

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

Documento de Negocio
Proyecto E-Commerce “TreeSolution”
Versión 1.1

Confidencial		Página 1 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

Historial de Revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
Fecha : 18/04/2024	1.0	Versión preliminar como una propuesta de desarrollo.	Equipo de Diseño

Confidencial		Página 2 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

--	--	--	--

Tabla de Contenidos

1. **Introducción**
 - 1.1. **Propósito**
 - 1.2. **Glosario**
 - 1.3. **Referencias**
2. **Proceso 1:Gestión de inventario**
 - 2.1. **Ficha de Proceso**
 - 2.2. **Diagrama de proceso**
 - 2.3. **Descripción de actividades**
3. **Proceso 2:Gestión de ventas y atencion al cliente**
 - 3.1. **Ficha de Proceso**

Confidencial		Página 3 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

3.2. Diagrama de proceso

3.3. Descripción de actividades

Confidencial		Página 4 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

Documento de Negocio

1. Introducción

Este documento tiene como objetivo proporcionar una descripción detallada de los procesos y operaciones clave de una tienda de ropa deportiva, con el fin de entender mejor el funcionamiento del negocio y las necesidades específicas para el diseño de un sistema de e-commerce eficiente y efectivo.

1.1 Propósito

El propósito de este documento es establecer un marco claro de referencia que sirva de guía para el diseño, desarrollo e implementación del sistema de e-commerce para la tienda de ropa deportiva. Se busca optimizar las operaciones, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia en la gestión del negocio.

1.2 Glosario

E-commerce: Comercio electrónico, proceso de compra y venta de productos o servicios a través de internet.

Inventario: Registro detallado de los productos disponibles para la venta.

Cliente: Persona que compra productos o utiliza servicios ofrecidos por la tienda.

Proveedor: Empresa o individuo que suministra productos o servicios a la tienda.

Marketing: Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.

Confidencial		Página 5 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

2. Proceso 1:Gestión de Inventario

2.1 Ficha de Proceso

Número o código de proceso	PROC-001
Proceso	Gestión de Inventario
Responsable	Gerente de Operaciones
Objetivo / Propósito	Gestionar de manera eficiente el inventario de productos, asegurando la disponibilidad de stock para satisfacer la demanda de los clientes y minimizar las pérdidas por obsolescencia.
Frecuencia	Mensual

Confidencial		Página 6 de 15
--------------	--	----------------

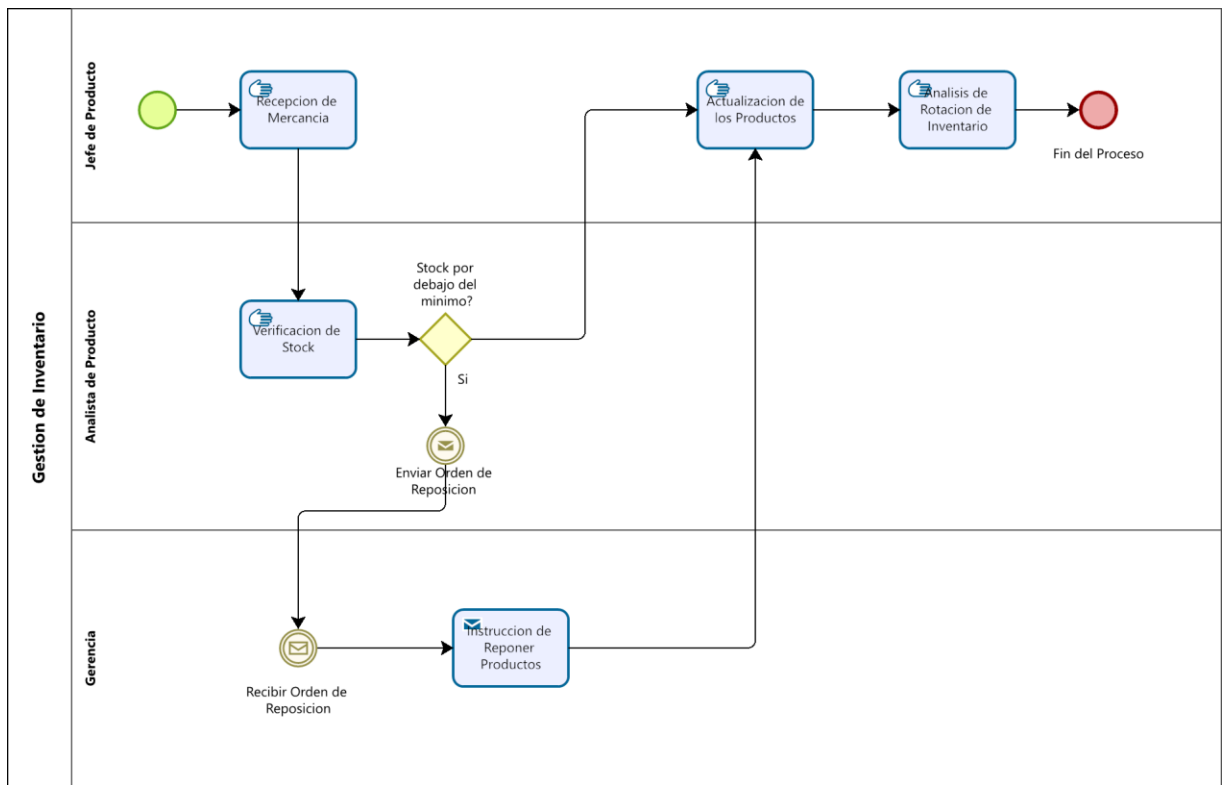
Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

Identificador	Actividad	Datos de Entrada	Datos de Salida
1	Recepción de mercancía	Lista de productos recibidos, factura	Registro de entrada en el sistema, actualización de inventario
2	Verificación de stock	Lista de productos en inventario	Informe de productos faltantes, actualización de inventario
3	Orden de reposición	Informe de productos faltantes	Orden de compra a proveedores
4	Actualización de productos	Lista de productos, cambios en precios	Actualización de precios en sistema
5	Análisis de rotación de inventario	Datos de ventas, inventario	Informe de rotación de inventario

2.2 Diagrama del Proceso

Confidencial		Página 7 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024



Confidencial		Página 8 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

2.3 Descripción de Actividades

A continuación se procederá a describir las actividades, el rol que realiza cada una de ellas y el tipo a la que pertenecen.

ID	Actividad	Descripción	Rol	Tipo
1	Recepción de mercancía	En esta actividad se realiza el registro de los productos o bienes que han sido entregados por un proveedor. Su importancia radica pues se realizan varias tareas como: como la verificación de la conformidad de la entrega con la orden de compra, la inspección de la calidad de los productos, el registro de la recepción en el sistema de inventario y la firma de documentos de recepción como facturas	Jefe de producto	Manual
2	Verificación de Stock	En esta actividad se realiza el recuento físico de los productos en el almacén y la comparación de estos recuentos con los datos registrados en el sistema de gestión de inventario.	Analista del producto	Manual
3	Orden de reposición	Es la actividad de emitir una solicitud o instrucción para reponer productos en el almacén. Esta orden se genera automáticamente cuando la	Gerencia	Manual

Confidencial		Página 9 de 15
--------------	--	----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

		cantidad de un producto alcanza un nivel mínimo predeterminado.		
4	Actualización de productos	Se refiere al proceso de modificar y ajustar los registros de inventario para reflejar con precisión la información más reciente sobre la cantidad, disponibilidad y ubicación de los productos en existencia. Esto implica agregar nuevos productos al inventario, eliminar productos que ya no están disponibles, actualizar precios, etc.	Jefe de producto	Manual
5	Análisis de rotación de Inventario	Es un proceso que evalúa la velocidad con la que los productos se venden o se consumen en un determinado período de tiempo en relación con la cantidad de existencias disponibles, Su finalidad es identificar productos obsoletos o de lento movimiento, optimizar niveles de inventario y mejorar la planificación de la demanda.	Jefe de producto	Manual

Confidencial		Página 10 de 15
--------------	--	-----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

3. Procesos 2: Gestión de ventas y atención a clientes

3.1 Ficha de Proceso

Número de código de proceso	PROC-002
Proceso	Gestión de ventas y atención al cliente
Responsable	Gerente de ventas
Objetivo/Propósito	Optimizar el proceso de ventas y ofrecer una excelente atención al cliente para mejorar la satisfacción y fidelidad de los clientes
Frecuencia	Diaria

Confidencial		Página 12 de 15
--------------	--	-----------------

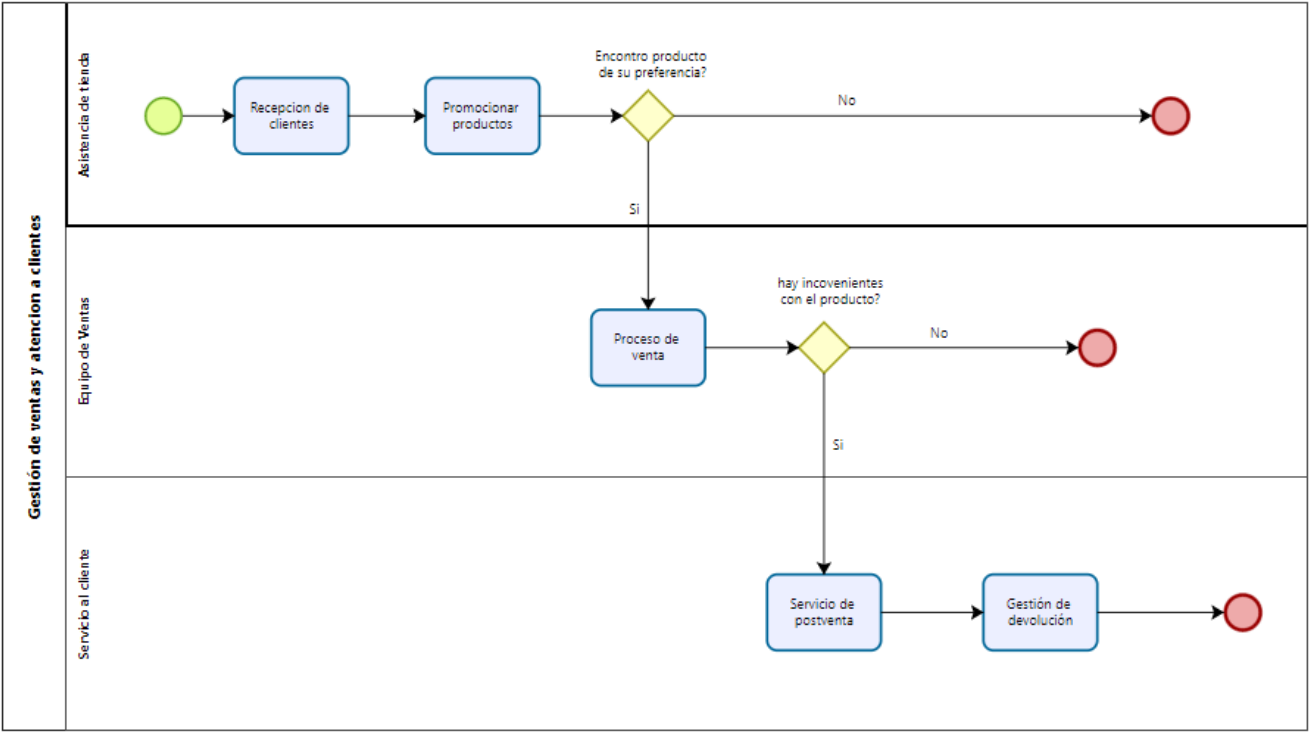
Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

Identificador	Actividad	Datos de Entrada	Datos de Salida
1	Recepción de clientes	Ingreso del cliente a TreeSolution	Registro de clientes, atención inicial
2	Promocionar productos	Consulta de cliente sobre producto	Recomendaciones de productos, informe de ventas
3	Proceso de venta	Productos seleccionado por el cliente	Factura de venta, actualización de inventario
4	Gestión de devolución	Productos devueltos por cliente	Proceso de devolución, actualización de inventario
5	Servicio postventa	Consultas o problemas postventa	Resolución de consultas, seguimiento de satisfacción del cliente

Confidencial		Página 13 de 15
--------------	--	-----------------

Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

3.2 Diagrama del Proceso



Proyecto E-Commerce “TreeSolution”	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 18/04/2024

3.3 Descripción de Actividades

ID	Actividad	Descripción	Rol
1	Recepción de clientes	Dar la bienvenida a los clientes	Asistencia de tienda
2	Promocionar productos	Brindar información detallada sobre los productos y promover su elección	Asistencia de tienda
3	Proceso de venta	Finalizar la venta de productos seleccionados por el cliente	Equipo de Ventas
4	Gestión de devolución	Atender y procesar devoluciones de productos	Servicio al cliente
5	Servicio postventa	Resolver consultas o problemas después de haberse generado la venta y recopilar feedback del cliente	Servicio al cliente

Confidencial		Página 15 de 15
--------------	--	-----------------