**FORMATO EVALUATIVO SEGUNDO CORTE**

**AVANCE PROYECTO INTEGRAL DE AULA I - 2023**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FACULTAD(ES):** | | | | | | | | **FECHA DE ELABORACIÓN:** |
| Facultad de Ingeniería y Tecnología de la Información | | | | | | | | XX/04/2023 | |
| **PROGRAMA(S):** | | | | | | | |  |
| Ingeniería de Software | | | | | | | |  | |
| **NOMBRE DEL PROYECTO:** | | | | | | | | |
| Ventas.facil | | | | | | | | | | |
| **EQUIPO DE TRABAJO PROYECTOS INTEGRADORES DE AULA** | | | | | | | | | | |
| **INTEGRANTES** | | | **CÉDULA** | | **E-MAIL** | | | **CELULAR** |
| Jean paul ariza calderon | | | | 1007627317 | | jeanpaulol0123@gmail.com | | 3124742117 | | |
| Julian Yesid Marin Oyuela | | | | 1111042121 | | juliancito8790@gmail.com | | 3202058541 | | |
| David Santiago Jiménez | | | | 1001188411 | | djimenez04@uninpahu.edu.co | | 3187115024 | | |
| Juan David Bobadilla Morales | | | | 1000161961 | | jbobadillamorales@gmail.com | | 3105581467 | | |
| **NOMBRE TUTOR** | | | **Herberth** | | | | | |
| **PEGUE EL LINK AQUÍ DEL VIDEO REALIZADO SEGÚN PAUTAS DESCRITAS** | | | **https://youtu.be/** | | | | | |
| **MOTIVACION INTRINSECA:** | | | | | | | | |
| La motivación intrínseca de nuestro grupo es ser garantes y facilitadores de soluciones optimas y confiables para las pequeñas y microempresas, nuestra móvil es poder ofrecer un sistema de ventas que haga a las empresas más competitivas a nivel digital, así mismo, facilitando el método de facturación y atención al cliente. | | | | | | | | | | |
| **ASIGNATURAS RELACIONADAS DENTRO DEL DESARROLLO PIA** | | | | | | | | |
| 1. Lenguaje Visual  2. Metodología de software  3. Técnicas y métodos de investigación  4. Bases de Datos Web | | | | | | | | | | |
| **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA** | | | | | | | | | | |
| En el mundo actual, caracterizado por la globalización y la creciente importancia del entorno virtual, las empresas necesitan tener presencia en internet para mantenerse relevantes y competitivas. Sin embargo, en Colombia, el número de empresas pequeñas que participan en este mundo es muy reducido, representando un desafío para los pequeños empresarios y emprendedores que buscan expandir sus negocios en línea. Es necesario desarrollar un proyecto de sistema de ventas que incluya un sistema de generación y mantenimiento de inventario, así como un motor de gestión de ventas, con el objetivo de brindar a estos empresarios, junto a una plataforma accesible y eficiente en la cual llevar a cabo sus operaciones comerciales en línea. Esto puede ser la solución para muchas empresas pequeñas en Colombia que se enfrentan a barreras al incursionar en el mundo digital, barreras como la falta de conocimientos técnicos, la falta de recursos financieros para desarrollar una plataforma propia, y la falta de acceso a herramientas tecnológicas adecuada. Siendo una serie de impedimentos que limita su capacidad para competir en un mercado cada vez más digitalizado, resultando en la pérdida de oportunidades de negocio.  Es por ello que desarrollar un proyecto de sistema de ventas es una solución necesaria que aborde estas limitaciones y brinde una solución accesible y eficiente a los pequeños empresarios y emprendedores colombianos. Este sistema de ventas también deberá incluir un sistema de generación y mantenimiento de inventario, que permita a los empresarios gestionar sus productos o servicios de manera efectiva en línea. Incluyendo la capacidad de agregar, modificar y eliminar productos, así como realizar un seguimiento de los niveles de inventario en tiempo real para asegurarse de la disponibilidad de los productos para los clientes cuando los requieran. Además, el sistema de ventas debe contar con un motor de gestión de ventas que facilite la administración de las transacciones comerciales. Esto incluye la capacidad de procesar pagos en línea de forma segura, generar facturas y recibos automáticos, y llevar un registro detallado de las ventas realizadas. Esto debido a que un sistema de gestión de ventas eficiente permitirá a los empresarios tener un control completo de sus transacciones y garantizar una experiencia de compra fluida y segura para sus clientes. | | | | | | | | | | |
| **1.2. Justificación (máximo 1.500 palabras)**  En la actualidad, el comercio electrónico o venta en línea se ha convertido en una herramienta indispensable para el éxito de cualquier negocio, especialmente en un mundo cada vez más globalizado. La pandemia de COVID-19 aceleró aún más esta tendencia, obligando a muchas empresas a trasladar sus operaciones al mundo digital para mantenerse a flote. En el caso de Colombia, aunque la adopción de la tecnología ha sido en general positiva, el número de pequeñas empresas y emprendimientos que tienen presencia en línea sigue siendo muy reducido.  Según datos del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, solo el 30% de las pequeñas y medianas empresas en Colombia tienen presencia en línea. Esto significa que una gran cantidad de empresas no están aprovechando todo el potencial que ofrece el comercio electrónico.  Para que los pequeños empresarios y emprendimientos en Colombia puedan competir en un mercado cada vez más competitivo, es fundamental que tengan una presencia en línea y que utilicen las herramientas adecuadas para vender sus productos o servicios en línea. Un sistema de ventas en línea es una herramienta indispensable para esto, ya que les permitirá automatizar procesos, reducir costos, mejorar la eficiencia de sus operaciones y llegar a un público más amplio. Además, un sistema de ventas en línea puede mejorar significativamente la experiencia de los clientes al ofrecerles una plataforma segura y fácil de usar para realizar sus compras. Esto puede ayudar a mejorar la percepción de la marca y aumentar la lealtad de los clientes a largo plazo.  En resumen, el desarrollo de un sistema de ventas en línea para pequeñas empresas y emprendimientos en Colombia es fundamental para ayudarles a competir en un mercado cada vez más globalizado y digital. Una buena implementación y uso de un sistema de ventas en línea puede brindar múltiples beneficios tanto para los empresarios como para los clientes, y puede ser la clave para el éxito a largo plazo en el mercado actual. | | | | | | | | | | |
| **1.3 Objetivos**  *Muestran una relación clara y consistente con la descripción del problema y, específicamente, con las preguntas o variables que quiere resolver. Es importante no confundir objetivos con actividades o procedimientos metodológicos.*  **1.3.1 General**  Desarrollar e implementar un sistema de ventas en línea funcional para pequeñas empresas y emprendimientos en Colombia, que les permita expandir su presencia en el mercado digital, mejorar la eficiencia de sus operaciones y brindar una mejor experiencia a sus clientes, con el fin de aumentar sus ventas y fortalecer sus negocios a largo plazo.  **1.3.2 Específicos (mínimo 3, máximo 5)**   * Desarrollar una plataforma de comercio electrónico amigable y fácil de usar que permita a las pequeñas empresas y emprendimientos en Colombia tener su propio sistema de ventas, agregar productos, servicios, administrar su inventario de manera eficiente y generar facturas para que el cliente se sienta seguro de lo que compra. * Implementar un sistema de seguimiento de ventas realizadas que permita a los empresarios monitorear y gestionar sus ventas, procesar pagos de manera segura y realizar un seguimiento del historial de ventas. * Proporcionar capacitación y soporte técnico a los empresarios y emprendedores para que puedan aprovechar al máximo el sistema de ventas en línea y gestionar su sistema de ventas en línea de manera efectiva | | | | | | | | | | |
| **2. ESTADO DEL ARTE (máximo 1500 palabras)** | | | | | | | | | | |
| *(Entre 3 autores de referencia, Mínimo 500 palabras – Máximo 2.000 palabras)* | | | | | | | | | | |
| **3. AVANCE Y DESARROLLO - Recuerde debe ser superior al 50% como mínimo** | | | | | | | | | | |
| Para organizar y gestionar de una manera óptima siguiendo los ritmos de desarrollo actual, hemos realizado dos Sprints en base a la metodología de desarrollo ágil Scrum. Para simular un entorno de trabajo real con fechas de entrega limite además de un feedback en cada una de las etapas de desarrollo además de todo esto también manejamos un repositorio en GitHub para el control de versiones para tener un seguimiento progresivo en toda la etapa de desarrollo del proyecto.  En el primer Sprint realizamos toda la documentación, es decir, diagramas de casos de uso y Diagrama de clases, Definimos los Mockups de nuestra UI y UX de nuestro aplicativo.  En el segundo Sprint realizamos el modelo entidad relación de la base de datos con la herramienta Worbench utilizando el lenguaje MySQL, Desarrollamos en HTML y CSS los diferentes Mockups de nuestro sistema de Ventas. | | | | | | | | | | |
| **RELACIONE LOS PANTALLAZOS DENTRO DEL DESARROLLO DE SOFTWARE REALIZADO Y SEGÚN AVANCE A PRESENTAR.** | | | | | | | | | | |
| **“**Se crea un repositorio en GitHub para el control de versiones y archivos del proyecto”    “Se organiza y se sistematiza todo lo que va a ser nuestro proyecto por medio de UML, para que nuestros tiempos de desarrollo sean mas óptimos y enfocar nuestro tiempo y esfuerzo en programar y no en lo que vamos a hacer”    “se crean Sprints para distribuir de manera mas organizada y efectiva las tareas de cada integrante del proyecto”    **“**Se trabaja en llamada y en manera sincrónica en las diferentes partes del proyecto para tener un mejor feedback y ser más productivos por medio del trabajo en equipo”    “evidencia de una de nuestras llamadas en donde trabajamos en conjunto en diferentes aspectos del proyecto” | | | | | | | | | | |
| **RELACIONE IMÁGENES, PLANOS, ETC - EN RELACION A LOS MONTAJES MECANICOS, ELECTRICOS Y/O ELECTRONICOS SI ASI APLICARE PARA CON SU PROYECTO.** | | | | | | | | | | |
| *Como pie de referencia a cada imagen, explique cada una de las imágenes referenciadas.*  . | | | | | | | | | | |
| **RESULTADOS ESPERADOS A TERCER CORTE (máximo 300 palabras)** | | | | | | | | | | |
| Nuestros objetivos para el tercer corte es subir nuestras páginas en un hosting para que estén en línea, la vinculación de la base datos con nuestro trabajo en el front-end.  De igual manera esperemos la implementación del proyecto de múltiples formas ayudando a las diferentes pequeñas empresas y emprendimientos colombianos. | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | |
| **REFERENCIAS:** | | | | | | | | | | |
| <https://spcgrupo10.atlassian.net/jira/software/projects/VF/boards/5>  <https://github.com/jeanlol0123/Ventas.facil> | | | | | | | | | | |

**El presente formato debe entregarse el día 20 de abril 2023 a más tardar las 6:00 PM al repositorio de información a indicar, que permita su evaluación por parte del jurado**