SISTEMA COMERCIAL 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**

El objetivo principal de nuestro proyecto es, mediante herramientas Neatbeans, obtener una interfaz web que pueda hacer un registro de ventas, mantenimiento de productos y actualizaciones de estos. Finalmente poder hacer consultas sobre las ventas realizadas en un lapso de tiempo.

## **Alcance**

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

1. El precio y características de las prendas serán establecidas previamente para que el sistema se enfoque principalmente en la venta de estos productos.
2. El sistema tendrá acceso exclusivo para el personal autorizado. Cada empleado tendrá un usuario y contraseña.
3. El sistema nos permitirá conocer el total de dinero que se tiene con respecto a las ventas. Eso nos facilitara en:
   1. Ver cuánta afluencia de clientes hay por tienda.
   2. Dar un incentivo a la tienda con mayor venta.
4. El sistema también tendrá un mantenimiento de clientes con el fin de conocer los gustos y fidelidad de estos.
5. El sistema contará con la función de registro de ventas, reportes y consultas.
6. El proyecto presentará una solución mediante una interfaz web
7. Análisis, diseño y desarrollo del software para la venta de prendas, 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 cuánto está percibiendo durante el mes, así poder comparar con un mes base.

% Variación = (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