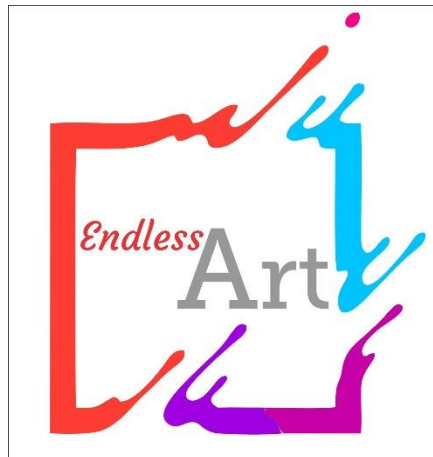


"ENDLESS ART"



INTEGRANTES:

- PACHECO CUBA KENS KEVIN
- SUAREZ QUINTAS JHON SAMMER
- BELLIDO CORNEJO JUAN CARLOS
- ESCALANTE CORNEJO EDWIN ALFREDO

CICLO

V

SECCION:

ISI5A231

INTRODUCCION

La empresa Endless Art lleva más de 5 años prestando servicios en el rubro de prendas a verter a un buen estilo de margen.

Aun así, para lograr una mejor gestión y utilización de recursos la empresa utilizo materiales de buena tela y maquinarias actualizadas que se deben de realizar en la empresa. Continuando con un buen desempeño, pero al pasar de los años siempre hay inconvenientes como las malas costuras y daño de las maquinarias. Además, la empresa ha firmado contactos importantes en el último tiempo, que le han significado trabajar en un área más amplia y estable de la ciudad.

Es por estas razones mencionadas que la empresa se encuentra actualmente en incrementar un sistema de control de flota moderno y acorde a sus necesidades, puesto que la empresa cuenta con personal capacitado para evaluar una solución tecnológica que cubra estas necesidades que per clientes desean tener, planificando un sistema de gestión que cubra el valor de la empresa.

DESARROLLO DEL CAPITULO I: GESTION DE INTEGRACIÓN

1. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO:

Actualmente la empresa tiene un método de uso básico en la central de nuestra capital. Además, trabaja en la destrucción de ventas con delivery.

2. OBJETIVO DEL NEGOCIO:

- a. Desde el punto de vista en la moda actual hay mucha implementación de modelos de polos con diseños ya establecidos de la misma empresa.
- b. Pero aquí trataremos de poder mejorar y pedir el diseño que pide el cliente y poder personalizarlos específicamente lo que el cliente pide.
- c. Mejora de servicio al cliente, proporcionándole el proceso de pedido en tiempo real respondiendo las dudas o cambios que el cliente necesita.

DESCRIPCION DEL PROYECTO:

El proyecto que estamos ejecutando, logra llegar a muchas ciudades de nuestro país con el proyecto de fondo o inicio. Donde el cliente tendrá la opción de poder escoger el diseño personalizado que el desee. En el proceso de supervisar y controlar el trabajo del proyecto, se realizaría el seguimiento del progreso del proyecto, se identificarían los problemas y se tomarían medidas para corregirlos. Por ejemplo, si hubiera un problema con el rendimiento de la impresora en un tipo de material específico, se investigaría y se tomarían medidas para solucionarlo.

3. ALCANZE DEL PRODUCTO:

Principalmente las aplicaciones de la gestión desean implementar en Endless Art los siguientes aspectos.

- Encontramos Polos básicos: polos de algodón o poliéster en colores sólidos o con diseños simples, que pueden ser estampados con el logo o el nombre de una empresa.
- Polos de moda: polos con diseños más elaborados, que siguen las tendencias de la moda y pueden ser estampados con diseños más complejos y creativos.
- Polos deportivos: polos diseñados específicamente para actividades deportivas, con telas y diseños que permiten una mayor libertad de movimiento. Pueden ser estampados con el logo o nombre de equipos deportivos o patrocinadores.
- Polos promocionales: polos diseñados para promocionar una marca o evento específico, con diseños y mensajes personalizados. Pueden ser utilizados en ferias, eventos corporativos o regalos promocionales.
- Polos personalizados: polos diseñados para ser únicos y personalizados, con diseños y mensajes creados por el cliente. Pueden ser utilizados para celebraciones, eventos familiares o para grupos de amigos.

En general, el alcance de producto de negocio de estampado de polos puede ser muy amplio y depende en gran medida de las necesidades y preferencias del mercado objetivo y de la capacidad de la empresa para ofrecer diseños innovadores y de alta calidad.

ASUNCIONES:

Algunas de las asunciones comunes en un negocio de estampado y sublimación podrían ser:

1. Demanda del mercado: una suposición fundamental es que hay suficiente demanda en el mercado para los productos de estampado y sublimación que ofrece la empresa. Es importante analizar las tendencias del mercado y la competencia existente para determinar la viabilidad del negocio.

2. Calidad de los productos: es importante suponer que los productos de estampado y sublimación cumplen con altos estándares de calidad para satisfacer a los clientes y mantener su lealtad a largo plazo. Se debe invertir en tecnología y procesos de producción de alta calidad para garantizar un resultado final satisfactorio.

3. Capacidad de producción: es necesario asumir que se cuenta con la capacidad suficiente para cumplir con la demanda del mercado y producir los productos de manera eficiente y rentable. Esto implica tener suficiente mano de obra, maquinaria y materiales necesarios para llevar a cabo la producción.

4. Precios y rentabilidad: se debe asumir que los precios que se establecen para los productos de estampado y sublimación son competitivos y rentables para la empresa. Además, es importante tener en cuenta los costos asociados a la producción, como los costos de materiales, salarios, maquinaria, entre otros.

5. Marketing y publicidad: se debe asumir que se cuenta con un plan de marketing y publicidad efectivo para promocionar los productos y atraer a los clientes. Es necesario tener una estrategia clara y efectiva para darse a conocer en el mercado y lograr la fidelidad del cliente.

Estas son solo algunas de las asunciones comunes en un negocio de estampado y sublimación. Cada empresa puede tener sus propias suposiciones únicas dependiendo de su modelo de negocio y mercado objetivo.

RESTRICCIONES:

Algunas de las restricciones comunes en un negocio de estampado y sublimación podrían incluir:

1. Costos de producción: una restricción importante en cualquier negocio es el costo de producción. El negocio de estampado y sublimación puede requerir la inversión en maquinaria costosa y tecnología avanzada, además de materiales y mano de obra especializados. Estos costos pueden ser una restricción para las empresas con presupuestos limitados.

2. Competencia: la competencia en el mercado de estampado y sublimación puede ser intensa, especialmente en áreas donde hay varias empresas que ofrecen los mismos productos y servicios. Esto puede limitar la cantidad de clientes que un negocio puede atraer y también puede afectar los precios que se pueden cobrar por los productos.

3. Variedad de productos: los productos de estampado y sublimación pueden ser limitados en cuanto a la variedad de productos que se pueden ofrecer. Esto puede limitar la capacidad de la empresa para atraer y mantener a los clientes que buscan productos personalizados y únicos.

4. Tecnología en constante evolución: la tecnología en el campo de la estampación y sublimación está en constante evolución. Esto significa que las empresas deben invertir constantemente en tecnología avanzada y capacitación de personal para mantenerse actualizadas y competitivas en el mercado.

5. Limitaciones geográficas: las empresas de estampado y sublimación pueden estar limitadas por su ubicación geográfica, especialmente en términos de su capacidad para llegar a un mercado más amplio. Las empresas pueden necesitar invertir en marketing y publicidad para superar estas limitaciones y llegar a clientes potenciales fuera de su área de operación.

Estas son solo algunas de las restricciones comunes en un negocio de estampado y sublimación. Cada empresa puede tener sus propias restricciones únicas dependiendo de su modelo de negocio y mercado objetivo.

REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO:

Algunos de los requerimientos comunes para iniciar un negocio de estampado y sublimación podrían incluir:

1. Plan de negocios: un plan de negocios bien estructurado es esencial para cualquier emprendimiento. El plan de negocios debe incluir información detallada sobre los productos que se ofrecen, el mercado objetivo, la competencia, la estructura de costos, el presupuesto y la estrategia de marketing.

2. Licencias y permisos: es importante obtener los permisos y licencias necesarios para operar un negocio de estampado y sublimación. Los requerimientos varían según la ubicación y es importante investigar y cumplir con todas las regulaciones locales y estatales.

3. Equipo y materiales: para operar un negocio de estampado y sublimación se requiere de equipo y materiales especializados. Esto puede incluir máquinas de estampado y sublimación, impresoras, tintas, papel transfer, entre otros. Es importante invertir en equipo de alta calidad para garantizar la calidad de los productos.

4. Espacio de trabajo: se necesita un espacio de trabajo adecuado para la producción, almacenamiento y venta de productos de estampado y sublimación. El espacio debe ser suficientemente amplio para el equipo y la maquinaria, y contar con una buena iluminación y ventilación.

5. Personal capacitado: es importante contar con personal capacitado y experimentado para manejar el equipo y realizar la producción. Esto puede incluir técnicos en estampado y sublimación, diseñadores gráficos, personal de ventas y administración.

6. Presupuesto de marketing: para atraer a los clientes y hacer crecer el negocio, es necesario invertir en marketing y publicidad. Esto puede incluir la creación de un sitio web, publicidad en redes sociales, impresión de folletos y volantes, entre otros.

Estos son algunos de los requerimientos comunes para iniciar un negocio de estampado y sublimación. Cada empresa puede tener sus propios requerimientos únicos dependiendo de su modelo de negocio y mercado objetivo.

| CODIGO | DESCRIPCION |
|--------|--------------------------|
| 01 | PLAN DE NEGOCIOS |
| 02 | LICENCIAS Y PERMISOS |
| 03 | EQUIPOS Y MATERIALES |
| 04 | ESPACIO DE TRABAJO |
| 05 | PERSONAL CAPACITO |
| 06 | PRESUPUESTO DE MARKETING |

PRESUPUESTOS:

Dentro del presupuesto a tener en cuenta para la realización del proyecto se debe tener en cuenta lo siguiente:

| Ítem | Origen de presupuesto |
|--------------------------|--|
| Equipo de proyecto | Los recursos necesarios para la planificación quedan acordados antes del inicio de la misma. Los recursos para la ejecución del proyecto serán asignados del presupuesto anual de la empresa. Ya que el equipo de proyecto sólo prestará servicios temporales, durante la realización del mismo. |
| Equipamiento tecnológico | Los recursos necesarios para la compra de equipamiento tecnológico serán aprovisionados en el presupuesto de la empresa que regirá las actividades a partir del año 2020. |
| Capacitación | Los recursos necesarios serán asignados bajo la misma política del ítem anterior. |

RECURSOS:

Para la implementación de gestión de flota se ha determinado preliminarmente que los recursos necesarios serán los siguientes:

| RECURSOS | DETALLE |
|--------------------|--|
| EQUIPO DE PROYECTO | Equipo conformado por dos Ingenieros en Informática para la planificación y ejecución del proyecto. Además de asesores externos para la ejecución. |
| EQUIPO TECNOLÓGICO | Servidor necesario para BD y Plataforma Gestión de Flota. Estaciones de trabajo para personal que supervisará la flota. Equipos GPS para la flota de transporte. |

RIESGOS:

A continuación, se presenta una tabla con los riesgos estimados en primera instancia que pueden afectar el desarrollo del proyecto y el nivel de probabilidad de ocurrencia:

| Descripción de riesgo | Probabilidad |
|-----------------------|--------------|
|-----------------------|--------------|

| | |
|---|-----|
| Riesgos financieros al Iniciar un negocio de estampado y sublimado puede ser costoso. | 50% |
| Competencia En el mercado de estampado y sublimación, puede haber una competencia intensa | 80% |
| Problemas de calidad en la impresión o sublimación | 30% |
| Problemas técnicos de Las máquinas y equipos especializados | 15% |
| Regulaciones gubernamentales | 20% |
| Cambios en la demanda del mercado | 65% |

CAPITULO II: GESTION DE ALCANCE

II.1. ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO

La gestión del alcance es un proceso importante para cualquier proyecto, ya que permite definir, documentar y controlar el alcance del proyecto. En el caso de un proyecto de negocio de estampado y sublimado, la gestión del alcance podría seguir los siguientes pasos:

1. Definir el alcance del proyecto: el primer paso es definir el alcance del proyecto de manera clara y precisa. Esto incluye identificar los productos que se van a fabricar, el mercado objetivo, los recursos disponibles, las restricciones y los objetivos del proyecto.
2. Crear una estructura de desglose de trabajo (EDT): una vez que se ha definido el alcance del proyecto, se puede crear una EDT, que es una estructura jerárquica que descompone el proyecto en tareas más pequeñas y manejables. La EDT puede ayudar a definir las tareas específicas que deben completarse para alcanzar los objetivos del proyecto.
3. Establecer los entregables: los entregables son los productos o resultados que se deben entregar al final del proyecto. En el caso de un negocio de estampado y sublimado, los entregables podrían ser productos terminados, estrategias de marketing, sistemas de gestión de inventarios, entre otros.
4. Definir los requisitos del proyecto: los requisitos del proyecto son los criterios que se utilizarán para evaluar el éxito del proyecto. En el caso de un negocio de estampado y sublimado, los requisitos podrían incluir la calidad de los productos, la satisfacción del cliente, la eficiencia de los procesos de producción, entre otros.
5. Controlar el alcance del proyecto: a medida que avanza el proyecto, es importante monitorear y controlar el alcance para asegurarse de que el proyecto se mantenga dentro de los límites definidos. Esto implica monitorear el progreso del proyecto, identificar desviaciones y tomar medidas para corregirlas.

En resumen, la gestión del alcance de un proyecto de negocio de estampado y sublimado implica definir claramente el alcance del proyecto, crear una EDT, establecer los entregables y los requisitos del proyecto, y controlar el alcance a medida que avanza el proyecto. La gestión efectiva del alcance puede ayudar a asegurar que el proyecto se complete de manera eficiente y efectiva.

II.2. ENTREGABLES DEL PROYECTO

Los entregables de un proyecto de negocio de estampado y sublimado pueden variar según los objetivos específicos del proyecto. Sin embargo, algunos entregables comunes pueden incluir:

1. **Productos terminados:** El principal entregable de un negocio de estampado y sublimado son los productos terminados, que pueden incluir camisetas, tazas, gorras, bolsos, entre otros. Estos productos deben cumplir con los requisitos de calidad y diseño definidos para el proyecto.
2. **Plan de marketing:** Un plan de marketing puede ser un entregable importante para un proyecto de negocio de estampado y sublimado. Este plan podría incluir una estrategia de marca, la definición del mercado objetivo, los canales de marketing y las tácticas específicas que se utilizarán para promocionar los productos.
3. **Sistemas de gestión de inventarios:** Si el negocio de estampado y sublimado planea mantener un inventario de productos terminados, el desarrollo de un sistema de gestión de inventarios puede ser un entregable importante. Este sistema debe permitir la monitorización del inventario y la gestión de los pedidos de manera eficiente.
4. **Procesos de producción eficientes:** La creación de procesos de producción eficientes puede ser un entregable importante para un proyecto de negocio de estampado y sublimado. Esto podría implicar la definición de procesos de producción estandarizados, el desarrollo de manuales de operación y la capacitación del personal en estos procesos.
5. **Sitio web y/o plataforma de comercio electrónico:** Si el negocio planea vender productos en línea, la creación de un sitio web y/o plataforma de comercio electrónico puede ser un entregable importante. Este sitio web debe ser fácil de usar, seguro y eficiente para procesar los pedidos.

Los entregables de un proyecto de negocio de estampado y sublimado pueden incluir productos terminados, plan de marketing, sistemas de gestión de inventarios, procesos de producción eficientes y un sitio web y/o plataforma de comercio electrónico. Estos entregables deben cumplir con los requisitos y objetivos del proyecto y contribuir al éxito del negocio.

ANALISIS TECNOLÓGICO:

Un análisis tecnológico de un negocio de estampado y sublimado implica evaluar las tecnologías disponibles para llevar a cabo el proceso de estampado y sublimado, así

como su impacto en el negocio. Algunos aspectos que podrían evaluarse son los siguientes:

1. Equipamiento de impresión: El equipamiento de impresión es la tecnología principal utilizada en el proceso de estampado y sublimado. Es importante evaluar las opciones disponibles y seleccionar el equipamiento que mejor se adapte a las necesidades del negocio en términos de velocidad de producción, calidad de impresión, costo, mantenimiento y capacidad de expansión.
2. Software de diseño: El software de diseño es utilizado para crear los diseños que se imprimirán en los productos. Es importante seleccionar un software de diseño que sea fácil de usar y que permita la creación de diseños de alta calidad. También es importante asegurarse de que el software sea compatible con el equipamiento de impresión seleccionado.
3. Materiales de impresión: Los materiales de impresión son esenciales para el proceso de estampado y sublimado. Es importante evaluar las opciones disponibles y seleccionar los materiales de impresión que mejor se adapten a los productos que se producirán. Estos materiales pueden incluir tintas, papel de transferencia y sustratos (camisetas, tazas, gorras, etc.).
4. Sistemas de gestión de producción: La tecnología también puede utilizarse para mejorar los procesos de producción. Los sistemas de gestión de producción pueden ayudar a monitorear la producción en tiempo real, gestionar el inventario de materiales y productos terminados, y optimizar los procesos de producción.
5. Marketing digital: El marketing digital puede ser una herramienta valiosa para un negocio de estampado y sublimado. Las redes sociales, el correo electrónico marketing y la publicidad en línea pueden ayudar a promocionar los productos y a llegar a un público más amplio.

Un análisis tecnológico de un negocio de estampado y sublimado implica evaluar las tecnologías disponibles para llevar a cabo el proceso de estampado y sublimado, así como su impacto en el negocio. Al seleccionar las tecnologías adecuadas, el negocio puede mejorar la calidad de los productos, aumentar la eficiencia de los procesos de producción y llegar a un público más amplio a través del marketing digital.