

Desarrollo De Aplicaciones Web

Trabajo Practico en Botillería Francia

Integrantes:

- Esteban Carvallo Fuentes- ecarvallo16@alumnos.uta1ca.cl
- Diego Valenzuela – dvalenzuela16@alumnos.uta1ca.cl
- Barbara Castro Barrios- bcastro16@alumnos.uta1ca.cl

Contenido

Presentación de la empresa.....	3
Caso del Negocio	4
¿Por qué existe el problema?	4
Problemas	4
Impacto del problema en el negocio	4
Presentación de los módulos	6
Blueprint del proceso de negocio.....	6
Perfilamiento de usuarios.....	7
Conclusiones	10

Presentación de la empresa

Botillería Francia es un local dedicado a la venta de bebidas alcohólicas, se encuentra ubicado en el barrio norte de Talca, específicamente en la 23 norte con 5 ½ oriente. Sus principales productos son cervezas, whiskys, piscos, vinos, energéticas, cigarrillos y snack's.

Su dueño es José Castro, quien se encarga de la administración y funcionamiento del local, además cuenta con tres trabajadores, dedicados a la venta y mantención del negocio, quienes tienen jornadas de trabajo por turnos.

La empresa tiene tres años de antigüedad y beneficiosamente para el dueño es una de las pocas botillerías del barrio, por lo tanto, sus principales clientes son los propios vecinos. sus ventas semanales varían entre los seis y siete millones de pesos.

Sin embargo, a pesar de ser una de las pocas botillerías, tiene dos competencias, el más cercano es "Donde Valeria" y el segundo ubicado a 900 metros que abrió sus puertas hace menos de un mes.

Actualmente trabaja con un sistema de control de ventas y un sistema de pago con débito.

Caso del Negocio

Actualmente, Botillería Francia trabaja con un sistema de control de ventas para lograr tener un registro y controlar el inventario, sin embargo, este último no logra hacerlo de manera efectiva.

El principal problema de la empresa radica en el orden de las facturas y actualización del inventario.

La empresa recibe un total de ocho pedidos semanales de \$600.000 aproximadamente cada uno, con más de 20 productos diferentes y cada factura debe ingresarse una por una al sistema, por consiguiente, dado a la lentitud del proceso no se ingresan la totalidad de las facturas y productos.

Considerando lo anterior, no existe una actualización correcta del inventario, por ende, existen múltiples problemas, algunos de ellos son: robo, pérdidas del producto o en la recepción, saturación de un producto ocupando un espacio que puede ser ocupado por el que realmente se esté necesitando, etc. Dado a lo anterior, se suman problemas aún mayores como una baja en la productividad, en la satisfacción de los clientes y un impacto negativo en los balances contables.

¿Por qué existe el problema?

En botillería Francia, el problema radica principalmente en la inexistencia de un sistema de control de inventario ya que el sistema que tienen actualmente solo gestiona las ventas, por lo tanto, desconocen el stock, el ciclo de cada producto y esto provoca tomar decisiones erróneas o poco acertadas, dado que no se pueden analizar los datos, como por ejemplo, arrojar productos con mayor rotación o variación de precios.

Problemas y solución

La empresa presenta tres problemas fundamentales debido a la falta de orden de facturas y un inventario desactualizado, estos son:

- 1) **Baja en la productividad**, puesto que existe una pérdida de tiempo en buscar productos que se creen que existen en stock
- 2) **Planificación deficiente**, debido a que Botillería Francia no tiene la claridad de cuáles son los productos faltantes o con mayor rotación, por lo tanto, puede provocar un “sobrestock”, lo que a su vez va de la mano con pérdidas debido a que los productos tienen fecha de vencimiento
- 3) **Menor rentabilidad** por pérdidas de ventas debido a productos faltantes y además, no tener un control implica un alto costo y requiere una mayor inversión

Cabe mencionar que la empresa además de tener el problema de inexistencia de un sistema de control de inventario también tiene problemas en sus procesos debido a que no existe un conocimiento en concreto de la tarea que debe hacer cada trabajador.

Impacto del problema en el negocio

En botillería Francia existe una amplia bodega, incluso mas grande que el sector de ventas, por lo tanto, el dueño se enfoca en mantenerla con muchos productos, sin embargo, pide la misma cantidad todas las semanas, sin tener la máxima seguridad de los productos faltantes y sin tener en consideración cuales son los que tienen mayor rotación, puesto que no existe hasta el momento la manera de saberlo. Esto provoca desorden en bodega, acumulación de productos, perdidas en consecuencia de productos vencidos, retrasos en encontrar el pedido y entregárselo al cliente, aglomeraciones en el local y clientes insatisfechos debido a las demoras de la entrega.

Son estos los factores que determinan la importancia y urgencia de resolver estos problemas, la anticipación de la conducta de las ventas es fundamental para aumentar los ingresos en esta industria, pero para lograr esto es primordial tener un orden interno en los procesos, más aún en compras y ventas.

Considerando esto, y al agregar que las mayores utilidades se obtienen en las fechas celebres, para poder maximizar las ganancias en la próxima fecha óptima, es necesario desarrollar e implementar el sistema antes del 31 de diciembre, 8 semanas para tener el sistema implementado, 6 de desarrollo y 2 de implementación.

Presentación diseño del software

Solución:

Desarrollar módulos específicos que permitan solucionar las necesidades en la organización, luego de detectar y analizar la problemática que atormenta a la organización, es preciso desarrollar un sistema de **gestión interna** que permita tener un orden de gastos y ventas para poder medir e interpretar acontecimientos dentro de la empresa.

Pese a que la organización ya alquila una prestación de servicios basados en un punto de ventas, este servicio no permite gestionar facturas, pilar fundamental para gestionar el inventario, por lo tanto, la actualización de inventario se realiza producto por producto. Para solucionar este problema, es necesario desarrollar un módulo que permita la gestión de facturas que, a su vez, altere el inventario.

Por otro lado, un inventario sin un punto de ventas acarrearía la misma problemática que un punto de ventas sin facturas, sin embargo, en este momento no es preciso desarrollar un POS, ya que, según el administrador, ellos ya están acostumbrados a la utilización de este. Es por esto, que se desarrollará un módulo de ventas que permita importar las ventas del POS actual y además de alterar el inventario que se actualiza según las facturas ingresadas anteriormente permitirán medir el comportamiento de los productos y las ventas.

Funcionalidad módulos:

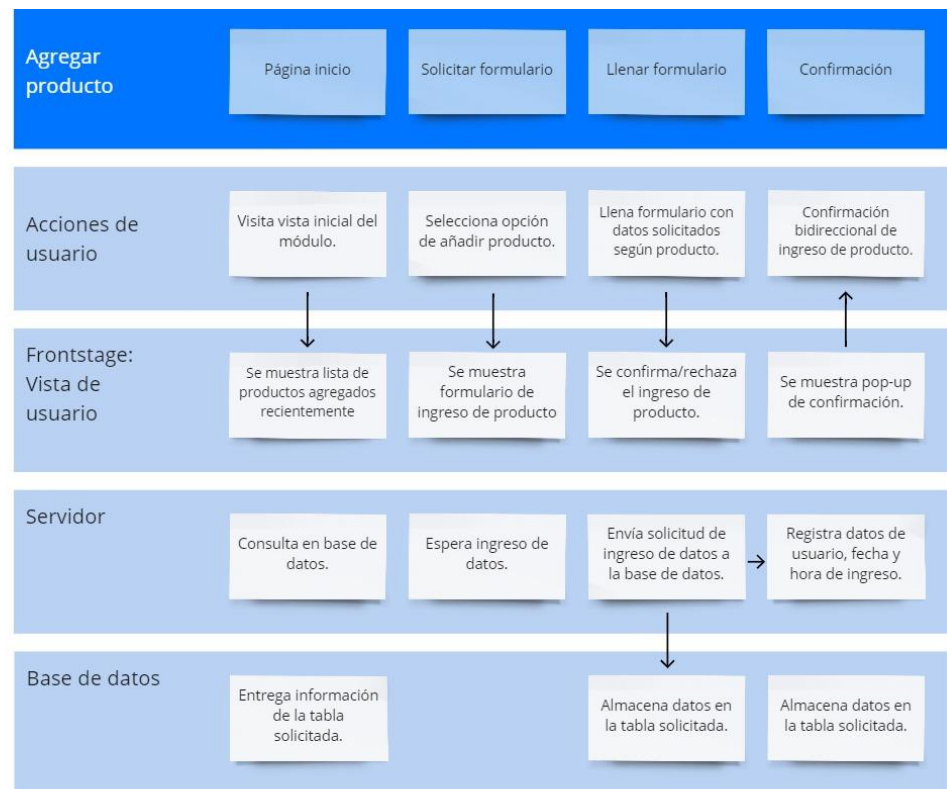
Módulo inventario: En este módulo se le permitirá al usuario que tenga todos los permisos poder gestionar los productos registrados, ya sea:

- Agregar, ver, actualizar y borrar productos.
- Actualizar conlleva modificar todos sus atributos (precio, stock, precio neto, etc.)

Además, es posible ver un análisis del comportamiento por cada producto que haya participado en registros de ventas e ingreso de facturas.

- Variación de precios según facturas en porcentaje.
- Calificación de producto (según demanda).
- Stock mínimo necesario semanal/mensual.
- Nivel de madurez del producto.

Blueprint módulo inventario:



miro


Productos						
<div> <div>Crear</div> <div>Buscar producto</div> </div>						
idProducto	Nombre	Descripción	Costo neto	Precio Venta	Categoría	Editar
09	Snack Mix	Surtido salado	\$630	\$ 850	Snack	
08	Oblea	Galleta dulce	\$310	\$ 500	Galletas	
07	Gatorade	Bebida hidratante	\$540	\$ 1100	Bebidas	
06	Rolls	Chocolate	\$820	\$ 1400	Dulces	


Productos


Crear


idP

Editar









Ingresar producto

×

Nombre

Descripción

Costo neto

Categoría

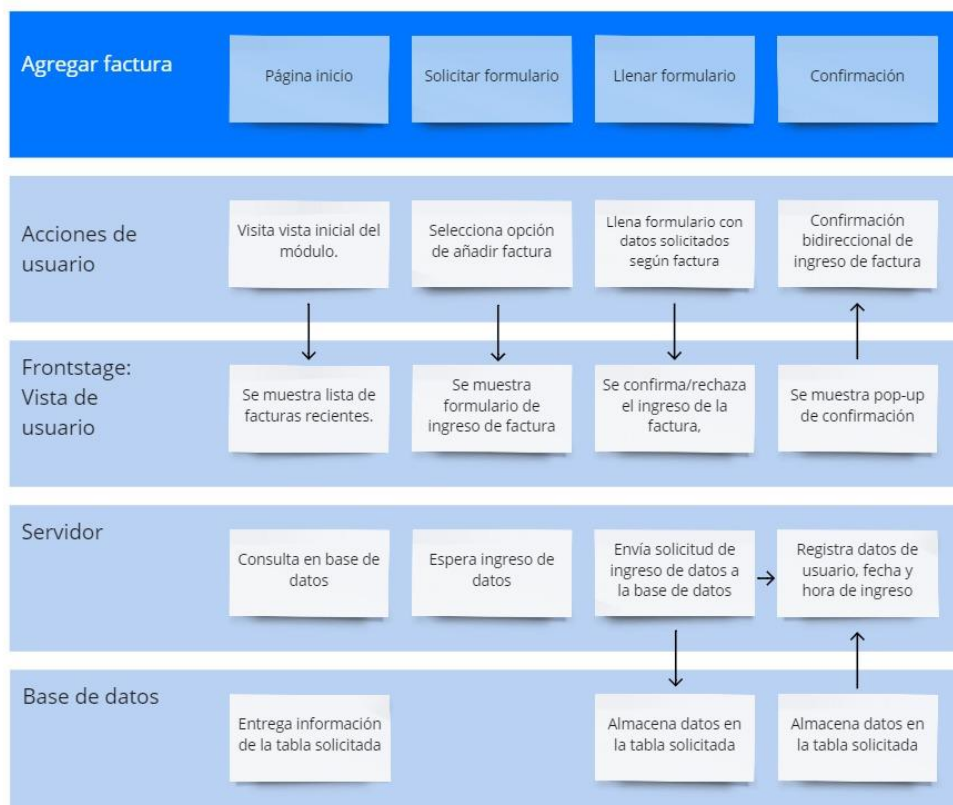
Precio

Cancelar

Guardar

Módulo facturación: En este módulo se le permitirá al usuario que tenga todos los permisos poder gestionar las facturas de compra de la organización y ver sus estados.

Blueprint facturación



miro

Facturación					
Facturas					
<div> <div>Crear</div> <div>Importar</div> </div>		<div> <div>Q</div> <div>Buscar factura</div> </div>			
Mandante	Número Factura	Fecha Emisión	Fecha pago	Total	Estado
CCU	68421	03/11/2020	03/12/2020	\$ 3.400.000	Borrador
CCU	84516	12/10/2020	12/11/2020	\$ 3.847.241	Pendiente
COCA COLA	781951	19/09/2020	19/10/2020	\$ 7.234.415	Pendiente
CCU	68112	15/09/2020	15/10/2020	\$ 600.057	Pagado

Facturación

Facturas

Crear Importar

Buscar factura


Ingresar factura

Nombre

Rut

Comuna

Giro

Fecha entrega 

Dirección entrega

Forma pago

Número factura

1 — 2 — 3

Cancelar

Siguiente

Facturación

Facturas

Crear Importar

Buscar factura

¡Factura ingresada!

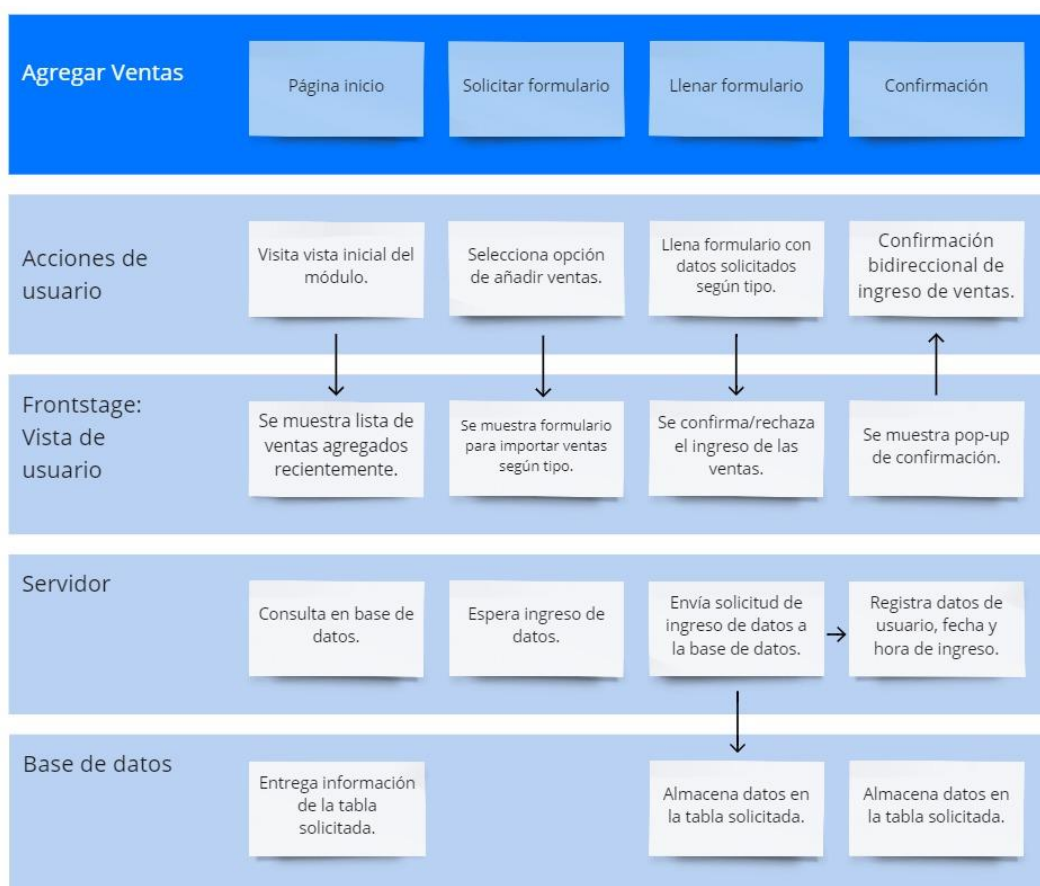
@usuario, has ingresado la factura @factura_id correctamente!

Gracias!

Mandante	Fecha pago	Total	Estado
COCA	12/2020	\$ 3.400.000	Borrador
COCA	11/2020	\$ 3.847.241	Pendiente
COCA	10/2020	\$ 7.234.415	Pendiente
CCU	10/2020	\$ 600.057	Pagado

Módulo ventas: En este módulo se le permitirá al usuario que tenga todos los permisos poder importar archivos que contengan datos de ventas que se registran en el POS actual de la organización para poder medir e interpretar las ventas.

Blueprint ventas



miro

Ventas						
<input type="text" value="Buscar ventas"/>						
Ventas		Agregar ventas				
id venta	Tipo	Fecha inicio	Fecha término	Vendedor	Total	Detalle
A86	Mensual	03/10/2020	03/11/2020	Juan	\$ 8.400.000	ver
A85	diaria	12/10/2020	12/10/2020	Alfredo	\$ 1.090.000	ver
A84	anual	19/09/2019	19/09/2020	Juanita	\$ 50.147.625	ver
A83	mensual	15/09/2020	15/10/2020	Brayan	\$ 6.127.541	ver
« 1 2 3 4 5 »						

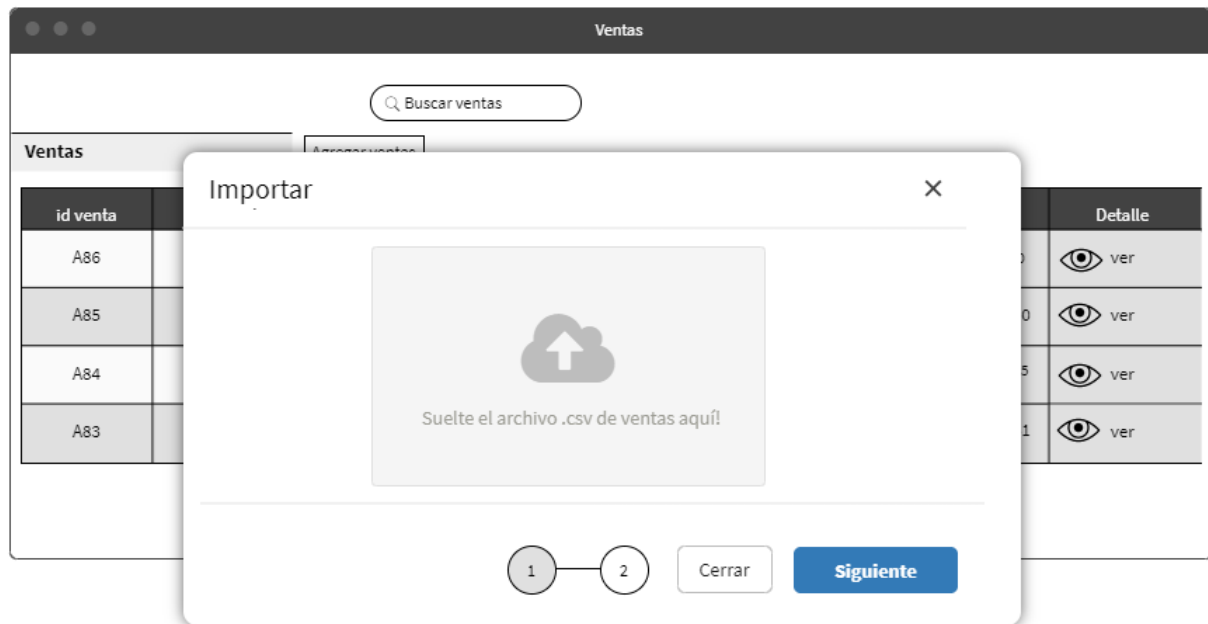
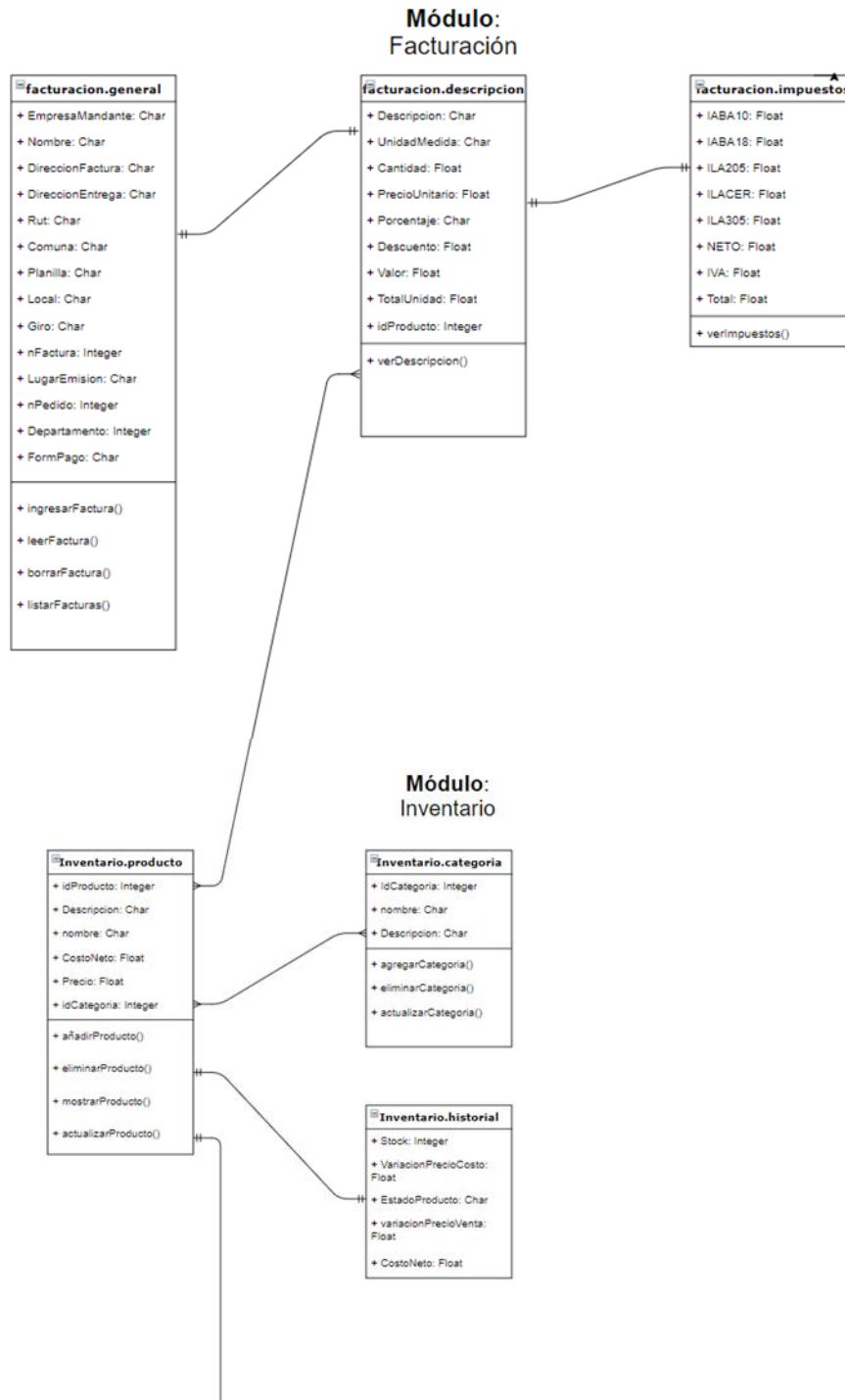
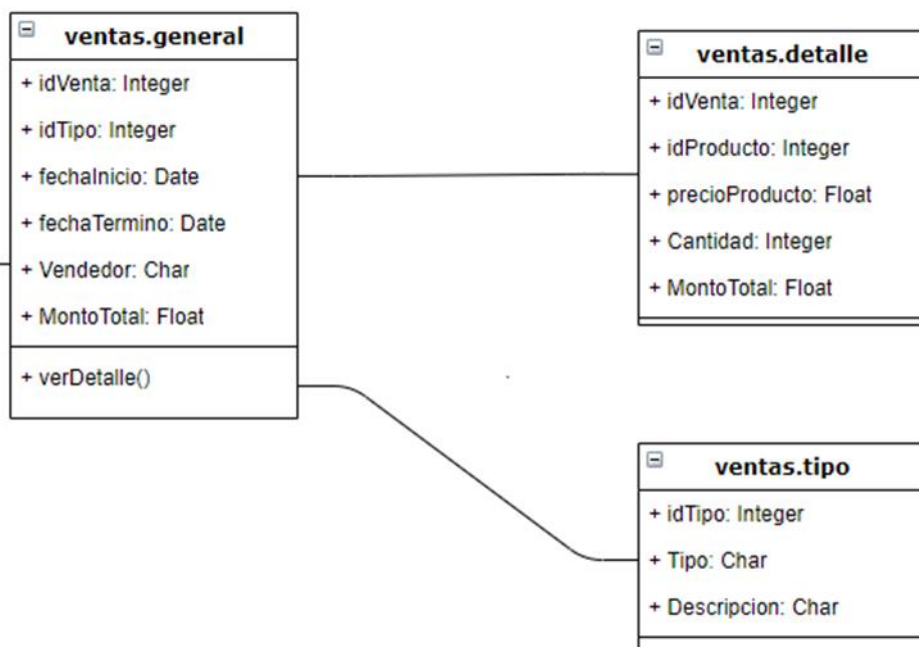


Diagrama de clase



Módulo: Ventas



Perfilamiento de usuarios.

Usuario administrador: El usuario administrador es capaz de gestionar el CRUD en todos los módulos, se le permite el CRUD en facturas, ventas e inventario. El usuario Jcastro tendrá estos atributos para gestionar todo el sistema.

Usuario encargado: El usuario intermedio, que en este caso sería el encargado de la botillería, se le permitirá ingreso de ventas y agregar productos.

Usuario contador: El usuario contador será capaz solo de ingresar al módulo de facturación y realizar CRUD con registro de movimientos.

Módulo facturación: Barbara Castro se ha desempeñado en el módulo de facturación, pues es ella quien más conoce la lógica de negocios, logrando aportar en el proyecto la identificación de los atributos más importantes que se deben considerar en el desarrollo de los módulos.

Módulo inventario: Diego Valenzuela siempre se ha caracterizado por mantener todo en orden. Gestionar el módulo de inventario es un buen desafío para aprovechar sus capacidades con respecto al orden y limpieza en las estructuras y datos, además de unir las alteraciones en los productos y sus sucesos de ingresos y egresos según facturas y ventas respectivamente.

Módulo ventas: Esteban Carvallo es una persona que se caracteriza por ser incrédulo y todo lo debe demostrar con datos tangibles, el módulo de ventas es un buen desafío para lograr recopilar la información fundamental que permitirá interpretar datos y convertirlos en información relevante para la toma de decisiones de la organización.