**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.
* GUTARRA GRANADOS, JACOBY.

**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
* BIZAGUI
* TEAM VIEWER
* Sql server 2014

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

Caso de usos

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

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

PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

Jueves 24

Viernes 25

Sábado 26

Lunes 28

Martes 29

Miércoles 30

Jueves 31

Viernes 1

Sábado 2

Lunes 4

Martes 5

Miércoles 6

Jueves 7