INFORME # 2

ADRIÁN CÁRDENAS SAAVEDRA

DANIEL HERNAN MORENO GUTIERREZ

UCEVA (UNIDAD CENTRAL DEL VALLE)

FACULTAD DE INGENIERÍA

INGENIERÍA DE SISTEMAS

TULUÁ VALLE

2019

INFROME # 2

ADRIÁN CÁRDENAS SAAVEDRA

DANIEL HERNAN MORENO GUTIERREZ

ING. ROYER DAVID ESTRADA ESPONDA

Docente Académico

UCEVA (UNIDAD CENTRAL DEL VALLE)

FACULTAD DE INGENIERÍA

INGENIERÍA DE SISTEMAS

TULUÁ VALLE

2019

Tabla de contenido

[DEFICINICIÓN DE ALCANCE FUNCIONAL DEL PRODUCTO. 3](#_Toc10964084)

[Descripción de la necesidad, oportunidades o problemas. 3](#_Toc10964085)

[1. Planteamiento del problema 3](#_Toc10964086)

[1.2 Formulación del Problema 3](#_Toc10964087)

[Marco Conceptual 4](#_Toc10964088)

[Hipótesis 4](#_Toc10964089)

[Técnicas e instrumentos de recolección de información 4](#_Toc10964090)

[ESTUDIO TÉCNICO 5](#_Toc10964091)

[Características del software 5](#_Toc10964092)

# DEFICINICIÓN DE ALCANCE FUNCIONAL DEL PRODUCTO.

# Descripción de la necesidad, oportunidades o problemas.

# 1. Planteamiento del problema

Las herramientas tecnológicas (Software) que se requieren para las sucursales son costosas lo cual implica que para una empresa en crecimiento sea difícil adquirirlas y mantenerlas, de igual manera las soluciones tecnológicas a las necesidades de la empresa analizada. Para este estudio de factibilidad se puntualiza en la herramienta denominada Software a medida, es aquel que se diseña a medida del usuario, de la empresa y de su forma de trabajar. Es decir, busca complacer todas las necesidades y adaptarse lo mejor posible a lo que una empresa necesita. el cual por sus características de programación y funcionalidad puede ser desarrollado por grupo de Ingenieros de Sistemas.

# 1.2 Formulación del Problema

¿Es factible para una sucursal reducir costos desarrollando a nivel interno una aplicación que lleve el control de ventas de las sucursales y que supla las necesidades de la empresa con esta herramienta, y que genere la misma o mejor estabilidad y funcionalidad?

## Marco Conceptual

Dentro de esta investigación vamos a entender como desarrollo de software a la medida el proceso de realización de software diseñado según características específicas de cada cliente, usuario, y vendedores.

Este estudio de factibilidad utilizó una metodología exploratoria para obtener los tiempos, costos y alcance del proyecto estudiado, con esta metodología se consigue una medición que conlleva a información válida para de esta manera tomar decisiones con base en los resultados generados por el estudio.

El estudio de factibilidad del desarrollo de software de control de ventas en las sucursales, consiste en la realización de una valoración técnica del objetivo a que se debe dar solución y las posibles formas de lograrlo, calculándose el costo de las vías alternativas para obtener el resultado. Es necesario determinar esta factibilidad porque no es posible esperar a la culminación de todo el proceso de generación e introducción de un desarrollo de software para analizar y evaluar los resultados o beneficios que se pueden obtener en el mismo así como la inversión requerida. Es necesario tomar decisiones al inicio y durante este proceso que aseguren los mejores resultados, así como su comprobación posterior.

## Hipótesis

Si se desarrolla un software de control de ventas para sucursales a la medida, entonces suple las necesidades técnicas de las empresas generando la misma o mejor estabilidad y funcionalidad. Si se desarrolla una aplicación de control de ventas a la medida entonces se reducen los costos de adquisición, soporte y capacitación que se relacionan con este software en comparación con los costos de adquirir estas herramientas a un tercero.

## TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El estudio técnico se divide en las siguientes etapas:

1. **Características del software de control de ventas.**

**Técnica:** Guía de listado de características del software.

**Instrumento:** Listado con la definición de las características funcionales de software para el control de ventas e inventarios de sucursales que hay en el mercado.

1. **Características del Hardware Requerido**

**Técnica:** Guía de listado de características

**Instrumento:** Listado de características físicas mínimas que requieren los equipos para el desarrollo e implementación del software de control de ventas.

1. **Etapas y Tiempo del desarrollo de software**

**Técnica:** Clasificación de etapas y tiempos de desarrollo

**Instrumento:** Cuadro de etapas de desarrollo por medio del ciclo de vida del software, definiendo responsables y tiempo de trabajo, los resultados se van a plasmar en el anexo A.

1. **Herramientas de Desarrollo e Implementación**

**Técnica:** Análisis Comparativos

**Instrumento:**

* Cuadro Comparativo Sistemas Operativos. Anexo B
* Cuadro Comparativo Motores Bases de Datos. Anexo C
* Cuadro Comparativo Herramienta de desarrollo de software.

### ESTUDIO TÉCNICO

Por medio de este estudio se realiza la evaluación de los aspectos técnicos que se requieren para determinar la factibilidad de desarrollar a la medida una aplicación de control de ventas en las sucursales, definiremos cuales son las características del software, las etapas de desarrollo asociadas a tiempos en cada una de ellas y por ultimo las herramientas de trabajo óptimas para el desarrollo de este proyecto.

### Características del software

Se requiere un software que brinde Funcionalidad, Escalabilidad, Confiabilidad, Compatibilidad y facilidad de operación. Entre las características mínimas del desarrollo de este software se requiere que sea multiplataforma y que posea una interfaz acorde al funcionamiento del software, la funcionalidad del software debe permitir:

• La aplicación debe comunicarse con el sistema de otra sucursal mediante un motor de bases de datos web.

• El equipo deberá reconocer la sucursal, el vendedor y los clientes que se registraron en la plataforma.

• La aplicación tendrá la facilidad modificar productos si suben de precios

• El usuario y/o el administrador de la aplicación, podrá modificar la información de los clientes y productos cuando sea necesario.

• La aplicación deberá contar con la capacidad de eliminar y/o reducir tiempos de espera innecesarios al hacer contacto con el usuario.

• La aplicación deberá permitir la generación de facturas digitales e impresas para cada cliente, donde se visualizara el nombre del cliente de dicha factura, la fecha y hora de compra y su respectivo cuadro con los productos comprados y el total a pagar.

• Tiempo promedio de atención por cada cliente.

• Tiempo de atención por el vendedor.

• La aplicación ingresara automáticamente al inventario las facturas de cada día, visualizara el total de ventas de cada día.