

<SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA GESTIONAR LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS CICLÍSTICOS>

<SENA CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS>

<UTI>

<ANÁLISIS Y DESARROLLO DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN (ADSI)>

Equipo de Desarrollo:

**Leider Juan Esteban Rolón Burgos
Laura Valentina Ordoñez Osorio
Nelson David Navia Sandoval
Diego Santiago Roperó Cedeño**

Presentado a:

Salomón Giovanni Díaz Martín

Documento Plan de Proyecto

<Bogotá, Colombia>

<2019>

Versión 3.1. Marzo de 2015

TABLA DE CONTENIDO

1.	32.	43.
	43.1	53.2
	54.	55.
	55.1	55.2
	55.3	56.
	67.	68.
	69.	710.
	811.	912.
	1013.	1014.
	10	

1. FICHAS TÉCNICAS DEL PROYECTO (Conserve el tamaño de la ficha en una sola página)

Información del Proyecto				
Título del proyecto		SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA GESTIONAR LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS CICLISTICOS		
Entidad beneficiaria		TAKE ROAD BIKES		
Entidad ejecutora		GAES 7		
Otras instituciones participantes		NO APLICA		
Duración del proyecto (Meses)		18 MESES		
Costo Total del proyecto		APLICA PARA FASE II		
Lugar de ejecución del proyecto	Ciudad	Bogotá	Departamento	Cundinamarca
Palabras Clave / Keywords				
Productos ciclísticos, entregas, clasificación, puntos de encuentro, clientes, compras online, administrador, gestión.				
Abstracta (Máx. 10 Líneas)				
<p>Resumen del proyecto en inglés.</p> <p><i>ABSTRACT: In te micro Company "TAKE THE ROAD BICYCLES" show severa problemas watt respecto to cestones servicie chat te micro Enterprise próvidas tema watt asístanse (no olí es ir correctly classified, it es alzo time to manare te productos). A especifica Paint es no taquen insto acción.) Afer applying te apropiarte enchiques foro bidón te requirements and analizan te información colecte; De propuse a solución, a mesan of development, en información sistema, a Foster malajemente and a verter servicie.</i></p>				
Objetivo General				
Desarrollar un sistema de información para gestionar la comercialización de los productos ciclísticos vía web.				
Objetivos Específicos				

- Administrar el inventario de productos.
- Permitir las ventas de los productos vía web.
- Crear el calendario de entregas.
- Generar la calificación y sugerencias del servicio

Justificación

En la empresa se demuestra que no hay una buena organización de los productos a la hora de buscarlos, ya que en la red social (Facebook) la cual se utiliza actualmente, no se implementa una buena clasificación de estos productos.

También se evidencia que, en el momento de realizar la entrega de los productos, el cliente y el vendedor se exponen a muchos riesgos en el punto de encuentro, esto puede causar gran inseguridad a la hora de recibir los productos.

En el sistema se contará con un botón de compra para los clientes que estén interesados en algún producto y un botón opcional para guardar el producto en el caso de que el cliente desee comprarlo después.

Por eso proponemos hacer un sistema por vía web para tener un mejor control del inventario de productos para que el cliente y el vendedor pueda encontrarlos de una forma más organizada, al momento de comprar el producto el sistema permitirá asignar unos puntos específicos por medio de localidades y así el cliente podrá elegir el punto que le parezca más seguro para tener un mejor control en las entregas

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La microempresa "TAKE ROAD BIKES", presenta el problema principal del mal servicio al cliente que se presta actualmente, demostrando que no se tiene una buena clasificación de los productos ciclistas, el proceso para buscar algún producto es demorado y dispendioso ya que el cliente debe buscar el producto por medio de diferentes fotografías en una red social con la que cuenta la empresa, no se tiene un calendario para agendar las entregas y esto trae como consecuencia la pérdida de clientes e inseguridad al momento de realizar la entrega y puede ocasionar una mala imagen de la empresa. La empresa no cuenta con un botón para guardar los productos en el caso de que el cliente desee comprarlo después.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General – Propósito

Desarrollar un sistema de información para gestionar la comercialización de los productos ciclisticos vía web.

3.2 Objetivos Específicos

- Administrar el inventario de productos.
- Permitir las ventas de los productos vía web.
- Crear el calendario de entregas.
- Generar la calificación y sugerencias del servicio

4. JUSTIFICACIÓN

En la empresa no hay una buena organización de los productos a la hora de buscarlos, ya que en la red social (Facebook) la cual se utiliza actualmente, no se implementa la clasificación de los productos. También se evidencia que, en el momento de realizar la entrega de los productos, el cliente y el vendedor se exponen a muchos riesgos en el punto de encuentro, esto puede causar gran inseguridad a la hora de recibir los productos. El sistema contará con un botón de compra para los clientes que estén interesados en algún producto y un botón opcional para guardar el producto si el cliente lo desea comprar después.

Se propone hacer un sistema vía web para mejorar el control del inventario de productos para que tanto como el cliente y el vendedor los encuentren de una forma más organizada, el sistema permitirá asignar puntos específicos por medio de localidades donde el cliente podrá elegir el punto que le parezca más seguro de una forma más fiable para evitar la pérdida de cliente y así la empresa podrá comercializar sus productos con mayor eficiencia

5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

A través del análisis de información preliminar se busca reducir al máximo la incertidumbre sobre el desarrollo del proyecto frente a varios aspectos (confirmar que frente a cada uno de estos aspectos no haya impedimentos para el desarrollo del proyecto), o en otras palabras que si es posible su desarrollo.

5.1 Factibilidad Técnica

Cuentan con los recursos tanto software hardware y con los conocimientos para desarrollar el sistema

5.2 Factibilidad Económica y Financiera (No la desarrolle, se hará en Fase 2)

5.3 Factibilidad Legal y Ética

5.4 El sistema tal como está proyectado a cumplir con la normatividad necesario o existente y no traerá una norma legal o ética

6. ANTECEDENTES

La empresa cuenta con un perfil de Facebook donde se encuentran los productos que se van a vender, encontrando fotografías para que los clientes conozcan los productos, este proceso es demorado y dispendioso, ya que al no tener clasificados los productos, el cliente debe localizar el producto por medio de una galería bastante amplia, lo que ocasiona que el cliente pierda tiempo e interés. ¿La forma en que la empresa clasifica los productos es óptimo? y a su vez ¿Facilita la consulta a la hora de buscar los productos ciclísticos?

El siguiente problema que se ve en la microempresa es que no hay un calendario para las entregas y el vendedor tiene poco control al momento de realizarlas, a la hora de realizar la entrega se demuestra que es inseguro tanto para el cliente como para el vendedor, ya que al estar en zonas inseguras puede afectar la integridad de ambos. Los clientes deben contactarse con el vendedor de la empresa para que a través de un medio de comunicación (llamadas telefónicas o redes sociales) creen un punto de encuentro específico para realizar la entrega. Este proceso normalmente es dispendioso y demorado, para el vendedor y el cliente. ¿Es eficiente el proceso que se usa para la repartición de los productos ciclísticos?

Estos problemas tienden a proyectar una mala imagen en la empresa y crear en sus clientes la sensación de desorganización y mala atención.

7. MARCO DE REFERENCIA

La microempresa "TAKE ROAD BIKES" es una entidad la cual inició en el año 2016 por Andrés Felipe Vargas Burgos, brinda el servicio de venta de productos ciclísticos online, él es el encargado de los procesos de venta y entrega de los productos ciclísticos, allí se encuentra todo lo referente a la comercialización, contacto y servicio de entrega de los productos ciclísticos.

En la actualidad los sistemas de información son de vital importancia, pues son muchos los procesos de ventas online utilizados por las empresas, por consiguiente, el apoyo de la tecnología es fundamental, para el aumento de la productividad y mejoras en la atención al cliente.

8. DIAGRAMA DE PROCESOS

Representación gráfica del proceso a intervenir (proceso actual) mediante un diagrama de flujo (simbología), de forma que demuestre el conocimiento del proceso y además facilite su comprensión, de manera clara, ordenada y concisa.

9. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES																																				
	1				2				3				4				5				6				7				8				9				
	SEMANAS																																				
FASE I	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Elicitación de requerimientos																																					
Revisiones																																					
Presentación																																					
FASE II																																					
Análisis de requerimientos																																					
Elaboración de documentación																																					
Revisiones																																					
Sustentación																																					

10. PRESUPUESTO DEL PROYECTO (Fase 2)

Presupuesto y Fuentes de Financiación (miles de pesos)						
Todos los cuadros de presupuesto del proyecto deben estar diligenciados y totalizados						
RUBROS		EJECUTORES		ENTIDAD BENEFICIARIA		TOTAL
		Efectivo	Especie	Efectivo	Especie	
PERSONAL						
EQUIPOS ^{1,3}	COMPRA					
	ARRIENDO					
	USO					
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS TÉCNICOS*						
CAPACITACIÓN						
SERVICIOS						
SOFTWARE						
BIBLIOGRAFÍA	SUSCRIPCIONES					
	LIBROS					
OTROS (DISCRIMINAR)						
TOTAL						

Tabla 6: Tabla de Presupuesto del Proyecto

11. RESULTADOS, ALCANCES E IMPACTOS ESPERADOS

Los Impactos son los efectos que se esperan se den sobre los diferentes actores beneficiarios del proyecto. Pueden ser de diferentes tipos: sociales (mejoramiento del bienestar o la calidad de vida), técnicos (mejoramiento de procesos), económicos (incremento en ingresos, decremento de los costos) ambientales (conservación de los recursos naturales)

IMPACTO TECNOLÓGICO:

Pasar del control manual a una tecnología más sistematizada, dando un paso grande hacia las nuevas tecnologías, la productividad y la competitividad gracias a ello también es un buen ahorro de tiempo.

IMPACTO AMBIENTAL:

El proyecto ayudará a la conservación del ecosistema, al pasar de un proceso manual (Datos de los productos escritos en un cuaderno) a uno digital; lo que conlleva a la reducción del gasto de papelería, evitando la tala de árboles que contribuyen al medio ambiente.

Aumentará más que todo el ahorro de tiempo a los contribuyentes de la empresa, al no tener que usar un formato manual como lo es el cuaderno, se podrá utilizar este tiempo para un mejor desarrollo del levantamiento de la empresa o para otras actividades de importancia.

IMPACTO ECONÓMICO:

Mayor productividad en el tiempo de trabajo, al reducir tiempos de papeleo y horas haciendo un proceso manual, apoyará el aumento de atención a los clientes a la hora de pedir sus productos o al momento de entregarlos.

IMPACTO SOCIAL:

Mejor calidad en: la atención a los clientes y en los procedimientos que se harán para la entrega de los productos ciclísticos o para la clasificación de estos mismos.

Otorgar la organización de los productos ciclísticos para generar un mayor control de estos y saber más adecuadamente que es lo que se va a vender y cuántos se tienen que entregar entre otras cosas.

Los resultados son los logros observables (mensurables) del proyecto ya sean materiales o cualitativos.

12. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13. RESUMEN HOJAS DE VIDA


RESUMEN HOJA DE VIDA	<Espacio para Foto...> 
Nombres y Apellidos:	
Identificación No.	
Fecha de Nacimiento	
Email:	
Descripción del Cargo Actual:	
Estudios Realizados:	
Perfil Profesional:	

Tabla 8: RESUMEN HOJA DE VIDA <Nombre y Apellidos>

14. BIBLIOGRAFIA

- [# REF]. <Apellidos, Nombre autor 1><Apellidos, Nombre autor 2>. “Nombre de Libro” - <Editorial> <Número de Páginas> ISBN <Número>.
- [# REF]. <Apellidos, Nombre autor 1><Apellidos, Nombre autor 2>. “Nombre de Libro” - <Editorial> <Número de Páginas> ISBN <Número>.
- [# REF]. <Apellidos, Nombre autor 1><Apellidos, Nombre autor 2>. “Nombre de Libro” - <Editorial> <Número de Páginas> ISBN <Número>.