PROYECTO DE CICLO

# INTEGRANTES

* Estudiante 1: ARIAS ROJAS, JUAN ANTONIO.
* Estudiante 2: BAUTISTA OLIVERA, ERICK MARTÍN.
* Estudiante 3: CORDOVA TORRES, JHON ALEXANDER.
* Estudiante 4: GRANDEZ HILARION, JHERZON

# DATOS DEL PROYECTO

## Título del proyecto

**Aplicativo de registro de ventas del restaurante “La tía Veneno”**

## Descripción del proyecto

El “La tía Veneno” es restaurante que vende comida criolla en el centro de Lima, debido a sus altas ventas en los últimos meses requiere un sistema para hacer un registro de ventas para dejar a lado el registro manual que resulta ser tedioso, para ello requiere un sistema para tener un registro de las ventas (presencial y delivery) que nos permite procesar las ventas más rápido y eficiente, así como detectar que platillos se consume más durante la semana, el sistema nos ayudará a comparar nuestras ventas semanales con un mes base, en nuestro caso es julio de cada año ya que en este mes es donde hay mayor demanda de clientes y mayor venta.

## Alcance

* Este sistema registra las ventas diarias para un control de ingresos.
* Este sistema registra que empleado realizó la venta de un platillo, para un incentivo de los empleados con mayor cantidad de ventas.
* Este sistema nos ayuda a saber la mayor cantidad de platos vendidos por cada empleado para luego determinar un incentivo de pago.
* El sistema nos ayuda a saber las rutas de mayor frecuencia para hacer delivery.
* Este sistema se encarga de registrar al cliente (ya se cuenta con una base de datos de clientes que cuentan con un descuento especial).

## Indicadores

**Porcentaje de variación:** Calcular el porcentaje de variación que se percibió durante un mes, para comparar con un mes base (que en este caso sería el mes de Julio ya que se este mes se registra mayores ventas), esto nos da una idea de los meses con menor y mayor porcentaje de ventas para un estudio de la compra de insumos

**Ganancia Neta:** Cálculo de los ingresos menos los costos de insumos y personal y gastos administrativos (luz, agua, alquiler, etc.).

**Incentivo a los empleados:** Se otorgará un incentivo de 20% y 15% al 1er y 2do empleado respectivamente con mayor cantidad de platos vendidos durante un mes.