

UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

ENTREGABLE 3: Cierre del Proyecto

Juan Sebastian Gil Sánchez

Juliana Parra Caro

Joan Nicolás Hernández Ortegón

Nicolas Alejandro Fajardo Ramírez



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Facultad de
INGENIERÍA
Sede Bogotá

¿Qué es?

*Fucking
delicious*
BURGER

Fucking Delicious Burger se conforma en 2017, y nace como una marca de hamburguesas artesanales con una idea clara: provocar emociones a través de los sabores. Su objetivo era que cada ingrediente ofreciera una experiencia sensorial especial a quienes degustarán sus productos.

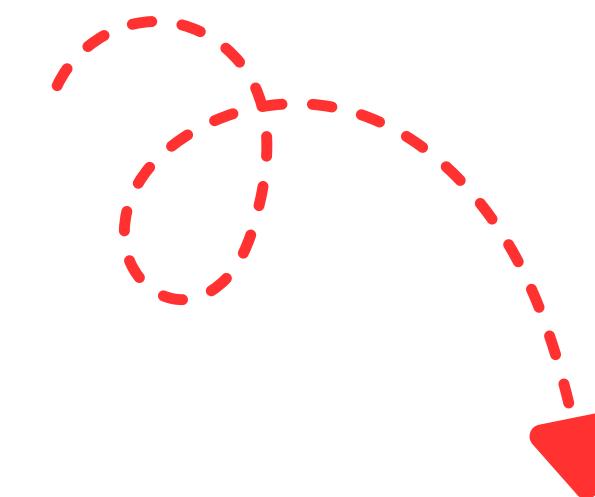


¿A QUE NOS ENFRENTAMOS?



Objetivos corporativos

- Asegurar la satisfacción del cliente mejorando la calidad del producto y la atención.
- Establecer la marca como un referente en hamburguesas artesanales.
- Unificar el funcionamiento y el servicio en todas las sucursales.



A pesar de su éxito y crecimiento, enfrentamos problemas en la gestión manual de la facturación y los reportes.

- Cada local maneja sus ventas de forma independiente, utilizando hojas de cálculo o incluso cuadernos para registrar transacciones.

SISTEMA

Administración del Sistema

Resumen y Estadísticas Gestión de Usuarios

Ventas de Hoy: **\$132,500**

Producto Más Vendido: **Extra Tocineta (3 un.)**

Histórico de Ventas (Últimos 7 días)

11-27

Actualizar Datos

Administración del Sistema

Resumen y Estadísticas Gestión de Usuarios

Crear Nuevo Usuario

Usuario: Contraseña: Rol:

ID	Usuario	Rol
1	admin	admin
2	cajero1	cajero

Cambiar Contraseña Eliminar Usuario

Punto de Venta - Cajero

SIN Carne \$4000	SIN Cebolla \$0	SIN Lechuga \$0	SIN Pan \$0
SIN Pepinillos \$0	SIN Tomate \$0	COMBO \$3000	Hamburguesa \$25000
Papas Fritas \$8000	Pan 1 (Normal) \$0	Pan 2 (Artesanal) \$0	Pan 3 (Sesamo) \$0
Pan 4 (Picante) \$0	Extra Carne \$4000	Extra Cebolla \$500	Extra Lechuga \$500
Extra Pepinillos \$500	Extra Queso \$2000	Extra Tocineta \$3000	Extra Tomato \$500
Agua \$5000	Cerveza \$10000	Gaseosa \$8000	

Cliente
123456789
Alice

Ticket de Venta

Item	#	Valor
Hamburguesa	1	\$25000
COMBO	1	\$-3000
Cerveza	1	\$10000
Papas Fritas	1	\$8000
Pan 3 (Sesamo)	1	\$0
Extra Cebolla	1	\$500
Extra Queso	1	\$2000
Extra Tocineta	1	\$3000

TOTAL: \$45500

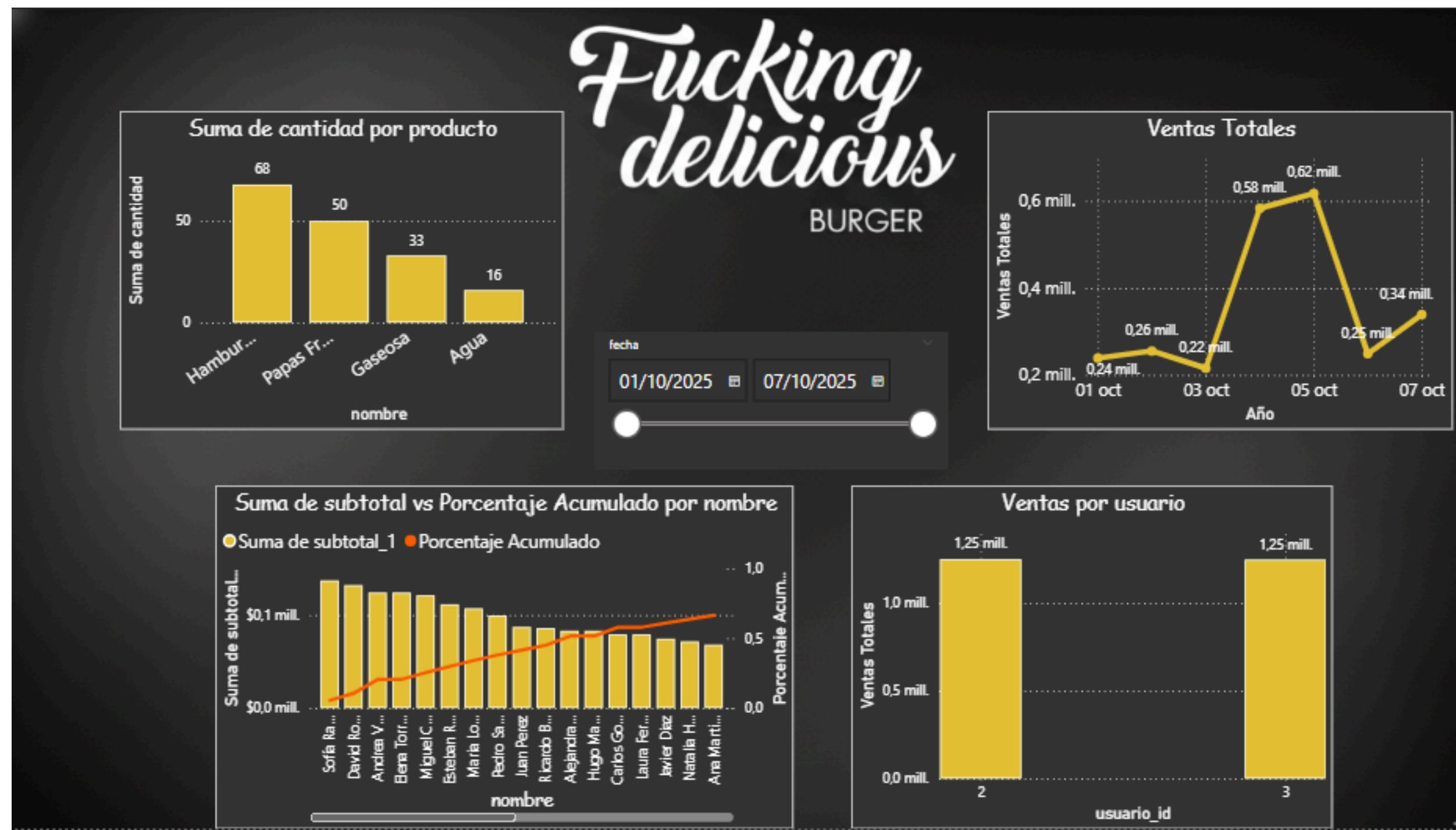
ventas_logs > factura_3.txt

```

1 FACTURA #3
2 Fecha: 2025-11-27 14:57:18
3 Cliente: Bob
4 -----
5 1 x COMBO = $-3000
6 1 x Hamburguesa = $25000
7 1 x Agua = $5000
8 1 x Papas Fritas = $8000
9 1 x SIN Tomate = $0
10 2 x Extra Carne = $8000
11 1 x Extra Queso = $2000
12 1 x Extra Tocineta = $3000
13 1 x Extra Pepinillos = $500
14 -----
15 TOTAL: $48500
16
17

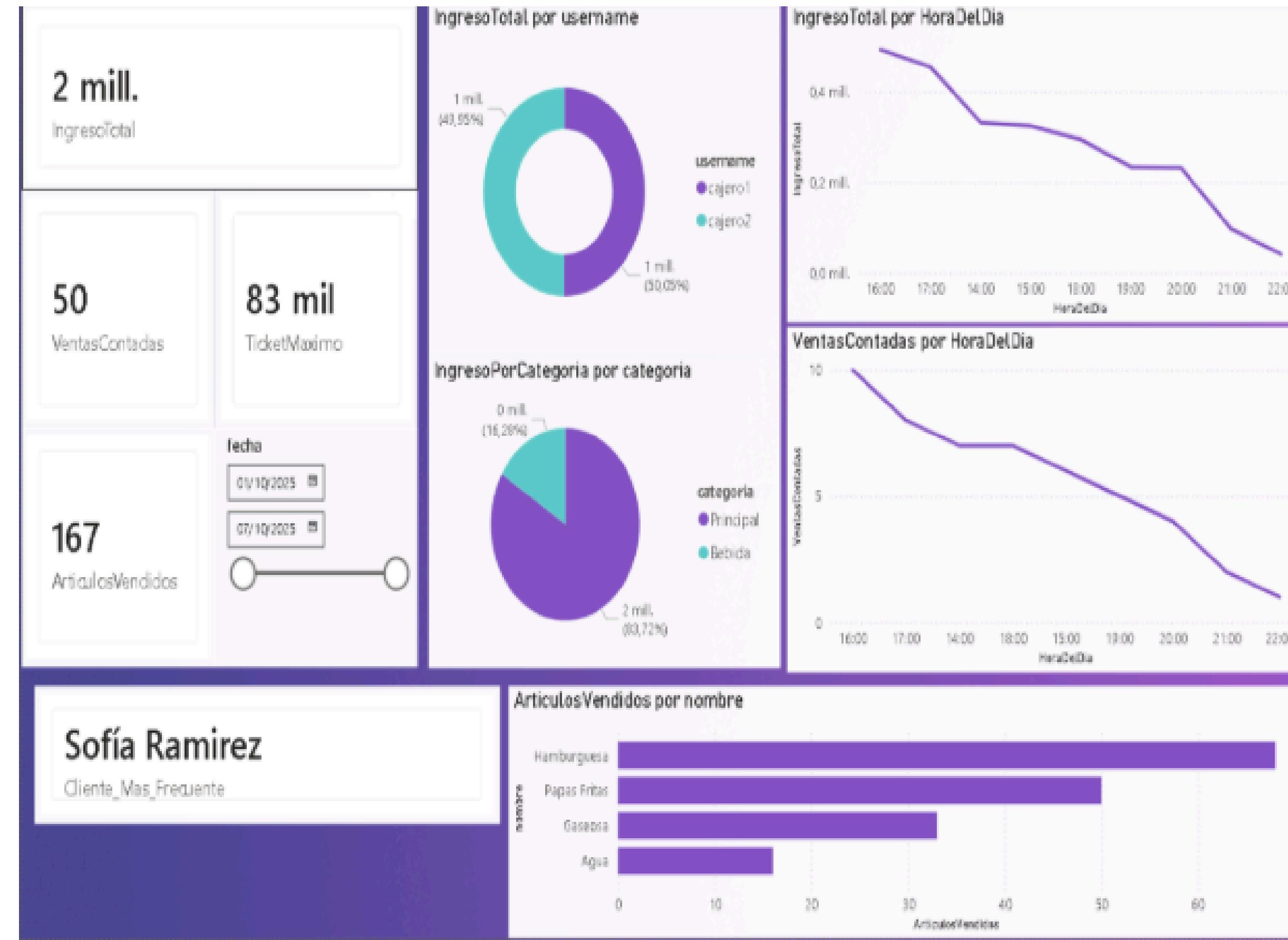
```

DASHBOARDS IMPLEMENTADOS



Aspectos generales

- Filtro por fecha: El usuario puede ajustar el rango de fechas.
- Productos más vendidos: Gráfico de barras que identifica cuáles ítems generan mayor movimiento.
- Ventas totales por día: Línea temporal que permite visualizar el comportamiento de las ventas y detectar picos o caídas en la demanda.



HALLAZGOS

- **Hallazgo 1: Concentración Crítica del Flujo de Caja en la Tarde**

El análisis de las curvas de Ingreso Total por Hora del Día y Ventas Contadas por Hora del Día evidencia una concentración de la actividad comercial entre las 16:00 y las 20:00 horas.

¿Qué Recomienda al Negocio?

- Optimización Operacional
- Estrategia de Cierre

- **Hallazgo 2: Oportunidad de Crecimiento en la Categoría de Bebidas**

El gráfico de torta Ingreso por categoría indica que la categoría Bebida solo contribuye con un porcentaje reducido (aproximadamente el 16.28%) al Ingreso Total, en contraste con el dominio de la categoría Principal (aproximadamente 83.72%).

¿Qué Recomienda al Negocio?

- Estrategia de *Upselling*
- Análisis de Margen

HALLAZGOS

- **Hallazgo 3: Equilibrio en el Rendimiento del Personal de Caja**

El gráfico Ingreso Total por username revela un rendimiento casi idéntico entre los dos operadores de caja: Cajero 1 (49.95%) y Cajero 2 (50.05%).Este balance indica que el sistema de asignación de turnos o la distribución de la carga de trabajo está siendo justa y equitativa.

¿Qué Recomienda al Negocio?

- **Implementar Incentivos**
- **Capacitación Cruzada**

GRACIAS