PROYECTO DE CICLO

# INTEGRANTES

* Estudiante 1: Augusto Rafael Varillas Torres
* Estudiante 2: Eduardo Giraldo Zela

# DATOS DEL PROYECTO

## Título del proyecto

**VENTA DE ACCESORIOS TECNOLÓGICOS**

## Descripción del proyecto

El proyecto de venta de accesorios tecnológicos tiene como objetivo ofrecer variedad, calidad y garantía en productos tecnológicos para su día a día a través de precios accesibles. Y así satisfacer las necesidades de los consumidores. Ofrecemos una amplía gana de accesorios, como fundas, cargadores, auriculares, soportes, adaptadores y más. Con ello se espera analizar los productos más vendidos, las ventas totales (mensual y/o anual), porcentaje de retención de clientes, cobertura de productos en stock, tiempo promedio en que los productos permanecen en el inventario y el índice de satisfacción del cliente. Se espera tener un crecimiento constante en las ventas durante los primeros años, con un aumento significativo para habilitar nuevas tiendas y líneas de productos.

## Alcance

El alcance del proyecto abarca los procesos de venta en tienda y actualización de los stock, despacho y entrega de productos a domicilio, gestión de promociones y campañas para fechas especiales como navidad y día de la madre, también gestionara la seguridad de acceso mediante usuario, contraseña y roles, el sistema también abarca la emisión de 3 reportes de gestión y una dashboard de indicadores para la toma de decisiones.

## Indicadores

Indicadores a medir en los reportes estadísticos

1. Productos más vendidos al mes.
2. Ventas totales por mes: Medir la cantidad total de ventas realizadas durante un período específico (diario, semanal, mensual o anual).
3. Porcentaje de retención de clientes: mide cuántos clientes suelen comprar al final de un plazo determinado.

100%

1. Cobertura de productos en stock: la proporción de productos en stock respecto a la demanda media durante un periodo determinado.
2. Tiempo promedio que permanecen en el inventario: el tiempo que tarda un producto en venderse. Esto nos ayudará a una gestión de inventario eficiente.
3. Índice de satisfacción del cliente: encuestas de los clientes para evaluar su satisfacción con los productos y servicio.

Los indicadores tienen formula.