

Planteamiento del problema Diana sierra

-
- La empresa de **venta de carros** no tiene un proceso claro para atender a sus clientes cuando desean comprar un vehículo. Esto genera problemas como demoras en la atención, confusión con los pagos, dificultad para llevar un registro de las ventas y hasta retrasos en la entrega de los carros.
- Para resolverlo, se propone organizar todo el procedimiento en un **diagrama de flujo**, que muestre de manera clara qué pasos se deben seguir desde que el cliente llega interesado hasta que recibe su carro.

Explicación del proceso del diagrama que realice .

- El proceso comienza con la atención al cliente.
- Se toman sus datos personales (nombre, documento, contacto).
- El cliente escoge el carro que desea.
- Se revisa si el carro está disponible en el inventario.
 - Si no lo está, se le informa al cliente y ahí termina el proceso.
- Si el carro está disponible, el cliente elige el método de pago (contado, crédito o financiamiento).
- Se valida que el pago sea exitoso.
 - Si el pago no pasa, se le pide que use otra forma de pago.
- Cuando el pago se confirma, se registra la venta en el sistema.
- Finalmente, se hace la entrega del carro al cliente.
- El proceso termina con la venta realizada y el carro entregado.

Comclusion: el **problema** era la desorganización en las ventas de carros, y la **solución** es este paso a paso que asegura que todas las ventas queden registradas, los pagos sean verificados y los clientes reciban su carro sin contratiempos.