**EQUIPO DE DESARROLLO DE SOFTWARE**

**VISION**: Ser la mejor empresa en desarrollo de nuevas tecnologías.

**MISION**: Brindar un buen servicio de calidad al usuario y satisfacer todos sus requerimientos.

1 **OBJETIVO**: formar una empresa de servicio tecnológico.

**Requisitos**:

-Tener un buen equipo (principios y valores).

-Desarrollar los servicios que se ofrecen.

-Tener un menú de servicios listos para mostrar al cliente para diferentes rubros de empresas.

-Ganar experiencia externa (benchmarking, prácticas).

**PRINCIPIOS**:

-Seriedad en el trabajo.

-Buena comunicación.

-Información confidencial.

**VALORES**:

-Puntualidad.

-Responsabilidad.

-Confianza.

-Honestidad.

**INTEGRANTES**:

* LEON PEREZ, JESUS HARRY.
* GARCIA CUZCANO, JOSE ANDRES.
* QUISPE FLORES, DANTE YENINO.
* TORRES DOMINGO, DAIVITH ERICKSON.
* PULACHE CHIROQUE, IVAN GABRIEL
* BARRETO CASTILLO, RODRIGO ALONSO

**HORARIOS:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TIPO | DIA | HORA |
| VIRTUAL | LUNES A VIERNES | 11:00 PM – 1:00 AM |
| PRESENCIAL | SABADO | 3:00 PM – 7:00 PM |

**SERVICIOS**:

1. SISTEMA DE ESCRITORIO
   1. DOMINAR EL LENGUAJE.
   2. ESTANDARIZAR VARIABLES.
   3. BIBLIOTECA DE CODIGOS.
   4. ARQUITECTURA Y DISEÑO.
   5. BSDTS.
   6. CONECTIVIDAD EN UNA RED LOCAL.
   7. INSTALADOR.
2. PAGINA WEB

2.1- HTML.

2.2- CSS.

2.3.- JS / JQUERY.

2.4.- HOSTING (DOMINIO).

1. MARKETING DIGITAL

3.1.- DEFINIR NICHO.

3.2.- ANALISIS DE PROBLEMAS O NECESIDADES DE ESE NICHO.

3.3.- ENCUESTAS PARA LA REALIZACIÓN DEL PRODUCTO.

3.4.- FOCUS GROUP (VIDEO REACCIÓN, CREACION DE REDES) – FACE DE APROBACION.

3.5.- EXPERTOS EN LA MATERIA HABLANDO DE LAS BONDADES DEL PRODUCTO.

3.6.- ANALISIS DE COSTOS, PRECIO DE VENTA Y DISTRIBUCION.

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3.7.- VISION DEL MARKETING DIGITAL (A DONDE SE QUIERE LLEGAR).

3.8.- REALIZAR DE INVENTARIOS DE RECURSOS DE REDES.

3.9.- METAS Y OBJETIVOS DE LA VISION MKD.

3.10.- SOCIAL MEDIA (INTEGRADOR DE REDES SOCIALES).

3.11.- CMS (ADMINISTRADOR DE GESTOR DE CONTENIDO EJEM WORDPRESS).

3.12.- SOFTWARE DE METRICAS DIGITALES (GOOGLE ANALITIC).

3.13.- SOFTWARE PARA EL CRM (GESTION DE RELACIÓN CON EL CLIENTE - FIDELIZACIÓN).

3.14.- EMAIL MARKETING (SPAM).

3.15.- LANDING PAGES.

3.16.- GESTION DE FORMULARIOS (ENCUESTAS).

3.17.- HERRAMIENTAS PARA UN CEO.

1. SISTEMAS WEB
2. DESARROLLO DE APP
3. REDES
4. CIBERSEGURIDAD
5. SOPORTE Y MANTENIMIENTO

**LENGUAJES**:

* JAVA
* PHP
* PYTHON
* RUBY

-----------------------

* GO
* C++
* C#
* C

**HERAAMIENTAS A UTILIZAR:**

* GITHUB DESKTOP
* BALSALMIQ
* RATIONAL ROUSE ENDERPRISE EDITION (uml)
* BIZAGUI
* TEAM VIEWER
* Sql server 2014
* Xamp
* Hantgount wsp fcbk
* Netbeans

Fecha: sábado 19/ 01/ 2018

Deivith 🡪 ferretería

Jesús 🡪 clínica o restaurante

José 🡪 ventas de equipos tecnológicos

Dante 🡪 bodega

FERRETERIA

1.- Análisis de requerimientos funciónales

Diagrama de procesos

Prototipos

2.- desarrollo de la bsdts

3.- maquetación del software (Diseño)

4.- funcionalidad

- insertar, eliminar, actualizar, ver, modificar, ordenar, buscar

5 funcionalidad conectada a una red local

6 Instalador (maven)

Fecha: Lunes 21/ 01/ 2018

**Análisis de requerimientos funcionales**

1. Áreas:

* Almacén
* Compras
* Ventas
* Caja

1. Usuarios:

* Almacenero
* personal de ventas
* Administrador general
* Personal de caja
* Personal de compras

1. Procesos
   1. Interno:

* Abastecimiento de materiales
* Apertura de caja
  1. Externo:
* Ventas
* Control del cuentas del cliente

CAJA

-llevar la apertura y cierre de caja, realiza pago a los proveedores y recibe dinero de los clientes

VENTAS

-Se encarga de atender los pedidos de los clientes y ordenar la habilitación de productos a almacén

ALMACÉN

-Registra entrada y salida de productos (Cardex)

-Recibe alertas de Stock mínimo y máximo

COMPRAS

Recibe lista con la cantidad de productos que se encuentran bajo el Stock para hacer la negociación con los proveedores

Fecha: Martes 22/ 01/ 2018

**Determinación de los requerimientos funcionales**

* el sistema tendrá un nivel seguridad de inicio de sesión a través de un login de acceso para cada usuario

-formulario frmlogin

* el sistema permitirá a cada usuario acceder a su interface de trabajo de una vez logueado



-FORLULARIO **frm\_perfil\_user**

USUARIO:

* ADMINISTRADOR
* CAJERO
* ALMACENERO
* VENDEDOR
* COMPRADOR
* **EL USUARIO ALMACENERO tendrá acceso al sistema y realiza las operaciones:**

/CARDEX/=> control de las cantidades de entrada y salida de materiales. y numero de materiales

/lista orden de compra/=> una vez llegada esa información el sistema valida los productos entregados por el proveedor

/genera lista de requerimientos de la cantidad de productos que faltan/=>previo aviso de alerta de stock min sobrepasado

/venta que requiere servicio de almacén/=> previa guía de remisión creada y actualización del cardex de salida

el sistema le debe permitir incorporar productos de acorde a la familia que pertenece en el cardex

desde la perspectiva del negocio:

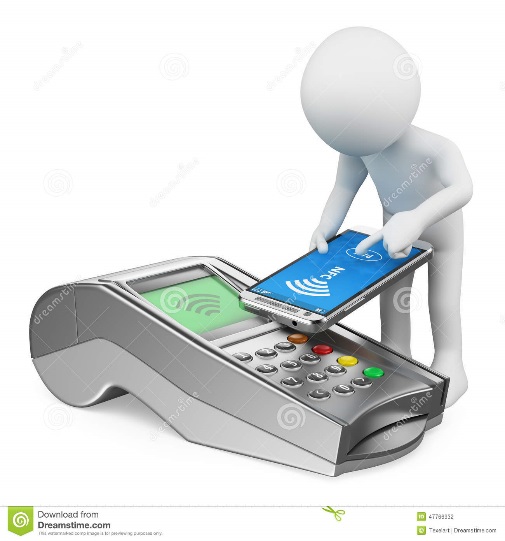
desde la perspectiva del sistema: todo electrónico

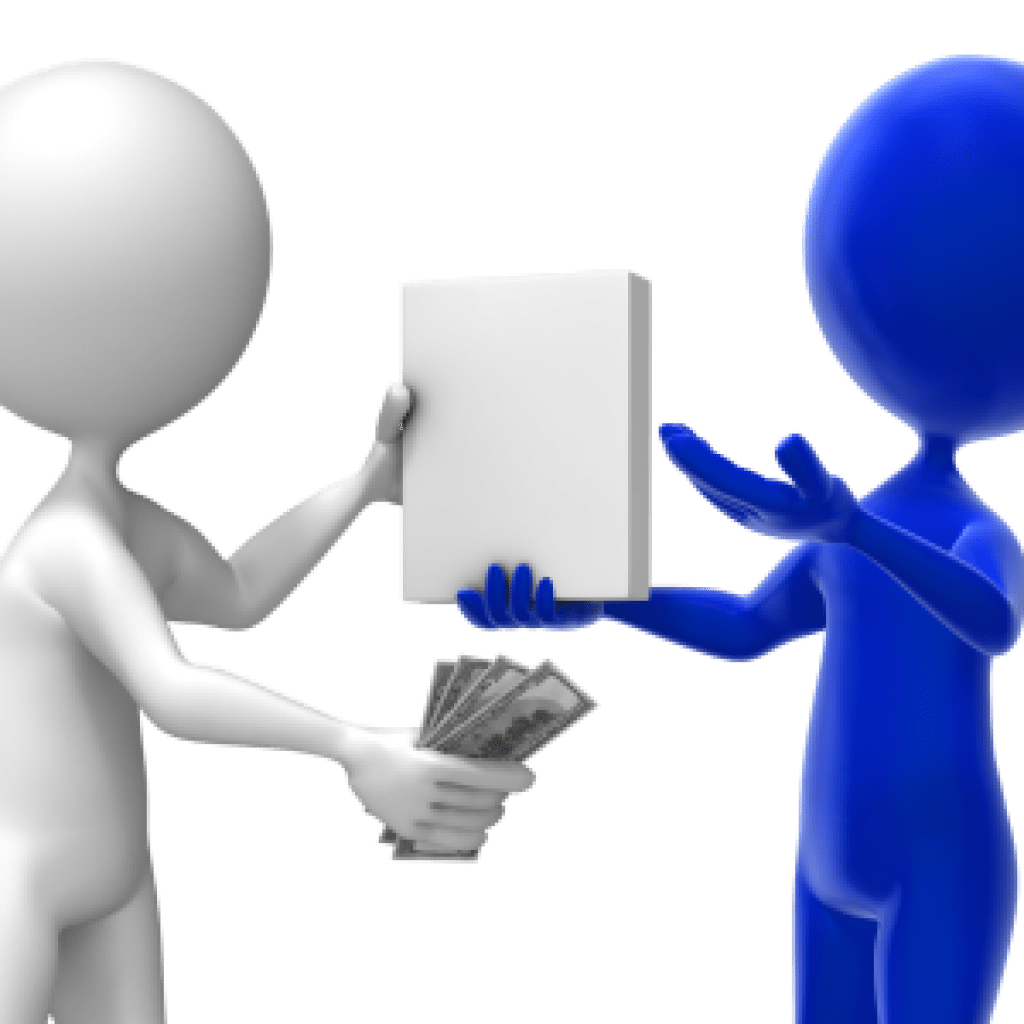
* **EL USUARIO COMPRADOR TENDRÁ ACCESO AL SISTEMA Y REALIZA LAS OPERACIONES:**
* /orden de requerimiento => lo que recepciona de Alamacen
* orden de pedido => es lo mismo que requerimiento, pero incluye costos y fase de aprobación con el administrador

--lo cotización con los proveedores es a nivel interno

* orden de compra =>transforma la orden de pedido en una orden de compra cuando cotiza con los proveedores y se aprobó
* registra nuevos proveedores con previa aprobación del administrador



* **EL USUARIO CAJERO TENDRÁ ACCESO AL SISTEMA Y REALIZA LAS OPERACIONES:**
* apertura y cierra de caja (marca con cuanto ingreso a la caja)
* dar salida a la facturas y boleta de pago que un cliente genere
* recepciona la lista de productos e importe a pagar por el encargado de ventas
* emite estado de pago al encargado de ventas para la entrega de productos
* control de cuentas de los clientes (tipos de pago)
* -registrar las operaciones de venta (cobro y vuelto)
* **EL USUARIO VENDEDOR TENDRÁ ACCESO AL SISTEMA Y REALIZA LAS OPERACIONES:**



* primer contacto con el cliente
* consulta de productos según su tipo y características, costos según cantidad (ofertas)
* genera lista de los productos que requiera el cliente y la forma de pago
* esa información se le manda a caja con el importe que debe de cancelar el cliente
* el de caja le manda aprobación del pago

**EL USUARIO Administrador tendrá acceso al sistema y realiza las operaciones:**

* Realiza consultas en el sistema
* tiene permiso de ver todos los registros de las interfaces
* genera nuevas cuentas y da acceso a los perfiles
* análisis estadísticos
* lista de orden de pedido de pedido a aprobar
* modificación de costos de los productos
* aprobar solicitudes de nuevos proveedores