**PROYECTO “BASE DE DATOS DE UN AUTOVENTA”**

* **Enunciado de problema**

AutoVenta, una red de concesionarios de vehículos en expansión enfrenta el desafío de gestionar eficientemente sus operaciones en múltiples sucursales, mientras busca mejorar la experiencia del cliente y aumentar sus ventas. La empresa necesita un sistema integral de gestión que pueda:

1. Centralizar y optimizar el inventario de vehículos nuevos y usados a través de todas sus sucursales.

2. Mejorar el seguimiento y la gestión de las relaciones con los clientes, desde el primer contacto hasta el servicio postventa.

3. Facilitar el proceso de ventas, incluyendo la gestión de financiamiento y seguros.

4. Coordinar y monitorear los servicios de mantenimiento y reparación, incluyendo la gestión de repuestos.

5. Administrar eficazmente el personal en todas las sucursales, incluyendo vendedores y técnicos.

6. Implementar y dar seguimiento a estrategias de marketing y promociones.

7. Proporcionar análisis de datos en tiempo real para la toma de decisiones estratégicas.

8. Asegurar el cumplimiento de regulaciones y estándares de la industria automotriz.

El objetivo es implementar un sistema que integre todos estos aspectos, mejorando la eficiencia operativa, aumentando la satisfacción del cliente y, en última instancia, incrementando las ventas y la rentabilidad de AutoVenta.