

Figura 1.7 Página principal de etece.es [ETC, 2012]



Figura 1.8 Página principal de *serviciosadomicilio.pe* [SAD, 2010]

****

Figura 1.9 Página principal de *limadelivery.info* [LAD, 2013]



Figura 1.10 Página principal de *Sedapal en su hogar* [SEDAPAL, 2013]



Figura 1.11 Página principal de *quotatis.es* [QUOT, 2007]



Figura 1.12 Página principal de *peru.acambiode.com* [ACAM, 2001]

****

Figura 1.13 Página principal de *Hotfrog.com* [HTFG, 2010]

****

Figura 1.14 Página principal de *olx.com.pe* [OLX, 2006]

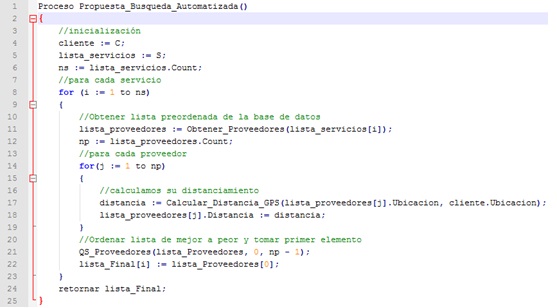


Figura 6.1 Pseudocódigo: Primera Propuesta



Figura 1.5 Adaptación de Esquema de Algoritmo de Búsqueda Tabú [Murphy, 1990: 78]

### Registro de Proveedores y Clientes

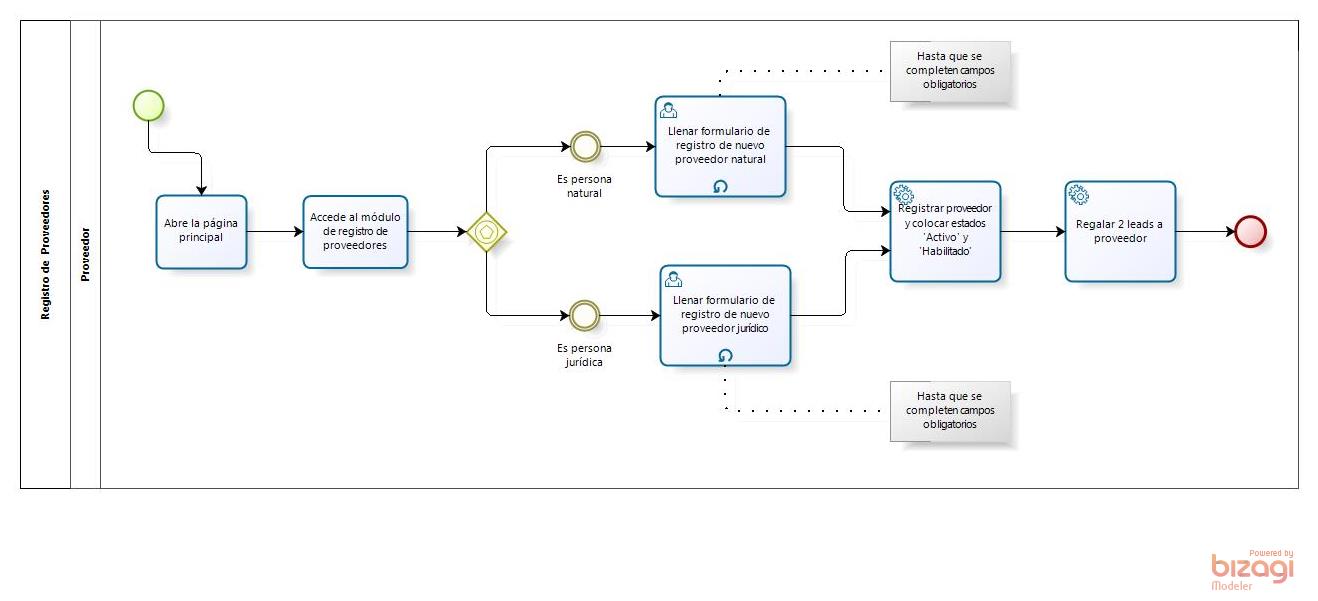


Figura 5.2 Modelado de Procesos de Negocio: Registro de Proveedores

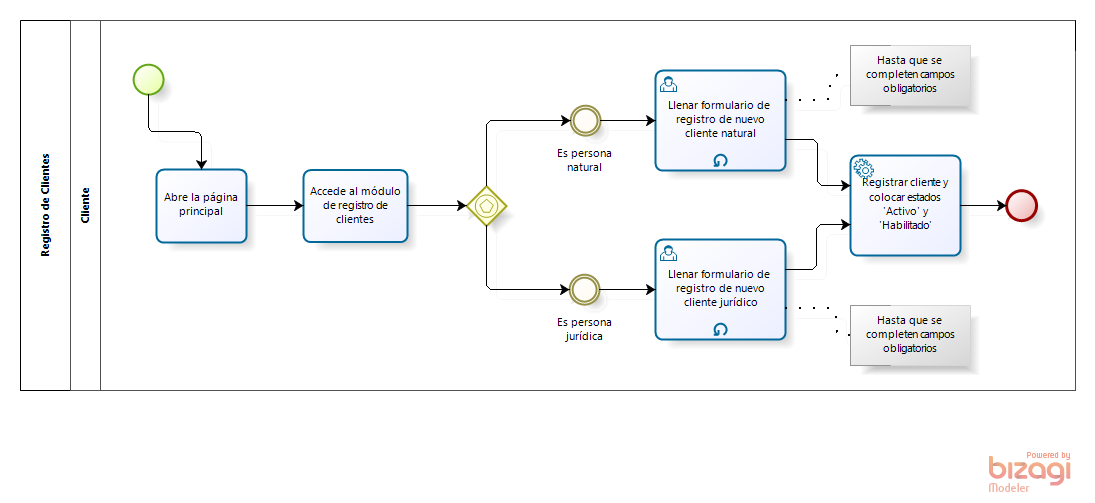


Figura 5.3 Modelado de Procesos de Negocio: Registro de Clientes

#### Detalle del proceso

Los procesos antes mostrados son acerca de cómo se realiza el registro tanto para clientes, como para suministradores. Para ambos casos, los procesos son similares en cuanto a inicio se refiere pues lo primero que se realiza es el acceso a la herramienta (página web) y acceso al módulo de registro (el cual está separado según el perfil del usuario en cuestión).

De acuerdo al tipo de usuario y de persona (natural/jurídica), el usuario debe completar una serie de campos entre los cuales se encuentran los datos personales, los datos de contacto, y los datos de la cuenta de usuario. Muchos de estos campos son comunes a clientes y proveedores, aunque también existen los propios para el caso de proveedores, pues hay campos acerca de los servicios que éstos brindan. Además para el caso de los proveedores y siguiendo las reglas de negocio, luego del registro se hará la asignación automática de 2 leads para que puedan ser utilizados de manera inmediata por los proveedores.

Para ambos casos, el flujo termina luego de realizado el registro en el sistema.