

“INSTITUTO LA PONTIFICIA “

DOCENTE : JHONY LAGOS  
CURSO : GESTION DE PROYECTOS DE TI  
CICLO : 5  
PROYECTO: VENTA DE COMPUTADORAS ON RAILS

INTEGRANTES :

2. ACOSTA BARZOLA , KATHERIN
3. SOTO LOAYZA , ANABEL
4. SOTMAYOR TUCNO ,ANTHONY
5. INFANZON SACCSARA MISHIEL

AYACUCHO – PERU  
2023

## INTRODUCCIÓN

Soluciones on Rails es una empresa especializada en el desarrollo de software y servicios de consultoría en tecnología de la información. Su enfoque principal se centra en soporte técnico y venta de tecnología a nivel regional.

Desde que la empresa fue fundada se ha trabajado con una amplia variedad de clientes, desde pequeñas startups hasta grandes corporaciones, ofreciendo soluciones a medida que se adaptan a las necesidades específicas de cada proyecto.

La empresa se enorgullece de su equipo de profesionales altamente capacitados y experimentados en el uso de tecnologías de vanguardia, y se esfuerza por mantenerse a la vanguardia de las últimas tendencias en desarrollo de software y tecnología de la información para brindar soluciones de calidad a sus clientes.

## CAPÍTULO I: GESTIÓN DE INTEGRACIÓN

### I.1. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se centra en una finalidad

Razones causa, argumentos

El principal propósito de la empresa SOR es brindar SERVICIO TECNICO Y VENTA DE TECNOLOGIAS y ya que la tecnología avanza cada día y la mayor parte de las personas no saben como funciona dicha tecnología y debido a eso es donde entramos nosotros para brindarle información del funcionamiento y recomendarles cual es la mejor opción al momento de adquirir dicha tecnología.

Transcendencia, utilidad práctica, teoría

La finalidad de este proyecto y por el cual se dio a realizar es el hecho de brindar conocimiento sobre la tecnología y responder las dudas de las personas sobre cualquier producto o servicio así facilitando la adquisición del producto o servicio .

### I.2. OBJETIVOS DEL NEGOCIO

Desde un punto de vista las ventas de computadoras es un sistema digital que este alcance de los usuarios que permite realizar una gestión de objetivos que destaca lo siguiente.

Incremento de la seguridad control de productos de distintas marcas.

Crear un apropiada marca de productos hacer una difusión

Aumentar el volumen de ventas logrando un crecimiento a largo plazo

Innovar con orientación a las necesidades de los clientes

Mejor el servicio al cliente dando una información que satisface dando un excelente servicio por el personal

Identificar la causa de productos del almacén perdidos

Aumentar el volumen de ventas logrando un crecimiento a largo plazo

### I.3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Para la realización del proyecto, es necesario recopilar información acerca de todos los procesos actuales de ventas, gestión y control de ventas que se realizan al interior de la empresa. También se debe determinar qué tipo de información es registrada y qué información, potencialmente útil, no es registrada.

El proyecto “Sistema de Gestión de VENTAS” implica, la implementación de un software de gestión de ventas de los dispositivos electrónicos de la empresa, lo que a su vez requiere la implementación, diseño y ejecución de dicho sistema con la participación de una persona capacitada que tenga acceso al sistema y controle el registro, actualización y eliminación de los productos existentes.

Además de llevar el control de ventas del día también el sistema será capaz de llevar el control del stock con la finalidad de prever la reposición de productos y las compras sean planificadas a fin de satisfacer a los clientes.

El sistema debe permitir el registro de la cantidad de productos, cada uno con sus características específicas, para realizar una búsqueda exacta en el stock registrado.

También el sistema será capaz de mostrar reportes según se requiera, que pueden ser (semanal, mensual, anual) De esta manera se asegurará la correcta gestión de stocks y ventas, esto con la finalidad de reflejar si se está llegando a las metas establecidas por los interesados.

Por otro lado, el sistema será capaz de notificar al usuario (administrador) la cantidad mínima de stock existente, para poder evitar los desabastecimientos y evitar molestias en los clientes.

#### I.4. ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO

Proporcionar servicios tecnológicos de alta calidad y personalizados a los clientes, para satisfacer sus necesidades empresariales y mejorar su eficiencia y productividad.

Proporcionar un servicio al cliente excepcional a través de la atención al cliente, la calidad de los productos y servicios, y la satisfacción del cliente.

Entregables:

Servicios de consultoría tecnológica para ayudar a los clientes a identificar sus necesidades empresariales y proporcionar soluciones personalizadas.

Servicios de implementación y configuración de soluciones tecnológicas para los clientes.

Servicios de soporte técnico para asegurar el correcto funcionamiento de los sistemas y soluciones tecnológicas.

Cronograma:

El proyecto se llevará a cabo en un plazo que se determinará con el cliente, tendrá una fecha de inicio y fin preestablecido.

El calendario del proyecto se establecerá en función de los requisitos específicos del cliente.

Los servicios se prestarán en el horario acordado con el cliente.

Presupuesto:

Se establecerá un presupuesto detallado para los servicios prestados, incluyendo los costos asociados con la consultoría, la implementación y configuración, y el soporte técnico.

El presupuesto también incluirá los costos asociados con la adquisición de los equipos y software necesarios para prestar los servicios.

### I.5 ALCANCE DEL PRODUCTO

La empresa determina que estrategias pretende implementar en ventas de computadoras que son lo siguiente:

- Conocer y evaluar las características generales del mercado referente a necesidades y preferencias de los habitantes aceptación de implantar una empresa encargada de la venta, instalación, reparación y mantenimiento de computadoras.
- Definir estrategias competitivas para la implantación de la empresa
- Elaborar el estudio financiero requerido para la implantación e introducción de la empresa
- Establecer la competencia directa.
- Conocer el grado de satisfacción que los poseedores de computadoras tienen con respecto al servicio brindado por la competencia
- Conocer y evaluar a proveedores que se encargara en brindar la garantía solicitada por los clientes.
- Conocer la competencia de ventas
- Evaluar, conocer los precios y promociones de cada equipo informático.
- Conocer el estado de las entregas y/o recogidas a realizar
- Conocer las distintas marcas y precios favorables para el usuario
- Conocer si las demás empresas de venta de equipo de cómputo brindan el servicio de mantenimiento y reparación de equipos a domicilio

### I.6 ASUNCIONES

- Se debe realizar capacitación para el personal de la empresa en cuanto a las marcas y precios que se implementara en el proyecto
- El personal registra a los usuarios en una base de datos así para acceder a las promociones realizadas en la empresa .
- Se capacitará por grandes marcas reconocidas ayudando a conocer los productos
- El personal de la empresa tendrá un horario de entrada y de salida y dar a conocer las características del producto

### I.7 RESTRICCIONES

1. La gestión del proyecto estará basada en la especificación de áreas del conocimiento, promovida por el Project Management Institute, Inc. (PMI), tomando como referencia principal las prácticas plasmadas en la Guía del PMBOK – Tercera Edición.
2. La implementación final a realizar en Soluciones on rails dependerá del presupuesto a asignar por parte de la empresa, para la adquisición de las

tecnologías que permitan realizar la gestión de ventas recomendada al finalizar el proyecto.

3. Los recursos necesarios para la realización de cambios en el organigrama al interior de la empresa, que se puedan generar producto de la implementación del proyecto, no serán considerados como parte del mismo.

## I.8 REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

La implementación del sistema gestión de ventas al interior de Soluciones on rails, conlleva la realización de los siguientes productos entregables:

Código	Descripción
GFPE01	Diagnóstico de la situación actual.
GFPE02	Propuesta de mejoras en procesos.
GFPE03	Alternativas de implementación.
GFPE04	Planificación de implementación seleccionada.
GFPE05	Capacitación usuarios.

Tabla I.1. "Entregables del Proyecto"

## I.9 HITOS Y ENTREGABLES DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS

Para la gestión del proyecto, se han definido los siguientes entregables:

Actividad	Fecha estimada	Responsable
Acta de constitución del proyecto	11/04/2023	Integrante 01
Estructura de desglose de trabajo (EDT)	18/04/2023	Integrante 02
Cronograma de gestión del proyecto	25/04/2023	Integrante 03
Cronograma de ejecución del proyecto	02/05/2023	Integrante 04

Tabla I.2. "Hitos Gestión del Proyecto"

El Cronograma de gestión del proyecto, que corresponde a la planificación realizada para la gestión del mismo, permitirá identificar las actividades principales para establecer el plan de proyecto. Mientras que, el Cronograma de ejecución del proyecto, permitirá establecer las actividades que se deben realizar para la implementación del sistema de gestión de ventas en Soluciones on rails.

## I.10 PRESUPUESTO

Sin duda alguna, el capital que se requiera para su tienda de informática podrá variar según unos factores, tales como:

- Costo por el alquiler del local
- Costo por los productos adquiridos
- Por el equipo del área de soporte técnico
- Por el equipo del área de soporte en campo
- Entre otros

Según esto el presupuesto puede variar un aproximado es de \$35.000 dólares hasta los \$60.000 soles claramente este monto varia con el tiempo.

## I.11 RECURSOS

Los recursos del proyecto son personas, el capital y otros bienes materiales que se utilizan para la ejecución y finalización exitosa del proyecto.

Labor.

En este tipo de recurso en un proyecto son diversos profesionales, empleados y miembros del equipo con diferentes habilidades necesarias para completar un proyecto con éxito. Estas personas constituyen el eje de cualquier plan.

Equipo.

En este grupo podemos atribuir cualquier herramienta necesaria para la finalización del proyecto: desde software o hardware, martillo o taladro, según la especialización de nuestros técnicos profesionales.

Instalaciones.

En este grupo está todo relacionado con el entorno para el trabajo y la realización de proyectos: área de soporte, atención al cliente, oficina, almacén, etc.

Materiales.

Es el material necesario para generar resultados: orden de ventas, orden del servicio, bolígrafos, etc.

Presupuesto.

Es el recurso más importante que permite obtener todo lo enumerado anteriormente.

## I.12 RIESGOS

Demoras en la implementación de los servicios debido a problemas técnicos o a la falta de recursos.

Dificultades para identificar las necesidades empresariales del cliente y proporcionar soluciones personalizadas adecuadas.

Problemas técnicos imprevistos que afecten el correcto funcionamiento de los sistemas y soluciones tecnológicas.

Problemas de personal, como baja productividad y rotación del personal.

Además, el servicio puede incluir:

Análisis y evaluación de los sistemas y tecnologías existentes del cliente, para determinar posibles mejoras o actualizaciones.

Desarrollo de planes y estrategias de seguridad para garantizar la protección de la información confidencial del cliente.

Entrenamiento de los usuarios finales en el uso adecuado de los sistemas y soluciones tecnológicas.

Servicios de mantenimiento y actualización continuos para garantizar la eficacia a largo plazo de los sistemas y soluciones tecnológicas.

**I.13 CONTROL DE CAMBIOS**

- a. Identificación del cambio: En primer lugar, se debe identificar el cambio. Esto puede ser cualquier cambio en el alcance del proyecto, la planificación, el presupuesto, la tecnología, el personal.
- b. Evaluación del cambio: Una vez que se ha identificado el cambio, se debe evaluar su impacto en el proyecto. Esto incluye determinar si el cambio es necesario o no, si tiene un impacto significativo en el alcance, presupuesto o plazo del proyecto, y si se necesita la aprobación del cliente.
- c. Análisis del cambio: Si el cambio se considera necesario, se debe realizar un análisis más detallado. Esto incluye identificar las implicaciones del cambio, analizar los riesgos y oportunidades asociados con el cambio, y evaluar los costos y beneficios del cambio.
- d. Aprobación del cambio: Una vez que se ha analizado el cambio, se debe obtener la aprobación del cliente. Si el cambio afecta significativamente el alcance, presupuesto o plazo del proyecto, se debe obtener una aprobación formal por escrito.
- e. Implementación del cambio: Una vez que se ha obtenido la aprobación del cliente, se puede proceder a implementar el cambio. Esto puede incluir la actualización de los planes del proyecto, la modificación del presupuesto y la planificación del personal, y la revisión de los cronogramas.
- f. Monitoreo y seguimiento del cambio: Una vez que se ha implementado el cambio, se debe monitorear y realizar un seguimiento para asegurarse de que el cambio ha tenido el impacto esperado en el proyecto. Si es necesario, se pueden realizar ajustes adicionales.

Es importante destacar que el control de cambio debe ser un proceso continuo y estar documentado adecuadamente. Esto permite al equipo de proyecto gestionar eficazmente cualquier cambio que se produzca durante la ejecución del proyecto, minimizando el impacto en el alcance, presupuesto y plazo del proyecto. Además, el control de cambio ayuda a garantizar que el proyecto se entregue dentro de las expectativas del cliente y que se satisfagan sus necesidades empresariales.

**DESARRO DEL CAPÍTULO II:  
GESTIÓN DE LOS INTERESADOS**

**1. Inicializacion**

- Identificar a los interesados (definicion de su proyecto) Registro de los interesados

IDENTIFICACIÓN					EVALUACIÓN				CLASIFICACIÓN	
NOMBRE	EMPRESA Y PUESTO	LOCALIZACIÓN	ROL EN EL PROYECTO	INFORMACIÓN DE CONTACTO	REQUERIMIENTOS PRIMORDIALES	EXPECTATIVAS PRINCIPALES	INFLUENCIA POTENCIAL	FASE DE MADUR	INTERNO/EXTERNO	APOYO/NEUTRAL/OPOSITOR

								INTERÉS		

## 2. planificación:

- Planificar gestión de interesados (definición de su proyecto)

Se utilizará técnica de análisis

Interesado	Compromiso					Poder / Influencia	Interés	Estrategia
	Desconoce	Se interesa	Neutral	Apoya	Le da			

X: Actual; D:Deseado; A:Alto; B:Bajo  
Estrategia: Gestionar de cerca (A-A), Mantener Satisfecho(A-B); Informar(B-A); Monitorear

## 3. Ejecución :

A causa de la pandemia los distintos proveedores trabajándose su casa. La mayoría creen que permite que sus empleados trabajen de manera remota sin problema. Sin embargo, ejecutar una reunión en ventas es fácil de usar y altamente adaptable ya que puede utilizarse desde cualquier dispositivo (Tablet, teléfono, computadora portátil o computadora de escritorio) y comenzar a dar reuniones de ventas de inmediato. Con Join.me, puede mantener una reunión con su equipo, ya que permite desde 5 usuarios o más a que vean su pantalla.

- Video y audio conferencia
- Compartir pantalla
- Cambio de presentador
- Pizarra blanca
- Planificador de reuniones

## 4. Seguimiento y control

- Establecer objetivos claros y medibles: Es importante tener objetivos claros y medibles desde el principio para que se puedan monitorear y controlar fácilmente. Los objetivos pueden incluir fechas de entrega, presupuestos, calidad del trabajo y satisfacción del cliente.
- Asignar responsabilidades: Es importante que cada miembro del equipo tenga roles y responsabilidades claros. Esto asegura que cada persona sepa lo que se espera de ella y quién es responsable de qué.
- Establecer un plan de trabajo: Un plan de trabajo detallado puede ayudar a garantizar que el trabajo se realice en tiempo y forma. Incluir hitos clave,



plazos y entregables puede ayudar a mantener el proyecto en el camino correcto.

4. Realizar un seguimiento constante: Realizar un seguimiento constante del trabajo es esencial para asegurar que el proyecto esté en camino y detectar problemas de manera oportuna. Los informes de progreso regulares y las reuniones de equipo pueden ser útiles en este sentido.

5. Identificar y solucionar problemas: Cuando surjan problemas, es importante abordarlos de inmediato para evitar que se conviertan en problemas mayores. El equipo debe trabajar juntos para encontrar soluciones efectivas y tomar medidas correctivas de ser necesario.

6. Evaluar el éxito del proyecto: Una vez que se ha completado el proyecto, es importante evaluar los resultados para determinar si se han logrado los objetivos establecidos. Esto puede ayudar a identificar oportunidades de mejora y lecciones aprendidas que pueden aplicarse a futuros proyectos.

## DESARRO DEL CAPÍTULO III: GESTIÓN DE ALCANCES

### 1. ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO

- a. Definición, Organización y Roles del Proyecto.
- b. Identificación de Stakeholders.
- c. Actividades del Proyecto

### 2. ENTREGABLES DEL PROYECTO

#### 2.1. Descripción Detallada de Entregables

##### 2.1.1. Diagnóstico de la Situación Actual

##### 2.1.2. Mejoras de Procesos

##### 2.1.3. Planificación para la Gestión e Implementación del Proyecto

##### 2.1.4. Análisis Tecnológico

Para la pantalla utilizan vidrio, cobre, su placa está compuesta de integrados, circuitos que se interconectan a su vez y son soldados, la estructura es de hierro y aluminio en algunas de sus partes no en todas. Destacamos que las computadoras no fabrican en

una sola fabrica, si no que sus componentes son elaborados por partes en diferentes lugares; para luego “ENSAMBLARLOS”

### **Mouse**

Periférico que controla el movimiento del indicador o cursor en la pantalla de visualización. Este puede ser movido en todo lo largo de una superficie plana y dura. Tienen una gran esfera de plástico o goma, de varias capas

### **Torre**

Se trata de la carcasa que contiene a la mayoría de las partes interna del computador, la cual puede ser elaborado en base a metal o plástico. Se le considera como el cerebro del computador. Posee diversos puertos y botones tanto en su parte delantera como trasera, a través de los cuales se puede encender el equipo y conectar otras más partes para hacerlo mucho más efectivo y funcional. Plástico

#### **Partes de la torre**

- Puertos USB.
- Botón de encendido. Expulsar unidad de DVD-ROM.
- Unidad de CD/DVD-ROM.
- Entrada y salida de audio.
- Puerto Ethernet.
- Toma de corriente.
- Entrada – salida de audio.
- Puerto VGA. Puerto serie.
- Puerto paralelo.
- Slots de expansión.

### **Monitor**

Se trata de un periférico de salida con superficie luminiscente que reproduce imágenes. Es esta parte que muestra al usuario todo lo que está realizando en el computador. Su calidad influirá en los colores que mostrará y en la resolución que tendrá, por ejemplo los VGA muestran 16 colores y 640 x 480 de resolución, mientras que los SVGA tienen hasta 16 millones de colores y resolución de 1280 x 1024.

Semiconductores de metal.

### **Teclado**

Periférico de entrada basado en un sistema de teclas que permite al usuario introducir datos fácilmente al computador. Al presionar una tecla se envía una entrada al ordenador.

Plástico

### **Fuente de poder**

Parte que se encarga de suministrar electricidad a todos los dispositivos que componen a la computadora.

### **Impresora Periférico**

de salida que produce una copia de gráficos o textos digitales en un determinado soporte.

### **Altavoz o bocinas**

También son llamados parlantes. Son los periféricos de salida usados para escuchar los sonidos que emite el computador.

### **COMO SE FABRICA**

- La cpu
- Tarjeta madre

- Ensamblamiento

#### **Quien las fabrica**

- Acer
- Compaq
- Dell
- Hp
- Toshiba
- Lenovo
- Apple

#### **3. FUERA DE ALCANCE**

### **4. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

#### **4.1. Objetivo general**

- Ser una empresa reconocida por el excelente servicio brindado que genera buena rentabilidad
- Vender equipos reconocidos que estén al alcance de los clientes
- Integrar el software desarrollando al hardware , de manera que se obtenga el mayor beneficio posible , con respecto al proceso de automatización.
- Determinar si es factible implantar una empresa encargada de la venta, instalación, reparación, mantenimiento de computadoras a domicilio y soporte técnico mediante un centro de llamadas

#### **4.2. Objetivos específicos**

- Controlar el trabajo realizados por los clientes internos
- Mantener la fidelización de los clientes
- Lograr que la empresa esté en la capacidad de competir con las empresas ya existentes en el mercado.
- Ofrecer Equipos de Cómputo de alto rendimiento, basados en la tecnología que utilizan las marcas conocidas de más prestigio.
- Conocer y evaluar las características generales del mercado referente a necesidades y preferencias de los habitantes de Ciudad Quesada en cuanto a la aceptación de implantar una empresa encargada de la venta, instalación, reparación y mantenimiento de computadoras

### **5. ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO**

#### **5.1. Esquema EDT**

#### **5.2. Diccionario EDT**