

CUADRO COMPARATIVO

| DE CHIZASSIN STREET | | | THATISTICS |
|---------------------|--|--|---|
| | Nombre | Definición | Características |
| SISTEMAS | TPS(Sistemas de procesamiento de transacciones) | Recopilan, almacenan, modifican y recuperan las transacciones. | ✓ Funcionan a través de una base de datos. ✓ Es muy útil cuando algo se vende por internet. ✓ Están integrados por un conjunto de información. |
| | EIS(Sistemas de Información Ejecutiva) | Es una herramienta software, basada en un DSS, que provee a los gerentes de un acceso sencillo a información interna y externa de su compañía. | ✓ Es relevante para sus factores clave de éxito. ✓ La posibilidad de analizar con detalle aquellos que no estén cumpliendo con las expectativas establecidas. ✓ acceso rápido y efectivo a la información compartida. |
| | MIS(Sistema de información de Gestión) | Son un tipo de sistemas de información que recopilan y procesan información de diferentes fuentes | ✓ Ayudan en la toma de decisiones. ✓ Proporcionan información en forma de informes y estadísticas. ✓ Gerentes y supervisores de |
| | DSS(Sistema de Soporte a la Decisión) | Es una herramienta de Business Intelligence enfocada al análisis de los datos de una organización. | bajo nivel. ✓ El análisis de datos. ✓ Permiten resolver gran parte de las limitaciones de los programas de gestión. ✓ Informes dinámicos, flexibles e interactivos. |
| | ERP(Sistema de planificación de recursos empresariales) | Estos programas se hacen cargo de distintas operaciones internas de una empresa, desde producción a distribución o incluso recursos humanos. | ✓ Integra actividades y automatiza los procesos de la compañía. ✓ Facilitar la gestión, contribuye a eliminar los diversos programas de control paralelos. |
| | SCM(Gestión de la cadena de suministro) | Es la gestión del flujo de bienes, datos y finanzas relacionados con un producto o servicio | ✓ La adquisición de materias primas. ✓ Entrega del producto en su destino final. |

SISTEMAS GERENCIALES

KMS(Sistemas informáticos para gestionar el conocimiento en las organizaciones) Soportan la creación, captura, almacenamiento y distribución de la información.

CRM(Gestión de las relaciones con los clientes)

Es una estrategia para gestionar todas las relaciones e interacciones de una empresa con sus clientes potenciales y existentes.

- Componente de la cadena de suministro.
- Permitir a los empleados tener un acceso completo a la documentación de la organización.
- Tecnología documental que permita la creación, gestión y compartición de documentos.
- Ayuda a las empresas a mantenerse en contacto con los clientes.
- ✓ Agilizar los procesos.
- ✓ Mejorar la rentabilidad.

INTEGRANTES:

Martínez Rebollo Erica

Mateo Vargas Jacqueline

Real Rojas Meilin Yotzin

Paz Sánchez Kevin Santiago

