# **DATOS DEL PROYECTO**

## **Título del proyecto**

SISTEMA DE ~~REGISTRO DE~~ VENTAS PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE PRENDAS

# **INTEGRANTES**

* Estudiante 1: SALCEDO HOCES, MIGUEL ANGEL
* Estudiante 2: FRANCISCO PARIONA, KIARA
* Estudiante 3: DE LA ROSA HINOSTROZA, BRIDGYTH

## **Descripción del proyecto**

Comenzamos este trabajo con el objetivo de desarrollar y gestionar un sistema de registro para una empresa de producción de prendas, dicho proyecto necesita realizar una ~~base de datos~~ para gestionar el área de ventas y los precios del producto.

## **Alcance**

El administrador de la empresa ha elaborado los siguientes alcances con respecto al negocio:·

1. La empresa posee 2 sucursales/boutiques.
2. La empresa cuenta con 10 máquinas de coser.
3. El precio y características de las prendas serán establecidas previamente para que el sistema se enfoque principalmente en la venta de estos productos.
4. El sistema nos permitirá conocer el total de dinero que se tiene con respecto a las ventas por tienda. Eso nos facilitara en:
   1. Ver cuánta afluencia de clientes hay por tienda.
   2. Dar un incentivo a la tienda con mayor venta.
5. Los registros que quedan en la base de datos del sistema servirán para tomar las medidas preventivas y consultar la venta de prendas, esto con la finalidad de tener reconocer a la clientela fiel y así darles promociones.
6. Agilizar la búsqueda de las boletas emitidas mediante un almacén de datos y archivos de dichos, esto permitirá tener una visión general del tiempo y el aspecto económico.
7. Permitirá generar reportes de la venta de prendas, el cual ayudará a la administración para tomar las decisiones, ya que los reportes mostrarán cuadros comparativos donde se visualizará las temporadas donde se tiene la mayor venta y mayores inconvenientes en el registro.
8. El proyecto presentará una solución mediante una interfaz web
9. Análisis, diseño y desarrollo del software para la venta de pasajes, se utilizará el lenguaje de StarUML con MySQL.

## **Indicadores**

A la hora de medir la efectividad de las acciones que se están realizando al interior de la empresa. En el caso del control de ventas, tener conocimiento de los indicadores permite ver el efecto que provoca el sistema utilizado, además de distinguir una serie de factores relacionados con el rendimiento de los trabajadores.

Porcentaje de variación: Veremos cuanto está percibiendo durante el mes, asi poder comparar con un mes base.

% Variacion = (Total de ventas de julio - Total de ventas del mes base)\*100%

Total de ventas en julio

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

Ganancia Neta =Ingresos - (Gastos insumos + Pago personal + Gastos administrativos)

Listado de los casos de uso:

* Gestión de usuario
* Gestión de stock
* Venta de prendas
* Registro de ventas
* Balance de gastos