



ESTUDIANTE: DIANA BEATRIZ GONZALES PANDO

Actividad: relación de personales, relación de herramientas y materiales y diagrama de flujo del negocio.

a) **Técnicas de venta.** - Atender a los clientes con mucho afecto y cariño también tener paciencia por la demora de los clientes quienes tienen la demora de elegir los productos que más les agrada. Así mismo poder tener la acogida con el cliente y contar con documentos necesarios para las ventas y cobranzas.

b) **Publicidad.** – La ejecución de las redes sociales para la publicidad de todos los productos que están en oferta como también los productos recientes y todas las novedades para todos los clientes.

Informatizar la administración de una empresa significa por ejemplo contar con herramientas que nos permitan gestionar inventarios, cuentas corrientes de clientes, proveedores, registrar las compras de las ventas, emitir reportes y listados para la liquidación de impuestos y más. Por tanto, en la Tienda COMERCIAL “GAMARRA”, tiene una pérdida del cuaderno del que hizo las compras y ventas, y, esto le hace muy complicado entonces solo le basta con algunas anotaciones de lo acordado; tenía pocos productos y según que iba transcurriendo el tiempo se ha aumentado y ocurrieron confusiones en los apuntes realizados manualmente, pues el lógico le ha ido mal con este recurso.

Pero también es cierto que cuando necesita tener un reporte de cuanto vendió en el día, se pasa buen tiempo haciendo los cálculos que por cierto no eran exactos, además a medida que la tienda crecía ya no podía almacenar todo en la cabeza por la cantidad de productos que poseía en almacén, todo esto si ordenando las actividades más importantes: se necesita tener un reporte y estructurándolas a partir de una sistematización de las entradas y salidas esta tienda seguramente contara con una base mucho más sólida de información , pero con una reducción importante del trabajo operativo necesario para obtener dichos números. La tienda COMERCIAL GAMARRA de Surcubamba está dedicada a la venta de abarrotes de primera



necesidad, la misma que comercializa productos a nivel Distrital, buscando alcanzar la plena aceptación y fidelización de sus Clientes. Para ello, la empresa necesita llevar un estricto control de entradas y salidas de sus productos, su stock, los artículos que más se vende, cuáles son los meses que genera mayor ingreso, valorización del almacén, etc. Actualmente, la tienda no cuenta con un Sistema de Ventas, el mismo que por ser limitado y deficiente, no permite concluir satisfactoriamente los Procesos, es por ello que la mayoría de estos se vienen realizando en forma manual, el cual implica disponer de mayor tiempo de llevarlo a cabo. Otro punto a tener en cuenta es que no hay un control estricto del inventario, a los trabajadores como también de los productos, provocando pérdidas a la tienda. Todo lo mencionado conlleva a una deficiente gestión de información COMERCIAL, disminuyendo su competitividad. Por tanto, contar con un sistema informático de ventas para mejorar el proceso de ventas en la tienda COMERCIAL “GAMARRA” significa reducir las tareas de ingreso y registro de las operaciones al mínimo necesario, reducir errores, generar listados e información útil para mejorar la toma de decisiones comerciales, económicas y financieras con relación al negocio y aumentar los controles. Es un tienda de establecimiento COMERCIAL formal que vende los productos por mayor y menos, sus anexos y centro poblados la distribución de producto en sus respectivos lugares con movilidad; los planes de la hora de operación de negocios son las 24 horas, incluyendo los días feriados la dicha tienda vende los productos arroz, azúcar, fideos, sal, aceite, leche, atún, jabón, detergentes, verduras, condimentos en general, hilos, lanas, platos descartables, vasos descartable, menestras y diferentes tipos de bebidas.

El presente trabajo llevara a los estudiantes a tener un conocimiento general de algunos aspectos importantes sobre el tema, del proceso de sistema de ventas de la tienda COMERCIAL “GAMARRA” de Surcubamba de Huancavelica. La investigación planteada



en está relacionado a mejorar el proceso de venta de la tienda COMERCIAL “GAMARRA” de Surcubamba ubicada en la avenida Daniel Hernández s/n en el distrito de Surcubamba, a través de un sistema informático para lo cual se tuvo que conocer exactamente como realizan el proceso de venta, para llegar a esta información se tuvo que utilizar técnicas e instrumentos como encuesta y entrevista. El trabajo posee resultados que brinda información de cómo realizaban las ventas, que programas utilizaban, el tiempo que se demoraban, etc.

Todo esto sirve como indicador para plantear la creación de un sistema informático; la arquitectura del software planteado se utilizó la metodología RUP para la construcción de los diagramas de casos de usos para tener un mejor análisis del software, la base de datos está hecho con el sistema gestor de base .El presente informe Proyecto se planteó el diseño e Implantación Informático para mejorar el proceso de ventas en la tienda COMERCIAL “GAMARRA” con el objetivo de controlar el stock de sus productos, mejorar el proceso de venta, logrando un posicionamiento competitivo en el ámbito regional y satisfacer las necesidades de sus clientes .