

Universidad Nacional del Centro del Perú



Facultad de Ingeniería de Sistemas

Trabajo de Investigación Formativa

Título: IMPLANTACIÓN DE SOFTWARE ERP ODOO PARA LA OPTIMIZACIÓN Y VENTA DE LA EMPRESA MARGARITA PERFUMERÍA & COSMÉTICOS

Asignatura : Gestión Empresarial

Docente : Mg. Maglioni Arana Caparachin

Línea de Investigación: Ingeniería de Software

Alumnos Ejecutores:

Apellidos y Nombres	Firma (Obligatorio y personal)
Chahuayo Boza Jose David	
Cotrina Espinoza Jhopen Vieri	
De la Cruz Salazar Franklin Efraín	

1. CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

RUC:

Margarita Perfumería & Cosméticos, es una tienda multimarca que ofrece diversos productos para el cuidado de la piel y cosméticos en general, está dirigido principalmente a mujeres modernas e independientes que buscan productos de alta calidad y de marcas reconocidas como Esika, Unique, Natura, Avon, Rexona, L'oreal, L'abel, Premier Cosmetic, entre otros. Margarita Perfumería & Cosméticos, se encuentra ubicada en la Av. 3 de marzo #227- Concepción y tiene como reto liderar el rubro de cosméticos en la zona, para lo cual cuenta con fortalezas, como lo son los 4 años de experiencia en el rubro, también la venta de productos de alta calidad y vanguardistas, así como personal dispuesto a cambiar y potenciar la imagen de las mujeres.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA:

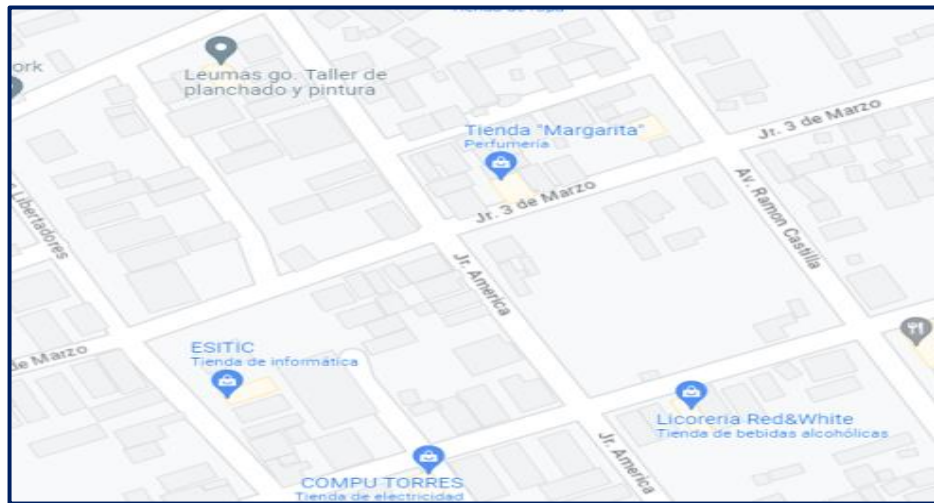


Figura 1: Localización de la tienda en Google Maps

Elaboración: De la Cruz Salazar Franklin.

Fuente: Google Maps.



Figura 2: Imagen de la perfumería por dentro

Elaboración: De la Cruz Salazar Franklin.

Fuente: Elaboración Propia

1.2. USUARIOS Y ROLES:

La empresa cuenta con un jefe, y 3 ayudantes donde cada uno tiene un trabajo diferenciado al resto.

Jefe de la empresa: Se encarga de administrar la empresa, como realizar los pedidos, recepcionar los productos que llegan, entre otras cosas.

Empleado 1: Se encarga de ordenar los productos que recién llegaron y anotar los productos faltantes o que cuentan con una cantidad muy pequeña para su venta.

Empleado 2: Se encarga de la caja y anotar los productos que más se venden

Empleado 3: Encargado de la limpieza y de vez en cuando ayudar tanto al jefe como a los otros empleados en lo que necesiten.

1.3. PRODUCTOS:

Margarita Perfumería & Cosméticos se enfoca en la venta de los productos cosméticos respaldado por las principales marcas en el sector como los son Esika, Unique, Natura, Avon, L'oreal, la propuesta esta direccionada en brindar los mejores productos de las principales marcas que venden su producto por catálogo, para satisfacer las necesidades de cuidados de las clientas. Entre los productos disponibles están:

- Cremas, emulsiones, lociones, geles y aceites para la piel.
- Mascarillas de belleza.
- Polvos para maquillaje.
- Jabones de tocador.
- Perfumes, aguas de tocador y agua de colonia.
- Desodorantes y antitranspirantes.
- Tintes para el cabello.
- Productos para la ondulación, alisado y fijación del cabello.
- Productos para la limpieza del cabello (lociones, polvos, champús).
- Productos para la limpieza del cabello (lociones, polvos, champús).
- Productos para el mantenimiento del cabello (lociones, cremas, aceites).
- Productos para el peinado (lociones, lacas, brillantinas).
- Productos para el afeitado (jabones, espumas, lociones).

1.4. RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uno de los recursos tecnológicos con que cuenta la Perfumería Margarita es el pago con tarjeta. Aún no se cuenta con una página web donde se pueda vender, ya que la zona aún no está acostumbrada a realizar compras en línea.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL:

Ser una empresa de cosméticos y perfumería que pueda ser flexible y competente con el fin de optimizar y aumentar las ventas, para ser una de las principales empresas dentro de la zona de Concepción.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Proveer a los clientes productos de muy buena calidad y a los mejores precios.
- Mantener los productos en condiciones óptimas para su venta y almacenamiento dentro de la empresa.
- Utilizar un ERP(ODOO) para preparar los productos con insumos de óptima calidad.
- Garantizar la plena y confiable utilización de nuestros productos.

1.6. JUSTIFICACIÓN Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Margarita Perfumería & Cosméticos, es una tienda multimarca que ofrece diversos productos para el cuidado de la piel y cosméticos en general, está dirigido principalmente a mujeres modernas e independientes que buscan productos de alta calidad y de marcas reconocidas como Esika, Unique, Natura, Avon, Rexona, L'oreal, L'abel, Premier Cosmetic, entre otros.

Con la finalidad de brindar productos cosméticos de calidad a precios accesibles, con un excelente servicio que satisfagan las necesidades de los consumidores, generando al mismo tiempo empleo y bienestar social a los comercializadores, mediante políticas de reconocimiento de desempeño justas y así mismo, crecer como empresa, se utilizara los módulos necesarios del ERP ODOO.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA

EMPRESA

La tienda de cosméticos al ser un comercio, sus ventas no son tan fijas, por lo cual varia y tiende a tener flaquear tanto en las ventas como en el almacenamiento de los productos, por ello se realizo una entrevista con la administradora de la tienda. Para Sordo, A. (2021) Las entrevistas es un método que consiste en recopilar información formulando preguntas. Esta puede realizarse de forma presencial o por teléfono y requiere un entrevistador y un informante, para llevarlo a cabo de forma eficaz.

Esta información es con el fin de recolectar toda la información necesaria para la construcción del modelo.

MODELO ACTUAL DE LA EMPRESA

La empresa actualmente maneja un modelo emperico, que consiste en solo la venta de los productos, y cuando estos escasean se llama al proveedor para que se puedan comprar estos, también para las ventas la empresa solo contaba con un sistema de ventas de manera efectiva o al contado, y no podían poder crear una factura cuando el cliente lo solicitaba o necesitaba.

La siguiente tabla muestra las ventas que registro la perfumería durante las 2 últimas semanas de los productos vendidos en el mes de abril.

Tabla 1:

Nombre del producto:	Cantidad vendida por las 2 últimas semanas en el mes de Abril	Ingreso por el producto vendido
PERFUME CAROLINA HERRERA 212 VIP BLACK PARA HOMBRE	7	3150
PERFUME ADIDAS TEAM FORCE PARA HOMBRE	10	900
Acondicionador Elvive Hidra Hialurónico Para Cabello Deshidratado	25	450
Acondicionador Pantene Liso	22	396
Concentrado Fortificante Vichy Mineral 89 para Rostro	5	620
Contorno de Ojos Antiarrugas Eucerin Hyaluron-Filler	8	992
Crema Dental Colgate Luminous White Brillant	30	525

Crema Facial de Noche Eucerin Hyaluron Filler Elasticity	11	1584
Crema Para Peinar Elvive Hidra Hialurónico Para Cabello Deshidratado	26	455
Crema Para Peinar Rizos Definidos Pantene Pro-V	16	320
Crema de Tratamiento Elvive RT5 Para Cabello Dañado	13	266.5
Crema para Peinar Elvive Oleo Extraordinario Coco Para Cabello Muy Seco	22	385
DELINEADOR CLARINS CARBÓN BLACK	9	540
DELINEADOR DE LABIOS MAC SPICE	8	480
DELINEADOR DE OJOS DIOR DIORSHOW ON STAGE LINER	5	600
DELINEADOR DE OJOS MAX FACTOR HIFI NEGRO	14	490
Desmaquillante Vichy Pureté Thermale 3 en 1 para Piel Sensible	6	480
PERFUME TOILETTE DIESEL ONLY THE BRAVE PARA HOMBRE	4	800
PERFUME GIORGIO ARMANI ACQUA DI GIO PARA HOMBRE	3	780
PERFUME TOILETTE HUGO BOSS BOTTLED UNLIMITED PARA HOMBRE	2	658
PERFUME TOILETTE RALPH LAUREN POLO DEEP BLUE PARA HOMBRE	3	900
PERFUME ANTONIO BANDERAS POWER OF SEDUCTION HOMBRE	13	1560
AZZARO SPORT PARA HOMBRE	9	990
PERFUME JEAN PAUL GAULTIER LE MALE PARA HOMBRE	2	880
PERFUME LACOSTE L.12.12 MAGNETIC FOR HIM PARA HOMBRE	5	1900
PERFUME SHAKIRA DANCE MUJER	11	836
PERFUME SHAKIRA SWEET DREAM	6	600
PERFUME TOUS FRAGANCIA FLORAL TOUCH PARA MUJER	18	1800
FRAGANCIA CAROLINA HERRERA PARA MUJER	7	910
Fotoprotector Photoderm Max Fluido SPF 100 Bioderma	10	920
Gel Purificante Facial Sébium Moussant Bioderma	9	1035

PERFUME JEAN PAUL GAULTIER LE MALE LE PARFUM EDP INTENSE 125 ML PARA HOMBRE	1	490
LABIAL BOBBI BROWN EXTRA LIP TINT	8	880
LABIAL CLINIQUE EVEN BETTER LIP POP BLUSH	15	1200
LABIAL LÍQUIDO MAC RETRO MATTE LIQUID LIPCOLOUR CARNIVOROUS	12	1200
LABIAL LÍQUIDO MAYBELLINE SUPERSTAY VINYL INK	14	700
LABIAL MAC MATTE RICHARD QUINN ROSE	17	765
Mascarilla Capilar Intensiva Pantene Pro-V Restauración	22	396
Mascarilla Capilar Intensiva Pantene Pro-V Minerales	19	418
PERFUME MICHAEL KORS GORGEOUS PARA MUJER	6	960
Shampoo y Acondicionador Pantene Pro-V Restauración	15	465
Protector Solar Vichy Capital Soleil Matificante 3 en 1 FPS 50+	4	440
Shampoo 2 en 1 Cuidado clásico Pantene Pro-V	13	403
Shampoo 2en1 Head & Shoulders Suave y Manejable	22	440
Shampoo Elvive RT5 para Cabello Dañado	10	270
Shampoo Head & Shoulders 3en1 para Hombres	30	630
Shampoo Head & Shoulders Old Spice para Hombres	16	352
Shampoo Pantene Hidro- Cauterización	14	252
Shampoo Pantene Pro-V Micelar	23	414
Shampoo Pantene Pro-V Minute Miracle Hidratación Extrema	8	160
Solución Micelar Sensibio H2O Bioderma	7	700
Xool Fragancia de Hombre Yanbal	5	500
TOTAL		S/

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Las pruebas de hipótesis para la empresa se realizarán con dos grupos de datos: Las ventas actuales y los datos de la producción utilizando el ERP ODOO. Por lo tanto, se planteó la hipótesis alternativa y la hipótesis nula de la siguiente manera:

✓ **H1:** La influencia de la maximización de las ventas en la empresa

“Margarita” es significativa.

- ✓ ***H₀:*** *La influencia de la maximización de las ventas de en la empresa” Margarita” no es significativa.*

2. PROPUESTAS DEL MODELO FINAL DE INNOVACION

2.1. MODELO PROPUESTO

El modelo tiene el fin de maximizar las utilidades y ganancias de la Empresa Margarita Perfumería & Cosméticos para lo cual se toma en cuenta la venta de los siguientes productos:

Ventas de perfumes para hombres:

- PERFUME CAROLINA HERRERA 212 VIP BLACK PARA HOMBRE
- PERFUME ADIDAS TEAM FORCE PARA HOMBRE
- PERFUME JEAN PAUL GAULTIER LE MALE LE PARFUM EDP INTENSE 125 ML PARA HOMBRE
- PERFUME LACOSTE L.12.12 MAGNETIC FOR HIM PARA HOMBRE

Ventas de perfumes para mujeres:

- PERFUME SHAKIRA DANCE MUJER
- PERFUME SHAKIRA SWEET DREAM
- PERFUME MICHAEL KORS GORGEOUS PARA MUJER
- FRAGANCIA CAROLINA HERRERA PARA MUJER

Venta de delineadores:

- DELINEADOR CLARINS CARBÓN BLACK
- DELINEADOR DE LABIOS MAC SPICE
- DELINEADOR DE OJOS MAX FACTOR HIFI NEGRO

Venta de desmaquillantes y protectores solares:

- Desmaquillante Vichy Pureté Thermale 3 en 1 para Piel Sensible

- Protector Solar Vichy Capital Soleil Matificante 3 en 1 FPS 50+
- Solución Micelar Sensibio H2O Bioderma

Ventas de Shampoos:

- Shampoo 2 en 1 Cuidado clásico Pantene Pro-V
- Shampoo Elvive RT5 para Cabello Dañado
- Shampoo Head & Shoulders Old Spice para Hombres
- Shampoo Pantene Pro-V Minute Miracle Hidratación Extrema

Terminado de ingresar los productos para sus ventas en el ODOO, se realizó el mapa de procesos de la empresa alineado con la ISO 90001, donde se reviso a detalle los procesos estratégicos, misionales y de apoyo.

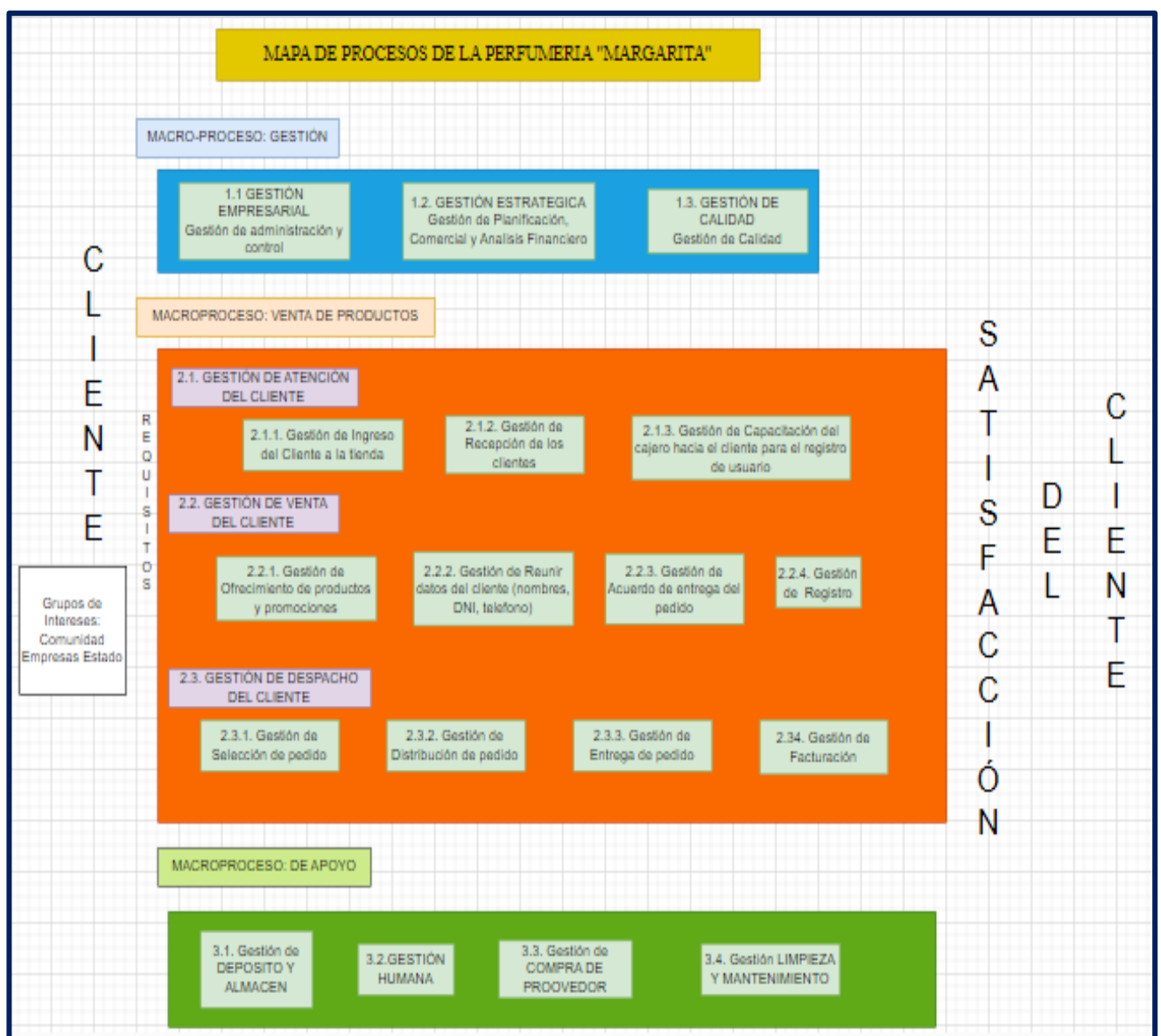


Figura 8: Mapa de Procesos de la perfumería “Margarita” alineado con la norma ISO 90001

Luego de 2 semanas de usar el software ODOO para optimizar las ventas se vio un aumento de las ventas en la mayoría de productos, esto se debe principalmente a que en el software ODOO se puede registrar todas las ventas que se realizaron durante el día, también para el pago se puede realizar ahora tanto de manera efectiva como con tarjeta de débito, junto con unas promociones para los clientes que deciden registrarse en el sistema, además de que para la compra de nuevos productos se puede comunicar de manera directa con el proveedor y sin la necesidad de esperar a que pase por la tienda a registrar todos los pedidos. Todo esto llevo a que la empresa tenga una transformación digital para bien y pueda aumentar y optimizar sus ventas.

Tabla 2:

Nombre del producto:	Cantidad vendida por las 2 últimas semanas usando ODOO	Ingreso por el producto vendido
PERFUME CAROLINA HERRERA 212 VIP BLACK PARA HOMBRE	9	3200
PERFUME ADIDAS TEAM FORCE PARA HOMBRE	11	1100
Acondicionador Elvive Hidra Hialurónico Para Cabello Deshidratado	28	520
Acondicionador Pantene Liso	25	650
Concentrado Fortificante Vichy Mineral 89 para Rostro	6	700
Contorno de Ojos Antiarrugas Eucerin Hyaluron-Filler	8	1000
Crema Dental Colgate Luminous White Brillant	32	550
Crema Facial de Noche Eucerin Hyaluron Filler Elasticity	14	1600
Crema Para Peinar Elvive Hidra Hialurónico Para Cabello Deshidratado	25	470
Crema Para Peinar Rizos Definidos Pantene Pro-V	18	365
Crema de Tratamiento Elvive RT5 Para Cabello Dañado	14	300
Crema para Peinar Elvive Oleo Extraordinario Coco Para Cabello Muy Seco	24	500
DELINEADOR CLARINS CARBÓN BLACK	10	250
DELINEADOR DE LABIOS MAC SPICE	10	480

DELINEADOR DE OJOS DIOR DIORSHOW ON STAGE LINER	9	600
DELINEADOR DE OJOS MAX FACTOR HIFI NEGRO	15	490
Desmaquillante Vichy Pureté Thermale 3 en 1 para Piel Sensible	6	480
PERFUME TOILETTE DIESEL ONLY THE BRAVE PARA HOMBRE	4	800
PERFUME GIORGIO ARMANI ACQUA DI GIO PARA HOMBRE	5	1000
PERFUME TOILETTE HUGO BOSS BOTTLED UNLIMITED PARA HOMBRE	3	840
PERFUME TOILETTE RALPH LAUREN POLO DEEP BLUE PARA HOMBRE	3	1000
PERFUME ANTONIO BANDERAS POWER OF SEDUCTION HOMBRE	15	1620
AZZARO SPORT PARA HOMBRE	12	1320
PERFUME JEAN PAUL GAULTIER LE MALE PARA HOMBRE	3	1320
PERFUME LACOSTE L.12.12 MAGNETIC FOR HIM PARA HOMBRE	5	1900
PERFUME SHAKIRA DANCE MUJER	14	956
PERFUME SHAKIRA SWEET DREAM	5	500
PERFUME TOUS FRAGANCIA FLORAL TOUCH PARA MUJER	20	2000
FRAGANCIA CAROLINA HERRERA PARA MUJER	10	1300
Fotoprotector Photoderm Max Fluido SPF 100 Bioderma	10	920
Gel Purificante Facial Sébium Moussant Bioderma	8	1000
PERFUME JEAN PAUL GAULTIER LE MALE LE PARFUM EDP INTENSE 125 ML PARA HOMBRE	2	980
LABIAL BOBBI BROWN EXTRA LIP TINT	8	880
LABIAL CLINIQUE EVEN BETTER LIP POP BLUSH	15	1200
LABIAL LÍQUIDO MAC RETRO MATTE LIQUID LIPCOLOUR CARNIVOROUS	12	1200
LABIAL LÍQUIDO MAYBELLINE SUPERSTAY VINYL INK	16	780
LABIAL MAC MATTE RICHARD QUINN ROSE	25	1010
Mascarilla Capilar Intensiva Pantene Pro-V Restauración	25	560
Mascarilla Capilar Intensiva Pantene Pro-V Minerales	16	385
PERFUME MICHAEL KORS GORGEOUS PARA MUJER	6	960
Shampoo y Acondicionador Pantene	15	465




Pro-V Restauración		
Protector Solar Vichy Capital Soleil Matificante 3 en 1 FPS 50+	4	440
Shampoo 2 en 1 Cuidado clásico Pantene Pro-V	13	403
Shampoo 2en1 Head & Shoulders Suave y Manejable	22	440
Shampoo Elvive RT5 para Cabello Dañado	15	405
Shampoo Head & Shoulders 3en1 para Hombres	30	630
Shampoo Head & Shoulders Old Spice para Hombres	16	352
Shampoo Pantene Hidro-Cauterización	14	252
Shampoo Pantene Pro-V Micelar	23	414
Shampoo Pantene Pro-V Minute Miracle Hidratación Extrema	10	200
Solución Micelar Sensibio H2O Bioderma	8	800
Xool Fragancia de Hombre Yanbal	5	500
TOTAL		S/

Prueba Estadística:

La prueba estadística de las hipótesis se realizará utilizando la distribución T-student, utilizando la utilidad total tanto de la actual como la propuesta, estos valores servirán para realizar las comparaciones de los valores de la distribución T-student calculados en base a los datos disponibles, para lo cual se hará uso del programa estadístico SPSS.

En la tabla de los valores teóricos de T student, para el tamaño de muestra con 50 valores, el grado de libertad es 49, el nivel de significancia elegido es el 5 %, entonces el valor teórico es 1.6766, con el cual compararemos los valores calculados:

46 :

	 VAR00 001	 Producción_Pasada	 Producción_Actual	var	v
1	.	3150.00	3200.00		
2	.	900.00	1100.00		
3	.	450.00	520.00		
4	.	396.00	650.00		
5	.	620.00	700.00		
6	.	992.00	1000.00		
7	.	525.00	550.00		
8	.	1584.00	1600.00		
9	.	455.00	470.00		
10	.	320.00	365.00		
11	.	266.50	300.00		
12	.	385.00	500.00		
13	.	540.00	250.00		
14	.	480.00	480.00		
15	.	600.00	600.00		
16	.	490.00	490.00		
17	.	480.00	480.00		
18	.	800.00	800.00		
19	.	780.00	1000.00		
20	.	658.00	840.00		
21	.	900.00	1000.00		
22	.	1560.00	1620.00		
23	.	990.00	1320.00		
24	.	880.00	1320.00		
25	.	4000.00	4000.00		

27	.	600.00	500.00		
28	.	1800.00	2000.00		
29	.	910.00	1300.00		
30	.	920.00	920.00		
31	.	1035.00	1000.00		
32	.	490.00	980.00		
33	.	880.00	880.00		
34	.	1200.00	1200.00		
35	.	1200.00	1200.00		
36	.	700.00	780.00		
37	.	765.00	1010.00		
38	.	396.00	560.00		
39	.	418.00	385.00		
40	.	960.00	960.00		
41	.	465.00	465.00		
42	.	440.00	440.00		
43	.	403.00	403.00		
44	.	440.00	440.00		
45	.	270.00	405.00		
46	.	630.00	630.00		
47	.	352.00	352.00		
48	.	252.00	252.00		
49	.	414.00	414.00		
50	.	160.00	200.00		

El valor teórico de **T**, para 49 grados de libertad y nivel de significancia **0.05** es **1.6766**.

31	0.6825	1.3095	1.6955	2.0395	2.4528	2.7440
32	0.6822	1.3086	1.6939	2.0369	2.4487	2.7385
33	0.6820	1.3077	1.6924	2.0345	2.4448	2.7333
34	0.6818	1.3070	1.6909	2.0322	2.4411	2.7284
35	0.6816	1.3062	1.6896	2.0301	2.4377	2.7238
36	0.6814	1.3055	1.6883	2.0281	2.4345	2.7195
37	0.6812	1.3049	1.6871	2.0262	2.4314	2.7154
38	0.6810	1.3042	1.6860	2.0244	2.4286	2.7116
39	0.6808	1.3036	1.6849	2.0227	2.4258	2.7079
40	0.6807	1.3031	1.6839	2.0211	2.4233	2.7045
41	0.6805	1.3025	1.6829	2.0195	2.4208	2.7012
42	0.6804	1.3020	1.6820	2.0181	2.4185	2.6981
43	0.6802	1.3016	1.6811	2.0167	2.4163	2.6951
44	0.6801	1.3011	1.6802	2.0154	2.4141	2.6923
45	0.6800	1.3007	1.6794	2.0141	2.4121	2.6896
46	0.6799	1.3002	1.6787	2.0129	2.4102	2.6870
47	0.6797	1.2998	1.6779	2.0117	2.4083	2.6846
48	0.6796	1.2994	1.6772	2.0106	2.4066	2.6822
49	0.6795	1.2991	1.6766	2.0096	2.4049	2.6800

➔ Prueba T

Estadísticas de muestras emparejadas					
		Media	N	Desv. estándar	Media de error estándar
Par 1	Producción_Pasada	760.7500	50	522.28097	73.86168
	Producción_Actual	833.7400	50	547.24224	77.39174

Correlaciones de muestras emparejadas				
		N	Correlación	Significación P de un factor P de dos factores
Par 1	Producción_Pasada & Producción_Actual	50	.968	<.001 <.001

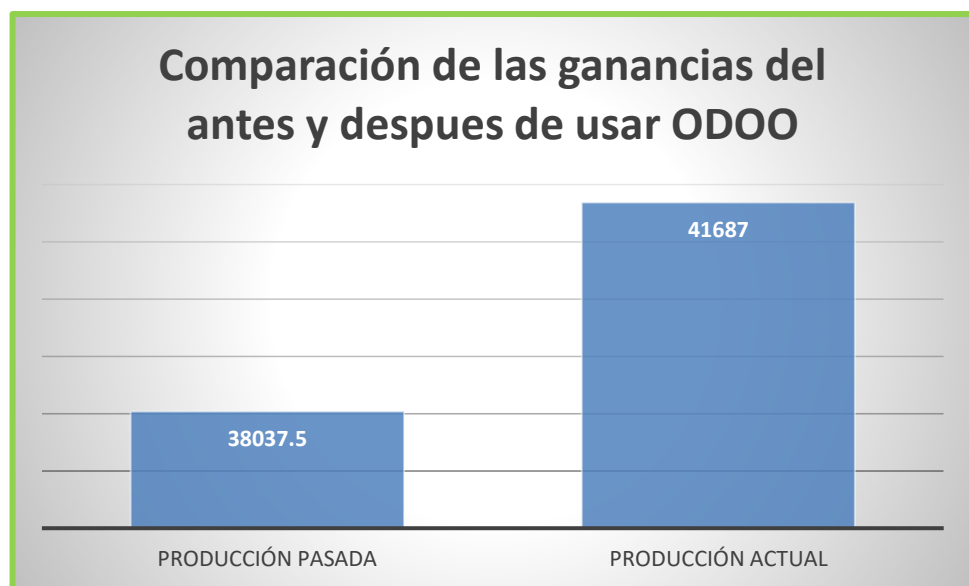
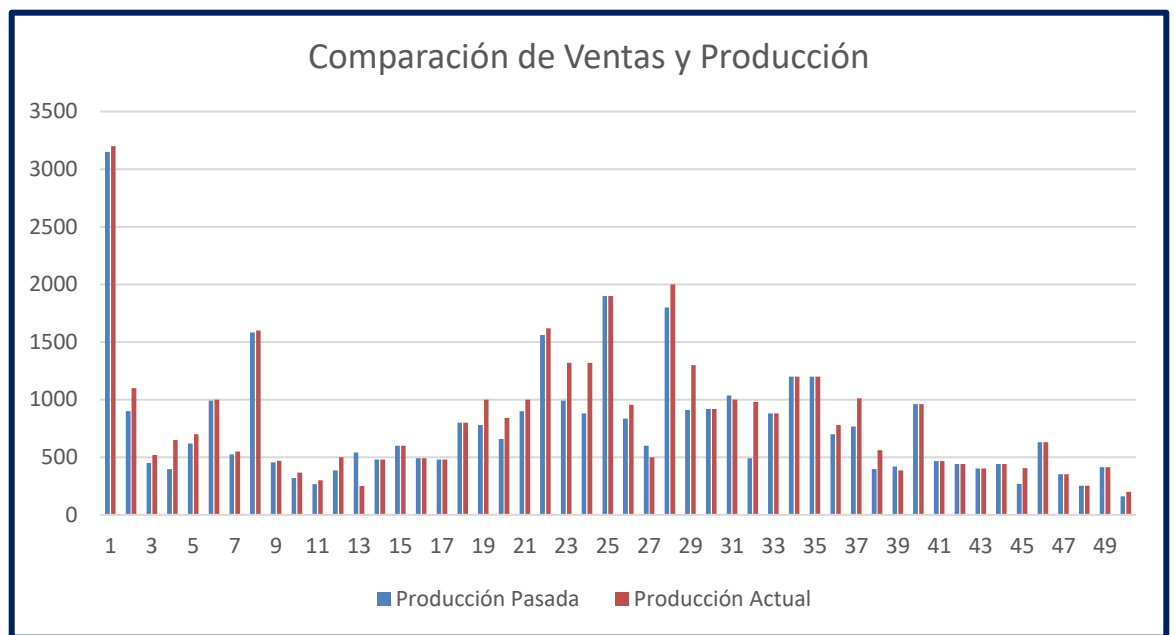
Prueba de muestras emparejadas										
Diferencias emparejadas							Significación			
		Media	Desv. estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	P de un factor	P de dos factores
					Inferior	Superior				
Par 1	Producción_Pasada - Producción_Actual	-72.99000	137.26670	19.41244	-112.00077	-33.97923	-3.760	49	<.001	<.001

El valor calculado es -3.760, se encuentra a la izquierda del valor teórico 1.6766, se encuentra en la región de aceptación, por lo que se acepta la hipótesis alternativa H1 y se rechaza la hipótesis nula H0.

2.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

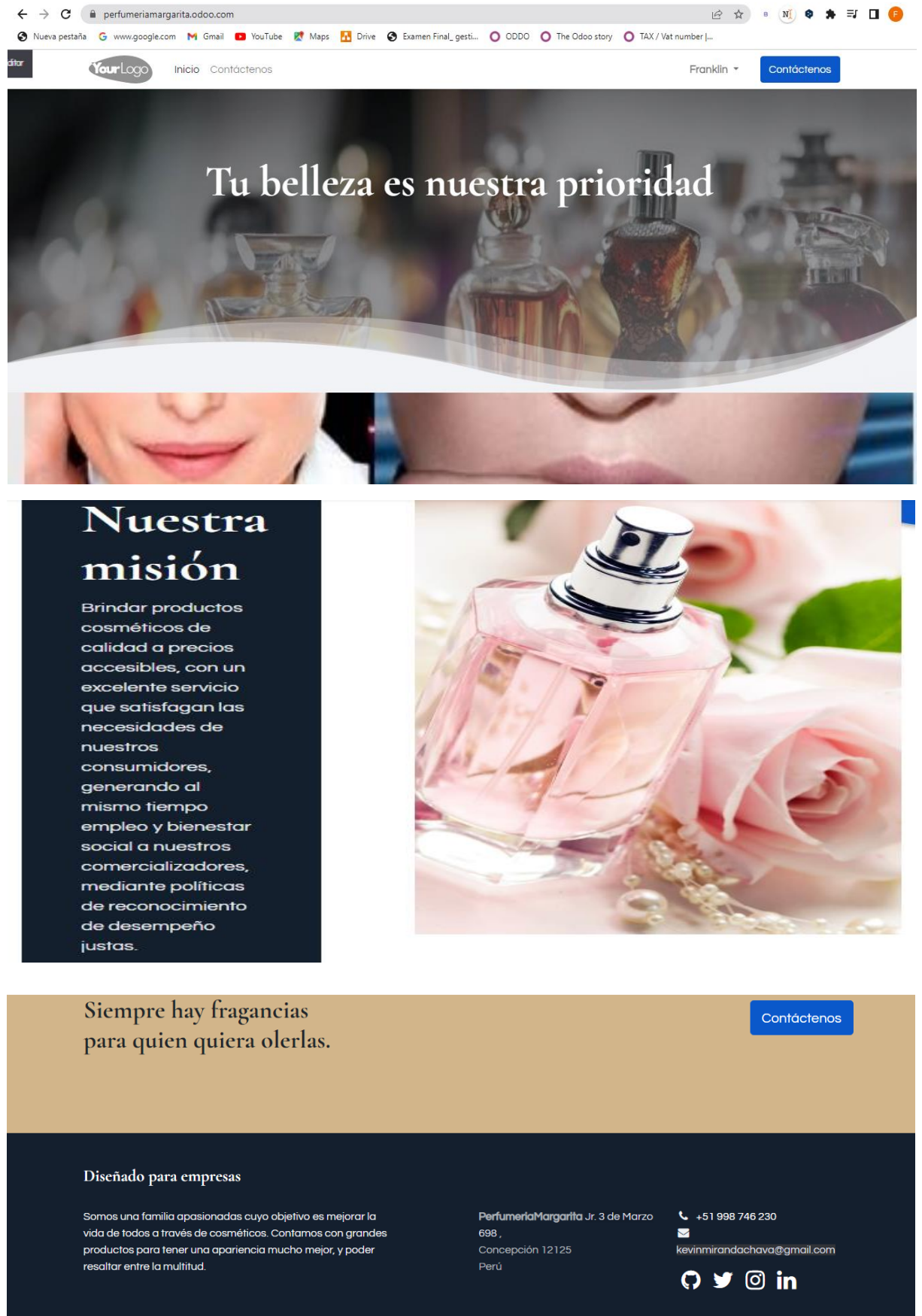
DE RESULTADOS

Como se muestra en el grafico las ventas aumentaron con el uso del software ODOO.



La figura muestra una comparación de las ganancias pasadas con las ganancias de la producción actual usando ODOO, logrando una diferencia de S/3649.

2.2.1. PERSONALIZACIÓN DE LA PAGINA WEB



2.2.2. SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES

Contatos

ContatosConfiguración

Contatos

1-38 / 38

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

















34

35

36

37

38

 <div>Alisson Torres Trabajadora</div> <div>\$ 3</div>	 <div>Bertha Porras</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Carlos Mendoza</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Cesar Contreras</div> <div>\$ 1</div>
 <div>Cesar Contreras, Cesar Contreras Trabajador en Cesar Contreras playnet20205+djvhk@gmail.com</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Cliente 1 Arquitecto</div> <div>\$ 2</div>	 <div>Cloe Zevallos Administradora</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Deco Addict</div> <div>\$ 1</div>
 <div>Diana de la Cruz</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Erick Mercado Estudiante</div> <div>\$ 2</div>	 <div>Esperanza Gutiérrez</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Fiorela Santivañez</div> <div>\$ 1</div>
 <div>Flor Sanchez</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Franklin frankdesa2506@gmail.com</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Guillermo Santiago</div> <div>\$ 1</div>	 <div>Jhopen Cotrina coesjv@gmail.com</div> <div>\$ 1</div>

Kevin Miranda

Director de Ventas

\$ 1

Margarita Torres

\$ 1

Maria Chavez

\$ 2

Mariliz Emperatriz

Trabajadora en venta de ropas

\$ 5

Martin Lutero

\$ 1

Meiling Flores

\$ 1

Miguel Barreto

\$ 1

Moises Rodriguez

\$ 1

Oscar Gonzales

Administrador
oscar12@gmail.com

\$ 4

PROVEEDOR

\$ 1

Pedro Almonacid

\$ 1

PerfumeriaMargarita

Concepción, Perú
frankdesa2506@gmail.com

\$ 1

Rocio Martinez

Empleada

\$ 4

Roxana Espinoza

\$ 1

Sami Morales

\$ 1

Santiago Curiñaupa

\$ 1

Susan Pocomucha

Trabajadora en Cosméticos

\$ 1

Zarella Miranda

\$ 1

2.2.3. SISTEMA DE INFORMACIÓN DE VENTAS

Ventas

Pedidos

A facturar

Productos

Reportes

Configuración

Cotizaciones

Mis presupuestos

1-17 / 17

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

<input type="checkbox"/>	Número	Fecha de creación	Cliente	Comercial	Actividades	Total	Estado
<input type="checkbox"/>	S00054	24/05/2023	Mariliz Emperatriz	Franklin		S/ 260,78	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00036	24/05/2023	Mariliz Emperatriz	Franklin		S/ 58,41	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00035	24/05/2023	Jose Santivañez	Franklin		S/ 348,10	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00021	23/05/2023	Rocio Martinez	Franklin		S/ 256,65	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00020	23/05/2023	Mariliz Emperatriz	Franklin		S/ 606,52	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00001	01/05/2023	Franklin	Franklin		S/ 106,20	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00019	22/05/2023	Rocio Martinez	Franklin		S/ 83,19	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00018	22/05/2023	Alisson Torres	Franklin		S/ 743,99	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00017	22/05/2023	Cliente 1	Franklin		S/ 352,23	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00016	22/05/2023	Oscar Gonzales	Franklin		S/ 395,89	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00015	22/05/2023	Jose Santivañez	Franklin		S/ 663,16	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00007	16/05/2023	Erick Mercado	Franklin		S/ 0,00	Presupuesto
<input type="checkbox"/>	S00006	16/05/2023	Oscar Gonzales	Franklin		S/ 1.262,60	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00005	16/05/2023	Cesar Contreras, Cesar Contreras	Franklin		S/ 250,16	Orden de venta
<input type="checkbox"/>	S00004	16/05/2023	Cliente 1	Franklin		S/ 92,63	Orden de venta

2.2.4. SISTEMA DE INFORMACIÓN GESTIÓN DE INVENTARIOS

Ventas

Pedidos

A facturar

Productos

Reportes

Configuración

Productos

Puede ser vendido

Buscar...

Filtros

Agrupar por

Favoritos

1-79 / 79

NUEVO

<div><div></div><div>Concentrado Fortificante Vichy Mineral 89 para Rostro</div><div>Precio: S/ 124,00</div></div>	<div><div></div><div>EAU DE PARFUM CAROLINA HERRERA 212 VIP BLACK PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 450,00</div><div>A mano: 5,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EAU DE PARFUM CAROLINA HERRERA CH PASION PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 460,00</div><div>A mano: 3,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EAU DE TOILETTE ADIDAS TEAM FORCE PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 90,00</div><div>A mano: 10,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>Acondicionador Elvive Hidra Hialurónico Para Cabello Deshidratado</div><div>Precio: S/ 18,00</div></div>	<div><div></div><div>Acondicionador Pantene Liso Pantene Pro-V</div><div>Precio: S/ 18,00</div></div>	<div><div></div><div>Cepillo Dental Colgate 360 LimpiezaPack de 2 Und. - Pack 2 UN</div><div>Precio: S/ 16,50</div></div>	<div><div></div><div>Cepillo Dental Colgate Medio Triple Acción</div><div>Precio: S/ 8,50</div></div>	<div><div></div><div>Contorno de Ojos Antiarrugas Eucerin Hyaluron-Filler</div><div>Precio: S/ 124,00</div></div>	<div><div></div><div>Crema Dental Colgate Luminous White Brilliant</div><div>Precio: S/ 17,50</div></div>	<div><div></div><div>Crema Facial de Noche Eucerin Hyaluron Filler Elasticity</div><div>Precio: S/ 144,00</div></div>	<div><div></div><div>Crema Para Peinar Elvive Hidra Hialurónico Para Cabello Deshidratado</div><div>Precio: S/ 1,00</div></div>	<div><div></div><div>Crema Para Peinar Elvive Hidra Extraordinario Coco Para Cabello Muy Seco</div><div>Precio: S/ 17,50</div></div>	<div><div></div><div>Crema de Tratamiento Elvive RT5 Para Cabello Dañado</div><div>Precio: S/ 20,50</div></div>	<div><div></div><div>Crema de Tratamiento Oleo Extraordinario Elvive</div><div>Precio: S/ 1,00</div></div>	<div><div></div><div>Crema para Peinar Elvive Oleo Extraordinario Coco Para Cabello Muy Seco</div><div>Precio: S/ 17,50</div></div>	<div><div></div><div>DELINEADOR CLARINS CARBÓN BLACK</div><div>Precio: S/ 60,00</div></div>	<div><div></div><div>DELINEADOR DE LABIOS MAC SPICE</div><div>Precio: S/ 60,00</div></div>	<div><div></div><div>DELINEADOR DE OJOS DIOR DIORSHOW ON STAGE LINER</div><div>Precio: S/ 120,00</div></div>	<div><div></div><div>DELINEADOR DE OJOS MAX FACTOR HIFI NEGRO</div><div>Precio: S/ 35,00</div></div>	<div><div></div><div>DELINEADOR DE OJOS SHISEIDO KAJAL INKARTIST 03</div><div>Precio: S/ 120,00</div></div>	<div><div></div><div>Desmaquillante Vichy Pureté Thermale 3 en 1 para Piel Sensible</div><div>Precio: S/ 80,00</div></div>	
<div><div></div><div>EAU DE TOILETTE TOMMY HILFIGER PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 250,00</div><div>A mano: 7,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT ANTONIO BANDERAS POWER OF SEDUCTION HOMBRE</div><div>Precio: S/ 120,00</div><div>A mano: 8,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT AZZARO SPORT PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 110,00</div></div>	<div><div></div><div>EDT COACH MAN 40 ML</div><div>Precio: S/ 200,00</div><div>A mano: 5,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT JEAN PAUL GAULTIER LE MALE PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 440,00</div><div>A mano: 3,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT LACOSTE L.12.12 BLANC PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 380,00</div><div>A mano: 3,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT LACOSTE L.12.12 MAGNETIC FOR HIM PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 380,00</div><div>A mano: 4,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT SHAKIRA DANCE MUJER</div><div>Precio: S/ 76,00</div><div>A mano: 5,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT SHAKIRA SWEET DREAM</div><div>Precio: S/ 100,00</div><div>A mano: 0,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>EDT TOUTS FRAGRANCIA FLORAL TOUCH PARA MUJER</div><div>Precio: S/ 100,00</div></div>	<div><div></div><div>EDT VERSACE EROS PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 440,00</div><div>A mano: 2,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>FRAGRANCIA CAROLINA HERRERA PARA MUJER</div><div>Precio: S/ 130,00</div></div>	<div><div></div><div>FRAGRANCIA HUGO BOSS BOSS BOTTLED TONIC EAU DE TOILETTE</div><div>Precio: S/ 290,00</div><div>A mano: 0,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>FRAGRANCIA LACOSTE POUR HOMME EAU DE TOILETTE</div><div>Precio: S/ 180,00</div><div>A mano: 0,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>Fotoprotector Photoderm Max Fluido SPF 100 Bioderma</div><div>Precio: S/ 92,00</div></div>	<div><div></div><div>Gel Purificante Facial Sébium Moussant Bioderma</div><div>Precio: S/ 115,00</div></div>	<div><div></div><div>HALLOWEEN MAN X EDT 125 ML</div><div>Precio: S/ 250,00</div><div>A mano: 0,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>JEAN PAUL GAULTIER LE MALE LE PARFUM EDP INTENSE 125 ML PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 490,00</div><div>A mano: 10,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>JEAN PAUL GAULTIER ULTRA MALE EDT INTENSE 125 ML</div><div>Precio: S/ 460,00</div><div>A mano: 2,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>LABIAL BOBBI BROWN EXTRA LIP TINT</div><div>Precio: S/ 110,00</div></div>			
<div><div></div><div>Mascarilla Capilar Intensiva Pantene Pro-V Restauración</div><div>Precio: S/ 18,00</div></div>	<div><div></div><div>NINA RICCI NINA PARA MUJER</div><div>Precio: S/ 380,00</div><div>A mano: 3,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>PERFUME LANCOME LA VIE EST BELLE EDP</div><div>Precio: S/ 120,00</div></div>	<div><div></div><div>PERFUME MICHAEL KORS GORGEOUS PARA MUJER</div><div>Precio: S/ 160,00</div><div>A mano: 5,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>PERFUME MONTBLANC EXPLORER</div><div>Precio: S/ 450,00</div><div>A mano: 4,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>PERFUME RALPH LAUREN POLO BLUE PARA HOMBRE</div><div>Precio: S/ 500,00</div><div>A mano: 1,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>PERFUME TOUTS GOLD PARA MUJER</div><div>Precio: S/ 280,00</div><div>A mano: 0,00 Unidades</div></div>	<div><div></div><div>Pack Shampoo y Acondicionador Pantene Pro-V Restauración</div><div>Precio: S/ 31,00</div></div>	<div><div></div><div>Protector Solar Vichy Capital Soleil Matificante 3 en 1 FPS 50+</div><div>Precio: S/ 110,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo 2 en 1 Cuidado clásico Pantene Pro-V</div><div>Precio: S/ 31,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo 2en1 Head & Shoulders Suave y Manejable</div><div>Precio: S/ 20,50</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Elvive RT5 para Cabello Dañado</div><div>Precio: S/ 27,50</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Head & Shoulders 3en1 para Hombres</div><div>Precio: S/ 21,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Head & Shoulders Limpieza Renovadora [Head & Shoulders]</div><div>Precio: S/ 25,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Head & Shoulders Old Spice para Hombres</div><div>Precio: S/ 22,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Head & Shoulders Protección Caída Con Cafeína</div><div>Precio: S/ 20,50</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Pantene Hidro-Cauterización</div><div>Precio: S/ 18,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Pantene Pro-V Micelar</div><div>Precio: S/ 18,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Pantene Pro-V Micelar</div><div>Precio: S/ 18,00</div></div>	<div><div></div><div>Shampoo Pantene Pro-V Minute Miracle Hidratación Extrema</div><div>Precio: S/ 20,00</div></div>	<div><div></div><div>Solución Micelar Sensibio H2O Bioderma</div><div>Precio: S/ 98,80</div></div>	<div><div></div><div>Sérum B3 Vichy Liftactiv Antimanchas y Arrugas</div><div>Precio: S/ 1,00</div></div>	<div><div></div><div>Xool Fragancia de Hombre Yanbal [DISC]</div><div>Precio: S/ 100,00</div></div>

2.2.5. SISTEMA DE INFORMACIÓN DE ABASTECIMIENTO

10,00 Unidades A Mano	9,00 Unidades Pronosticado	Entrada: 0 Salida: 0	0 Reglas De Aba...	1,00 Unidades Vendido	0,00 Unidades Comprado
--------------------------	-------------------------------	-------------------------	-----------------------	--------------------------	---------------------------

Nombre del producto

★ EAU DE TOILETTE ADIDAS TEAM FORCE PARA HOMBRE

☒ Puede ser vendido ☒ Puede ser comprado

Información General	Ventas	Compra	Inventario	Contabilidad
---------------------	--------	--------	------------	--------------

Product Type? Almacenable

Política de Facturación? Cantidades pedidas

Los productos almacenables son artículos físicos para los que se gestiona el nivel de inventario.

Puede facturarlas antes de que se entreguen.

Precio de venta? S/90,00 (= S/ 106,20 impuestos incluidos)

Impuestos cliente? 18% ✕

Código de detracción?


Coste? S/0,00

Categoría de producto All

Referencia interna

Código de barras

Etiquetas de producto



3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Como objetivo general se obtuvo el de Implementar un sistema ERP ODOO para mejorar y optimizar la venta de los productos de la empresa, donde que según los resultados obtenidos podemos evidenciar que hay una mejora del 35.4% en los indicadores de gestión de ventas y una mejora del 15% en el control de almacén (esto debido a que utilizando ODOO el empleado 3 puede administrar los productos más solicitados y vendidos, para después comunicar al administrador y este se comunique con el proveedor); evidenciando que la implementación de un sistema ERP ODOO mejora significativamente la cadena de suministro en la organización. Estos resultados pueden evidenciarse en el artículo publicado por Yanelis Pavón González, Liber Puente Baró, Marta Infante Abreu, y Jeffrey Blanco González (2021) en su trabajo de investigación titulado **“Experiencia de trabajo para la configuración del ERP ODOO en pequeños negocios”** donde explica que el proceso que siguieron para configurar el sistema Odoo ERP en TostoneT, una pequeña empresa en la industria alimentaria. Utilizaron un enfoque participativo, involucrando a empleados de diferentes áreas del negocio en el proceso de configuración. Además, describen la capacitación y el soporte que brindaron a los empleados para garantizar una implementación exitosa.

CONCLUSIONES

1. La venta de perfumes aumenta las ganancias de la empresa, en este caso (los perfumes como JEAN PAUL GAULTIER y LACOSTE) generan más ganancias a ser unos de los productos más costosos, que junto a una publicidad acertada y promociones para el cliente que quieran registrarse les interesa comprar dichos productos, y esto beneficia a la empresa.
2. El software ERP ODOO logró incrementar los ingresos de la perfumería en S/3649 mensuales, con lo cual se demuestra que ODOO funciona para empresas pequeñas y que necesitan mejorar u optimizar sus ganancias.
3. También se identificó que al lograr vender más productos de la marca HS y Pantene, cremas Nitrogenas y Mascarillas Capilar Ésens, el modelo lograría incrementar los ingresos de la Empresa Margarita Perfumería & Cosméticos en un 12.5%. Con los datos obtenidos en el modelo propuesto de la ya mencionada empresa, esta podrá tomar mejores decisiones y evaluar oportunidades de mejora para la venta de los productos ofrecidos.

ANEXOS



Imagen de la perfumería

	C	F	U	M	I	J	C
1	Cliente	Comercial	Equipo de ventas	Base imponible	Impuestos	Total	
2	Roxana Espinoza	Jose Chahuayo Boza	Ventas	172.50	31.05	203.55	
3	Maria Chavez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	19.00	3.42	22.42	
4	Flor Sanchez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	149.50	26.91	176.41	
5	Esperanza Gutiérrez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	50.00	9.00	59.00	
6	Pedro Almonacid	Jose Chahuayo Boza	Ventas	55.50	9.99	65.49	
7	Rocio Martinez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	61.50	11.07	72.57	
8	Meiling Flores	Jose Chahuayo Boza	Ventas	110.00	19.80	129.80	
9	Moises Rodriguez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	66.00	11.88	77.88	
10	Bertha Porras	Jose Chahuayo Boza	Ventas	118.00	21.24	139.24	
11	Margarita Torres	Jose Chahuayo Boza	Ventas	60.00	10.80	70.80	
12	Alisson Torres	Jose Chahuayo Boza	Ventas	179.00	32.22	211.22	
13	Mariliz Emperatriz	Jose Chahuayo Boza	Ventas	160.00	28.80	188.80	
14	Sami Morales	Jose Chahuayo Boza	Ventas	45.00	8.10	53.10	
15	Erick Mercado	Jose Chahuayo Boza	Ventas	2.00	0.36	2.36	
16	Juan Capcha	Jose Chahuayo Boza	Ventas	50.00	9.00	59.00	
17	Diana de la Cruz	Jose Chahuayo Boza	Ventas	220.00	39.60	259.60	
18	Cloe Zevallos	Jose Chahuayo Boza	Ventas	60.00	10.80	70.80	
19	Santiago Curiñaupa	Jose Chahuayo Boza	Ventas	17.50	3.15	20.65	
20	Fiorela Santivañez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	130.00	23.40	153.40	
21	Carlos Mendoza	Jose Chahuayo Boza	Ventas	36.00	6.48	42.48	
22	Zarella Miranda	Jose Chahuayo Boza	Ventas	200.00	36.00	236.00	
23	Guillermo Santiago	Jose Chahuayo Boza	Ventas	100.50	18.09	118.59	
24	Miguel Barreto	Jose Chahuayo Boza	Ventas	76.00	13.68	89.68	
25	Maria Chavez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	18.50	3.33	21.83	
26	Maria Lopez	Jose Chahuayo Boza	Ventas	200.00	36.00	236.00	

E	F	G	H	I	J	C
Cliente	Comercial	Equipo de ventas	Base imponible	Impuestos	Total	
Mariliz Emperatriz	Franklin	Ventas	221.00	39.78	260.78	
Mariliz Emperatriz	Franklin	Ventas	49.50	8.91	58.41	
Jose Santivañez	Franklin	Ventas	295.00	53.10	348.10	
Rocio Martinez	Franklin	Ventas	217.50	39.15	256.65	
Mariliz Emperatriz	Franklin	Ventas	514.00	92.52	606.52	
Franklin	Franklin	Ventas	90.00	16.20	106.20	
Rocio Martinez	Franklin	Ventas	70.50	12.69	83.19	
Alisson Torres	Franklin	Ventas	630.50	113.49	743.99	
Cliente 1	Franklin	Ventas	298.50	53.73	352.23	
Oscar Gonzales	Franklin	Ventas	335.50	60.39	395.89	
Jose Santivañez	Franklin	Ventas	562.00	101.16	663.16	
Erick Mercado	Franklin	Ventas				
Oscar Gonzales	Franklin	Ventas	1,070.00	192.60	1,262.60	
Cesar Contreras, Cesar Contreras	Franklin	Ventas	212.00	38.16	250.16	
Cliente 1	Franklin	Ventas	78.50	14.13	92.63	
Jose Santivañez	Franklin	Ventas	217.00	39.06	256.06	
Jose Chahuayo Boza	Franklin	Ventas	214.00	38.52	252.52	

Registro de ventas de la perfumería con sus respetivos clientes