PROYECTO DE CICLO

# INTEGRANTES

* Estudiante 1: Carlos Manuel Suvieta Moyehuara
* Estudiante 2: Jardel Raul Garcia Pacheco

# DATOS DEL PROYECTO

## Título del proyecto

## "Sistema de Gestión Integral de una Botica: Análisis de Ventas, Inventario y Precios "

## Descripción del proyecto

El proyecto se propone desarrollar un software completo y eficiente para la gestión integral de una botica. Este sistema permitirá a la botica gestionar de manera efectiva su registro de ventas, control de inventario y precios de productos farmacéuticos. El cliente del proyecto es la botica que busca optimizar sus operaciones y mejorar la toma de decisiones comerciales para ofrecer un servicio de calidad a sus clientes.

## Alcance

1. Registro de Ventas:

Captura de todas las transacciones de ventas, incluyendo fecha, productos vendidos, cantidad y monto total.

Generar comprobantes de venta y facturas electrónicas, si es necesario.

1. Control de Inventario:

Seguimiento en tiempo real del inventario de productos disponibles en la botica.

Actualización automática del inventario después de cada venta y recepción de nuevos productos.

1. Gestión de Precios:

Mantenimiento de una lista de precios actualizada que incluye el precio por unidad o caja de cada producto.

Asociación de productos con su respectiva lista de precios.

1. Análisis de Ventas:

Generación de informes de ventas que incluyan ingresos, márgenes de beneficio y productos más vendidos.

Seguimiento de tendencias de ventas a lo largo del tiempo.

1. Gestión de Medicamentos y Productos:

Registro detallado de medicamentos y productos farmacéuticos, incluyendo información sobre el principio activo, fecha de caducidad, laboratorio, y precio de venta.

1. Gestión de Clientes:

Mantenimiento de una base de datos de clientes, lo que permite el seguimiento de historiales de compra y/o preferencias.

## Indicadores

* Margen de Beneficio

Ganancia que se obtiene después de deducir todos los costos

* Rotación de Inventario

Mide con qué frecuencia se vende y se reemplaza el inventario en un período de tiempo determinado

* Tasa de Descuento Promedio
* Índice de Vencimientos

Evalúa la eficiencia en la gestión de medicamentos caducados

* Cumplimiento de Recetas Médicas

Mide la precisión y el cumplimiento de las recetas médicas

* Clientes Frecuentes

Mide la lealtad de los clientes y la efectividad de cualquier programa de fidelización.