

**UNIVERSIDAD DEL BIO-BIO
FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

SOLICITUD INSCRIPCIÓN ACTIVIDAD DE TITULACIÓN

1.- IDENTIFICACIÓN ALUMNO(S).

NOMBRE	:	Jorge Luis Machuca Hernández
DIRECCIÓN	:	Los adobes calle los adobes # 12, Porongo, Cauquenes
TELÉFONO	:	(+569) 82545604, (+569) 93890056
E-MAIL	:	jomachuc@alumnos.ubiobio.cl
CARRERA	:	Ingeniería Civil en Informática
DEPTO.	:	Departamento de Ciencias Empresariales

2.- TÍTULO QUE IDENTIFICARÁ LA ACTIVIDAD DE TITULACIÓN.

“Sistema de gestión comercial, para la empresa de publicidad SPOTFRAME,
Chillán, Talca y Rancagua.”

3.- PROFESOR GUÍA.

NOMBRE :

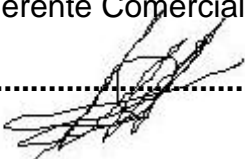
FIRMA :

4.- PERSONAS, INSTITUCIONES O EMPRESAS EN QUE SE SOLICITARÁ APOYO Y ASESORÍA.

NOMBRE : Robinson Alejandro Cabrera Parada

CARGO : Gerente Comercial

FIRMA :



5.- NOMBRE DE LA PERSONA RESPONSABLE DE LA EMPRESA QUE SUPERVISARÁ AL ALUMNO.

NOMBRE : Robinson Alejandro Cabrera Parada

CARGO : Gerente Comercial

6.- OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS DE LA ACTIVIDAD DE TITULACIÓN.

Objetivo General:

“Implementar un sistema, para controlar y gestionar, el área comercial para la empresa de publicidad Spotframe, con el fin de optimizar los procesos que realiza la organización en el área comercial”.

Objetivos Específicos:

1. Implementar un sistema vía web, útil para realizar procesos en tiempo real desde cualquier lugar y en todo momento.
2. Entregar información de manera rápida y óptima de las etapas que comprenden una acción comercial, tanto en el módulo de ventas como de seguimiento a clientes, para así apoyar en las tomas de decisiones.
3. Realizar las distintas operaciones (ingreso, modificación, eliminación y consulta) con respecto a los datos e información que la gestión comercial necesita (datos de los clientes y de los posibles clientes), para así tener la información correcta y actualizada.
4. Agregar un nuevo posible cliente, para realizar un seguimiento y proceso de captación, hasta poder concretar o en el caso contrario dejarlo en lista de espera.
5. Realizar un seguimiento a clientes, poder acceder a los datos y a toda la información relevante, como el tiempo de contrato, el plan de publicidad que el cliente tiene contratado, si existe alguna promoción que se haya otorgado a dicho cliente y cuánto tiempo.
6. Generar reportes con la información tanto de los clientes como los posibles clientes, que requiera el usuario.

7. Recordar al usuario el vencimiento de contratos, término de promociones para determinados clientes, mediante alarmas, u otros elementos como correo electrónicos.
8. Construir un sistema que tenga 2 roles de usuarios, siendo uno el nivel de “administrador” y el otro, el nivel de “vendedor”, teniendo más permisos y accesos el primero mencionado.

7.- JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO PROPUESTO.

En las distintas empresas que se encuentran en Chile, cada vez son más las que están optando por obtener un sistema informático el cual les ayude a agilizar y asegurar sus operaciones y procesos empresariales. Si bien es cierto esto comenzó mayormente en las grandes industrias y empresas ahora el poder contar con un sistema informático no es tan lejano para las pequeñas y medianas empresas.

Debido a que actualmente, la empresa de publicidad Spotframe, presente hace más de 3 años en la ciudad de Chillán, Talca y Rancagua, continúa utilizando un sistema manual para archivar todos sus datos, correspondientes a una gran cantidad de archivadores y documentos en carpetas, dispersos en cada uno de sus computadores, y ordenadas por sentido común de la mejor manera posible, sin poder salir del desorden provocado por el día a día. Es así como mediante esta forma de operar, el intentar obtener información de calidad y a tiempo de cada una de sus operaciones o gestiones con los clientes de la empresa, un sistema informático para la mejora y automatización de estos procesos se vuelve indispensable.

Cabe destacar además que en la situación actual de la empresa, se deben manejar bastantes situaciones en paralelo, las cuales son fundamentales para llevar a cabo tomas de decisiones que influirán en el futuro de esta. Debido a esto, a los puntos anteriormente descritos a controlar en la empresa se le deben sumar, el poder guardar datos de posibles clientes que en el presente no se pueden concretar pero sí podrían convertirse en clientes a futuro. Así la empresa contará con un sistema informático que entregue la posibilidad de realizar estas actividades de forma intuitiva, efectiva y en base a procedimientos estandarizados para la optimización del tiempo invertido en cada tarea, punto muy importante para el desarrollo del día a día en una empresa.

El controlar, gestionar y visualizar a la vez los datos e información de los clientes es una necesidad importante para el correcto procedimiento de la fase de gestión por lo que un sistema informático es necesario puesto que con este, se podría aumentar notablemente la eficiencia y eficacia en los procesos de ventas y de seguimiento de clientes, automatizando un área vital para la empresa.

Realizar el o los módulos de software para dar solución a las necesidades de la empresa traerá muchos beneficios para esta, dado que se obtendrán resultados positivos en las distintas operaciones que se realizan cada día en la empresa. Entre estos beneficios se pueden detallar los siguientes:

- No utilizar más archivadores y documentos los cuales demandan mucho espacio y trabajo.
- Seguridad en los datos que maneja la empresa, con distintos privilegios para los usuarios.
- Maximizar la rapidez para el ingreso o eliminación de los datos.
- Control de los clientes y de fechas importantes en los contratos.
- Reportes inmediatos para saber la situación de la empresa, y así ayudar en la toma de decisiones.
- Saber en todo momento el estado de las negociaciones con un posible cliente.
- Minimizar tiempos para desarrollo de actividades involucradas.
- Controlar y estandarizar procesos o pasos a seguir para el desarrollo de actividades rutinarias.

8.- PLAN DE TRABAJO A DESARROLLAR. (Indicar actividad y programación –carta Gantt o malla Pert-)

Tiempos esperados:

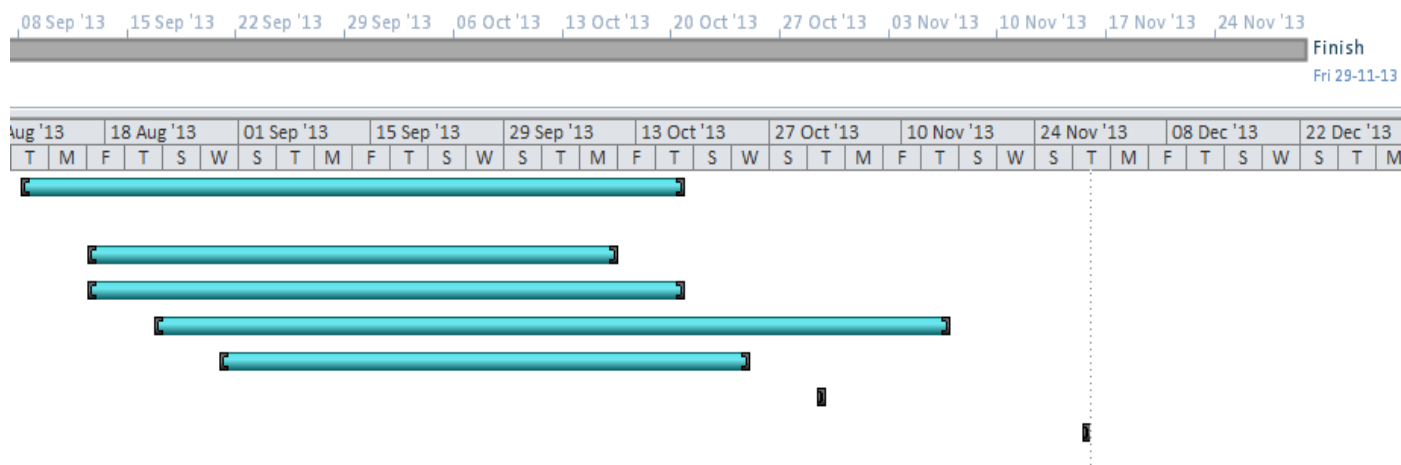


Ilustración 1: Tiempos Esperados en el proyecto.

Actividades:

	i	Task Mode ▼	Task Name ▼	Duration ▼	Start ▼	Finish ▼
1			Identificación de Requerimientos	50 days	Fri 09-08-13	Thu 17-10-13
2			Análisis	40 days	Fri 16-08-13	Thu 10-10-13
3			Diseño	45 days	Fri 16-08-13	Thu 17-10-13
4			Implementación	60 days	Fri 23-08-13	Thu 14-11-13
5			Prueba	40 days	Fri 30-08-13	Thu 24-10-13
6			Primer Entregable	1 day	Fri 01-11-13	Fri 01-11-13
7			Segundo Entregable	1 day	Fri 29-11-13	Fri 29-11-13

Ilustración 2: Actividades en el proyecto.

9.- DESCRIPCIÓN DE LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA METODOLOGÍA A UTILIZAR.

El proyecto se desarrollará en base a la metodología incremental de desarrollo de software. En cuanto al modelado de los datos, se utilizará el lenguaje BPMN para modelar el negocio y el lenguaje UML para llevar a cabo el modelado del sistema. Se utilizará este modelo iterativo–incremental para lograr obtener productos tangibles en cada iteración y así poder ir mostrando además el grado de avance desarrollado al cliente.

Para la construcción de este sistema de software y sus módulos asociados, se constará de dos etapas, así en la primera etapa se enfocará en llevar a cabo un análisis de la situación actual de la empresa, enfocándose en el problema real, en conjunto con un análisis de factibilidad, que darán paso a la captura de requisitos. La segunda etapa se enfocará en el diseño e implementación de la solución al problema, la cual a su vez constará de dos incrementos definidos y tangibles de acuerdo con la planificación estipulada y en cada uno de estos se entregarán productos de software funcionales correspondientes.

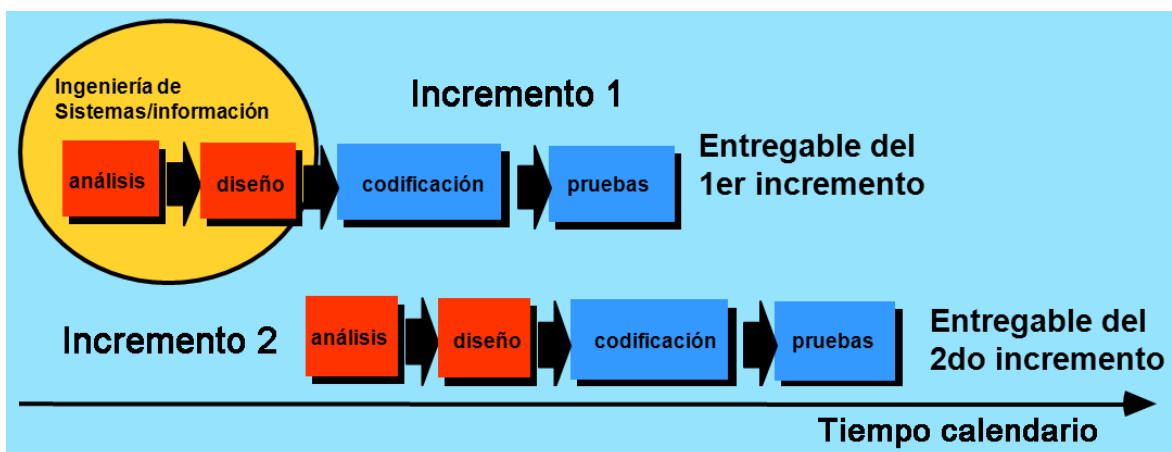


Ilustración 3: Ciclo de vida modelo iterativo-incremental

10.- TRABAJOS SIMILARES REALIZADOS PREVIAMENTE. (Si los hay, describir en qué se diferencian, cuál es el aporte de este proyecto)

Realizando una búsqueda dentro de la web, se encontró el software MICROSOFT CRM DYNAMICS, este como el mejor catalogado entre una gama de software de este tipo, este sistema permite la mejora de efectividad en el departamento comercial y de marketing, de forma que la atención al cliente sea la adecuada.

Esta aplicación se diferencia con el sistema que se quiere realizar en sus funcionalidades, ya que este software está más enfocado en grandes empresas y para procesos muy complejos y con mucha información y no tanto en las medianas o pequeñas empresas que requieren funcionalidades más específicas.

El aporte del sistema que se desea implementar es poder realizar las operaciones y procesos en el área de gestión comercial, pero con un sistema creado a la medida de la empresa Spotframe, logrando con esto funcionalidades únicas y de mayor utilidad.

Cabe considerar que en la empresa de publicidad Spotframe aún no existe ningún sistema informático que ayude a mejorar la gestión comercial.

11.- BIBLIOGRAFÍA A USAR.

[1] LARRY ULMAN, "MYSQL second edition", 2006.

[2] PHP: HYPERTEXT PREPROCESSOR. [En línea]
<<http://php.net/>>

LA PRESENTE SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE TITULACIÓN SIGNIFICA UN COMPROMISO DE CUMPLIR LO ESTIPULADO EN ELLA.

.....
FIRMA ALUMNO

.....
FIRMA ALUMNO

FECHA PRESENTACIÓN SOLICITUD:

RESOLUCIÓN DIRECTOR DE ESCUELA/JEFE DE CARRERA

- APROBADO

☐

- RECHAZADO

☐

OBSERVACIONES:

.....

.....

FIRMA DIRECTOR DE ESCUELA
/JEFE DE CARRERA

FECHA RESOLUCIÓN: