lista de precios de sus productos sin tener un sistema eficiente que pueda ahorrarle tiempo.

### B) Antecedentes:

El principal problema de emprendimiento a la que enfrenta es en la competencia y el problema de stock.

Quiebre de stock significan problemas a muchos niveles aparte del lógico perjuicio económico. Desde el punto de vista del servicio, los quiebres de stock generan un menor índice de satisfacción de nuestros clientes, una disminución de la lealtad hacia nuestras tiendas y molestias causadas a los compradores.

Al analizarse en detalle la respuesta de los consumidores frente a un quiebre de stock , se advierte que los retailers se enfrentan en promedio a una pérdida directa del 40% de la venta potencial debido a que el consumidor compra el artículo en otro establecimiento (31%) o simplemente desiste de la compra de dicho artículo (9%). De igual forma, el fabricante se enfrenta a una pérdida directa del 35% de las ventas potenciales porque el consumidor sustituye por una marca distinta (26%) o desiste de la compra del artículo (9%). Hay que añadir que cuando el consumidor realiza una sustitución, el retailer también pierde una parte de las ventas potenciales debido a que el comprador tiende a elegir sustitutos más pequeños o más baratos. Esto es causado por la aversión al riesgo que los consumidores experimentan al enfrentarse a una sustitución.

### C) Problema

El principal problema del emprendimiento es la lista de precios al no tener un sistema eficiente donde pueda ver la lista de los precios de sus productos y así ahorrarle tiempo. También se le suma el problema de la competencia de la venta de los productos y tratar de innovar en su negocio para traer productos nuevos así atraer a la clientela a su tienda.

### 3. Planificación:

#### A) Justificación del proyecto:

La solución es tener un sistema o una base de datos con toda la lista de los productos que ofrece la tienda así se puede evitar la problemática del stock y la pérdida de tiempo con la revisión del stock

- Relevancia:

La relevancia del siguiente proyecto es poder terminar con las pérdidas de tiempo y monetarias con las problemáticas expuestas, ya que se puede ahorrar bastante tiempo y así el vendedor podrá realizar su tarea con mas facilidad para revisar el stock de su tienda

- Pertinencia:

En este proyecto nos permite aplicar los conocimientos adquiridos en el modulo Base de Datos

#### B) Objetivos del proyecto:

- Crear un sistema accesible con la lista de los precios de la tienda
- Crear una lista de los productos y de los productos a traer para innovar en la tienda

C) Actividades:

- Hacer un inventario con los productos de la tienda y con sus precios respectivos
- Crear una lista de precios para actualizar
- Crear procedimientos para visualizar lista de los precios
- Crear procedimientos para visualizar el stock de los productos
- Crear procedimientos para visualizar los proveedores

D) Recursos:

Recursos Humanos:

- Socio comunitario (Vendedor de la tienda)
- Estudiantes (Creación del sistema)

Recursos Materiales:

- 1 computador
- Lista de los productos y de los precios

Recursos técnicos:

- Base de datos en lenguaje SQL
- Editor MySQL Workbench
- Microsoft Word

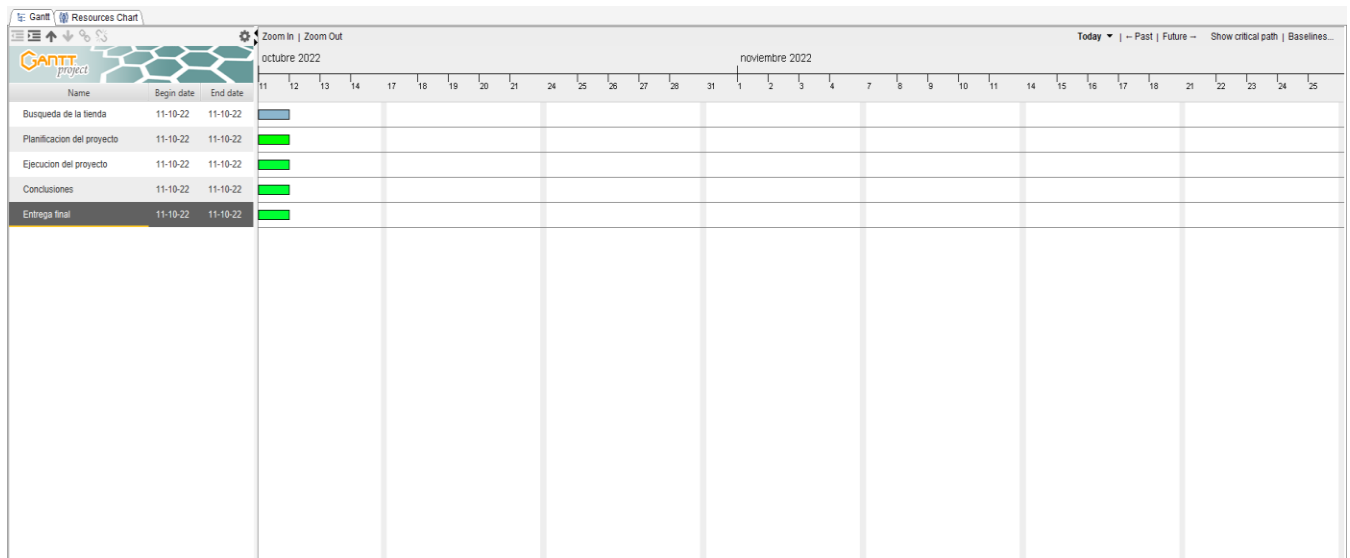
Recursos Financieros:

- No hay ningún tipo de fondo en este proyecto

E) Cronograma

- Región de Libertadores Bernardo O'Higgins, San Fernando

## Carta Gantt:



## Descripción:

- “Supleforcejm” una tienda donde vende suplementos y siempre dan el mejor servicio y atención al cliente

Responsables:

Actividad	Responsable	Rol o Función
Búsqueda de la tienda	Benjamín y Tomas	Localizar al vendedor y su tienda
Planificación del proyecto	Benjamín y Tomas	Definir los objetivos, actividades, recursos y cronología del proyecto
Ejecución del proyecto	Benjamín y Tomas	Crear la base de datos con las tablas y los procedimientos
Conclusiones	Benjamín y Tomas	Redactar la conclusión del proyecto
Entrega Final	Benjamín y Tomas	Entrega final del proyecto

Conclusión:

Creamos un sistema para que la tienda “Supleforcejm” pueda tener accesibilidad al sistema creado para que pueda ver la lista de sus productos y ver el stock disponible de la tienda así puede ahorrarle bastante tiempo y monetariamente también.

Crear una lista de los productos para innovar para que la tienda “Supleforcejm” traiga productos que llamen la atención de la clientela y así no tener tantos problemas con la competencia de los productos suplementarios.

La reflexión sobre el proyecto es que aprendimos sobre los problemas de stock que puede haber en las tiendas y las competencias que puede haber en ellas. Nos faltó ver una lista de los productos que ofrece la tienda “Supleforcejm”.

## 7. Bibliografía

Problemas de stock <https://www.slimstock.com/cl/los-quiebres-de-stock-en-retail/>