|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| C:\Users\afreijo\Documents\uad.jpg | **UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA** | |
| **Departamento de Tecnología**  **Informática**  PROGRAMACION I / ALGORITMOS Y ESTRUCTURA DE DATOS I  Profesor: Ing. María Eugenia Varando | |
| PROYECTO Analisis de Ventas  de Videojuegos , 2C-2024  INTEGRANTES  Nombre y Apellido, Legajo  Pablo Martina 1195463  Lautaro cattaneo 1162642  Nicolas Caceres  Santiago Navarrete | | |
| **1ERA ETAPA**  **Objetivo del Proyecto:** Desarrollar un programa que registre y contabilice las ventas de una plataforma de videojuegos mediante el uso de una matriz. El programa permitirá cargar las ventas de videojuegos por categoría y por mes, proporcionando detalles específicos sobre el total de ventas anuales.  **Alcance:** Registro y análisis de ventas, cálculo de promedios, y mejora en la toma de decisiones mediante la obtención de datos específicos y precisos sobre las ventas de la empresa.  REPOSITORIO GITHUB:  https://github.com/lacattaneo/Progra1.git  BIBLIOGRAFIA:  niguna. | |  |

### **Objetivos del Proyecto**

* Desarrollar un software automatizado para gestionar las ventas de una empresa dedicada a la comercialización de videojuegos, enfrentando el desafío de organizar grandes volúmenes de datos.
* Automatizar el proceso de categorización de los videojuegos vendidos según género, plataforma y otros criterios relevantes (Segunda entrega), reduciendo la posibilidad de errores humanos.
* Proveer reportes detallados y organizados que muestren las ventas mensuales y anuales por categorías, facilitando la toma de decisiones estratégicas.
* Mejorar la capacidad de análisis de la empresa, permitiéndole identificar tendencias de ventas por género y plataforma, con el fin de ajustarse mejor a las demandas del mercado.
* Apoyar el crecimiento y la competitividad de la empresa mediante una visión clara y precisa de las fluctuaciones en las ventas a lo largo del tiempo.

### **Alcance**

* Generación de reportes mensuales y anuales que desglosen las ventas por categoría, brindando una visión integral del rendimiento de cada tipo de videojuego.
* Mejora en la gestión de grandes volúmenes de datos de ventas mediante la automatización, minimizando los errores y maximizando la eficiencia operativa.
* El software se centrará exclusivamente en la gestión de ventas, sin incluir módulos adicionales como inventarios o marketing, limitando su alcance a la organización y análisis de ventas.