**UNIVERSIDAD MARIANO GALVEZ DE GUATEMALA**

**QUETZALTENANGO**



**NOMBRES**

**Ludin, Eddy, Alex, Mayra, Tania**

**Carrera:**

**Ing. En Sistemas**

**Catedrático:**

**Ing. Iván de León:**

**Curso:**

**Páginas Web.**

**Trabajo sobre;**

**Propuesta del proyecto de Páginas Web**

**IDENTIFICACION DEL PROBLEMA**

El proyecto está enfocado en los beneficios en costo, tiempo y mejor servicios que puede prestar un laboratorio farmacéutico, utilizando una herramienta de software web o sitio web.

El inconveniente de los laboratorios farmacéuticos como de las marmáricas, es el no tener acceso a ciertos productos cuando se necesitas puesto que en su estuche de muestras de farmacia no caben todas la muestras que el laboratorio o farmacia ofrece, el cual ocasiona que ciertos pro productos se estanque en ventas.

Esta forma de implementar permitirá reducir costos ya que se visitaran a un mayor número de clientes.

Creemos que el servicio que presta un visitador médico, puede ser mejorado, implementando tecnología; específicamente servicios web que puedan mostrar catálogos de productos.

**PROPUESTA DE SITIO**

En las empresas uno de los factores importantes para generar mas utilidad, ya que cuando menor sea el tiempo de venta o producción mayor será n las ganancias.

La solución propuesta por nuestro grupo de trabaja en este caso especifico es hacer un catalogo de productos online, donde detalladamente se exhiben los productos teniendo en cuanta su precio imagen y detalles.

También tenemos muy en cuenta que desde la web los clientes registrados puedan hacer sus pedidos, cotizaciones, y generar sus propias ventas agregando los productos exhibidos virtualmente, también un visitador médico podrá hacer un pedido en la web y que este sea generado en la base de datos de la empresa para hacer más rápida la entrega.

**PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO**

El usuario cliente deberá ingresar con su código asignado para poder generar su orden, los productos se visualizaran sin restricción.

Esta imagen es un posible modelo del proyecto:



**Inicio:**

Tendrá la información inicial, es el índex en esto alojaremos información de la empresa. Nuestra Misión, Visión, Objetivos, todo esto para demostrar la credibilidad de la empres y lo comprometido que estamos con la salud de la población guatemalteca.

**Quienes Somos:**

El identificador de la empresa,

Con que tipo de laboratorio trabajamos.

Donde surgió la empresa

Puntos de Venta

Quienes laboran.

Calidad de Personal

Permisos de salud con que cuenta la empresa

Servicios:

En esta sección informaremos de todo los servicios que cuenta la empresa, con el fin de que se le sea más fácil percibir que empresa es y que puede encontrar en ella.

Con que tipo de servicios contamos, enumerar cada uno de los servicios que cuenta la empresa.

Que deber hace el usuario para poder ser clientes de nuestra empresa

Con que tipo de pagaos contamos.

**Ventas:**

En la sección de ventas podemos visualizar los diferentes catálogos de de servicios por productos, también una sección de consulta el cual el usuario podrá buscar su producto para que tome menor tiempo, la visualización que tendrá el usuario acerca del producto ser intuitiva con el fin de dejar una imagen agradable al consumidor.

**Pedidos:**

Únicamente se le prestara este servicio al cliente consolidado y vendedores de ruta.

Estos pedidos y ventas serán re direccionados a una base de datos Centralizada donde los empleados podrán hacer consultas de las solicitudes de pedidos que tiene la empresa,

**JUSTIFICACION**

PORQUE ES CONVENIENTE REALIZAR EL PROYECTO:

Es viable realizar el proyecto enfocado a las empresas farmacéuticas ya que hoy en día la demande se ha aumentado, por lo tanto el control de mercaderías, formulas, personal, medicamentos etc. Se hace una tarea tan laboriosa cuando se hace con el método tradicional de inventarios y control.

**LOS VENEFICIOS QUE SE CONSEGUIRAN AL REALIZAR EL PROYECTO**

**Una empresa eficiente:**

El tiempo es indispensable para satisfacer las necesidades de los clientes

Reducir el tiempo en exhibir un producto generaría más ventas.

Tener el historial médico en una base de datos permitiría que un medico atienda a mas pacientes en un día.

Generar pedidos desde cualquier lugar que se encuentre un visitador médico permite que los pedidos se agilicen.