

“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y DEL SESARROLLO”

**INSTITUTO “INSTITUTO DE ESDUCACION SUPERIOR PRIVADO LA
PONTIFICIA”**

DESARROLLO DE SISTEMAS E INFORMACION



GESTION DE PROYECTOS TI

CURSO: GESTION DE PROYECTOS DE TI

PROYECTO: desarrollo e implementación de sistema de gestión de negocio

resto-bar **Roe'z.**

INTEGRANTE: ALBITES RODRIGUEZ, Klisman clever

ÍNDICE

Contenido

CAPITULO I: GESTION DE INTEGRACION	4
I.1. JUSTIFICACION DEL PROYECTO.	6
I.2. OBJETIVOS DEL NEGOCIO.	7
I.3. DESCRIPCION DEL PROYECTO.	8
I.4. ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO.	10
I.5. ALCANCES DEL PRODUCTO.	10
I.6. ASUNCIONES.	11
I.7. RESTRICCIONES.	13
I.8. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO.	13
I.9. HITOS Y ENTREGABLES DE LA GESTION DE PROYECTOS.	14
I.10. PRESUPUESTO DEL PROYECTO.....	16
I.11. RECURSOS.	17
I.12. RIESGOS.....	19
I.13. CONTROL DE CAMBIOS.	20
CAPITULO II: GESTION DE LOS INTERESADOS	22
II.1 INICIALIZACION.	22
II.1.1 INTERESADOS DEL PROYECTO.....	22
II.2 PLANIFICACION.	24
II.3 EJECUCION.	26
II.4. SEGUIMIENTO DE CONTROL.	27
CAPITULO: III GESTION DE ALCANCES.....	29
III.1 ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO.	29
III.2. ENTREGABLES DEL PROYECTO.	31
III.2.1 DESCRPCION DETALLADA DE ENTREGABLES.	32
III.3. FUERA DE ALCANCE.	34

III.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO.	35
III.4.1. OBJETIVOS GENERALES.	35
III.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.	37
III.5. ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO.	38
III.5.1. ESQUEMA EDT.	38
CAPITULO IV: GESTION DE COSTOS	41
IV.1. ASUNSIONES	41
IV.2. COSTOS DE PLANIFICACION	43
VI.3 COSTOS DE IMPLEMENTACION	44
VI.3.1 COSTOS CENTRO DE CONTROL	44
VI.3.2 COSTOS DE EQUIPOS	45
VI.4 RETORNO DE INVERSION	47
VI.3.1 RESUMEN DE COSTOS.	47
VI.3.2 ROI DEL PROYECTO	48
VI.5 CONTROL DEL PRESUPUESTO	48

CAPITULO I: GESTION DE INTEGRACION



Es una empresa dedicada a la venta de platos y bebidas típicas de la zona de Ayacucho cuenta con un único establecimiento por el momento en la ciudad de huamanga, aún no cuenta con un sistema de control de ventas.

Actualmente los restaurantes tienen mucha exigencia en cuanto a ofrecer un buen servicio, que el cliente se sienta cómodo al realizar un pedido y sentirse satisfecho, debido a que los meseros toman los pedidos manualmente luego solicitarla a cocina y dar a conocer el pedido razón por la cual el proceso lleva mucho tiempo y mucho más si el local está lleno de clientela.

Para este caso engorroso se propone desarrollar un sistema de control de ventas del restaurante para así poder agilizar los pedidos y también facilitarlas.

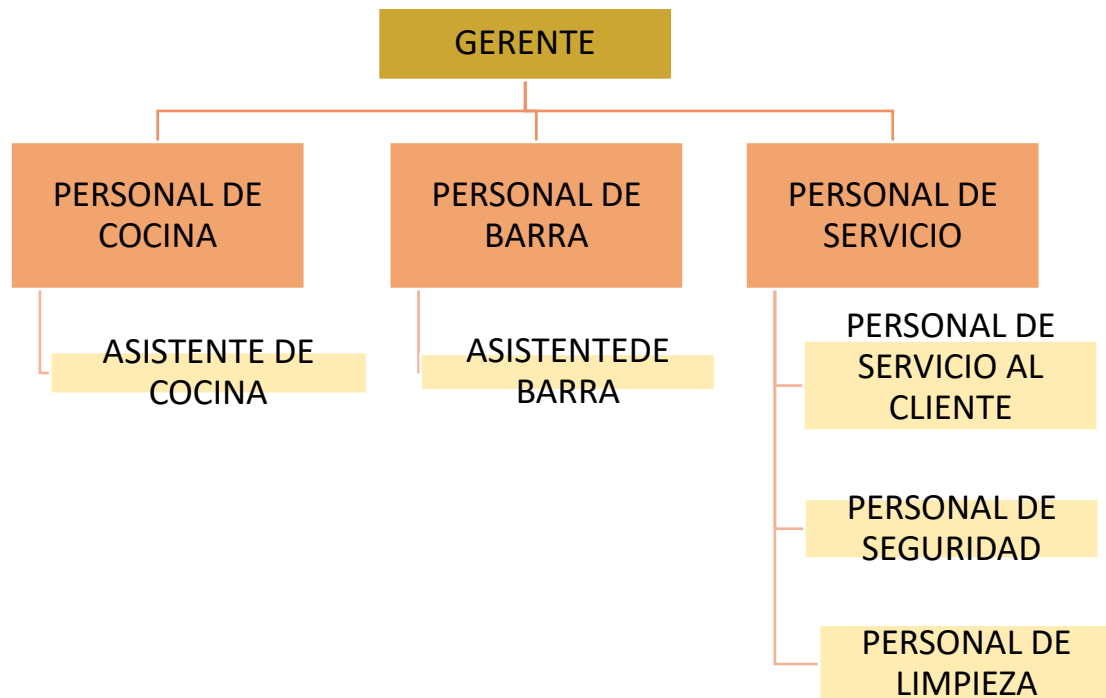
El sistema contara con un base de datos donde se almacenarán las facturaciones de los pedidos tanto, así como las facturaciones de las compras de insumos para la elaboración de los productos finales a ofrecer al cliente, esto para tener un mejor control del restaurante.

También contara con un diseño muy amigable para su fácil uso.

Por el momento contamos con un total de 14 integrantes el cual puede variar dependiendo a la demanda del negocio y la frecuencia del cliente de los cuales mencionamos a continuación:

1. Gerente: contaremos con un gerente (1).
2. Personal de cocina: Contamos con 1 chef y dos asistentes de cocina (3).
3. Personal de la barra: Conformado por un bar tender y un asistente (2).
4. Jefe de personal de servicio al cliente: Conformado por un personal quien estará a cargo de los demás personales que brinden servicio al cliente (1).
5. Personal de servicio al cliente: contamos un total de 3 camareros para tomar los pedidos y atender a los clientes en mesa (3).
6. Seguridad: Cuenta con dos personales de seguridad (2).
7. Personal de limpieza: Cuenta con dos personales de servicio (2).

Organigrama "Roe'z" resto-bar



I.1. JUSTIFICACION DEL PROYECTO.

La implementación de un sistema de control de ventas en el restaurante dedicado a la venta de platos y bebidas típicas de la zona de Ayacucho es una necesidad en el mercado actual. Hoy en día, los clientes son cada vez más exigentes en cuanto a la calidad del servicio ofrecido por los restaurantes, lo que implica una necesidad de eficiencia y rapidez en el proceso de toma de pedidos, preparación y entrega de alimentos y bebidas.

Con el sistema de control de ventas propuesto, se logrará una mayor eficiencia en el proceso de gestión de pedidos, lo que permitirá reducir los tiempos de espera de los clientes y mejorar su experiencia en el restaurante. Además, se podrán tener datos precisos sobre las ventas y compras de insumos, lo que permitirá una mejor toma de decisiones en cuanto a la gestión del negocio.

La implementación del sistema de control de ventas también permitirá una mejor gestión de los integrantes del equipo, ya que se podrán asignar tareas de manera más eficiente y se podrán monitorear las actividades de cada uno de ellos. Esto permitirá una mejor organización y optimización de los recursos humanos del negocio.

En resumen, la implementación del sistema de control de ventas es una inversión necesaria para el negocio, que permitirá mejorar la eficiencia en la gestión de los pedidos, la experiencia de los clientes y la gestión de los recursos humanos del negocio, lo que a su vez se traducirá en un aumento en la rentabilidad del negocio.

I.2. OBJETIVOS DEL NEGOCIO.

Ya que nuestro proyecto trata sobre la implementación de un sistema de control de ventas mediante una página web para un resto-bar que permita agilizar los pedidos, mejorar el servicio al cliente y tener un mejor control sobre las facturaciones y compras de insumos.

A partir de estos conceptos, nuestros objetivos del proyecto serán establecidos de la siguiente manera:

a. Implementar un sistema de control de ventas que permita tomar pedidos de manera digital y enviarlos automáticamente a la cocina, reduciendo el tiempo de espera del cliente y mejorando la eficiencia del servicio.

b. Crear una base de datos que almacene las facturaciones de los pedidos y las compras de insumos, lo que permitirá llevar un mejor control del negocio y tomar decisiones informadas.

c. Capacitar al personal para el uso del nuevo sistema y garantizar su correcta implementación y funcionamiento.

d. Mejorar la experiencia del cliente al brindar un servicio más rápido y eficiente, lo que podría aumentar la satisfacción del cliente y, por lo tanto, el número de clientes y las ventas.

e. Reducir los errores humanos en la toma de pedidos y en la facturación, lo que puede mejorar la rentabilidad del negocio y aumentar la satisfacción del cliente.

f. Establecer un sistema de control de inventario que permita tener un mejor control sobre los insumos, lo que podría reducir los costos y minimizar el desperdicio de alimentos.

I.3. DESCRIPCION DEL PROYECTO.

Para llevar a cabo el proyecto, tendremos que almacenar datos del resto-bar para analizarlos observar tareas de todos los personales te trabajo para así implementar el sistema con las funciones requeridas ya obtenidas estas informaciones el proyecto tendrá las siguientes descripciones:

Definición de los objetivos y alcance del proyecto: En esta etapa se definirán los objetivos específicos del proyecto, como mejorar la gestión de ventas, aumentar la rentabilidad del negocio y optimizar el inventario. También se determinará el alcance del proyecto, es decir, qué aspectos del negocio estarán cubiertos por el sistema de control de ventas.

Selección del software de control de ventas: Se evaluarán las opciones de software de control de ventas disponibles en el mercado y se seleccionará el más adecuado para las

necesidades del negocio. Esto incluirá la consideración de factores como la compatibilidad con otros sistemas existentes, la facilidad de uso y la capacidad de personalización.

Personalización y configuración del software: Una vez seleccionado el software de control de ventas, se personalizará y configurará para adaptarlo a las necesidades específicas del negocio. Esto puede incluir la configuración de los menús y opciones de venta, la creación de informes y estadísticas, y la integración con otros sistemas existentes.

Capacitación del personal: Se capacitará al personal en el uso del sistema de control de ventas para asegurarse de que puedan utilizarlo de manera efectiva en su trabajo diario.

Implementación del sistema: Una vez personalizado y configurado el software de control de ventas y capacitado el personal, se implementará en el negocio. Esto incluirá la instalación del software en los sistemas de computación existentes y la integración con otros sistemas de gestión de la empresa.

Monitoreo y mejora continua: Una vez implementado el sistema de control de ventas, se realizará un monitoreo constante para asegurarse de que esté funcionando de manera adecuada. Se realizarán ajustes y mejoras según sea necesario para optimizar su desempeño y mantenerlo actualizado.

Evaluación y análisis: Finalmente, se evaluará el impacto del sistema de control de ventas en el negocio. Se analizarán los resultados y se medirán los beneficios obtenidos a partir de su implementación, como la mejora en la eficiencia y la rentabilidad del negocio.

Para realizar todas estas operaciones el proyecto se llevará a cabo por los siguientes integrantes: jefe del proyecto, dos programadores un diseñador de página web un analista de base de datos, un especialista en venta o gestión de negocios.

I.4. ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO.

El proyecto consiste en la implementación de un sistema de control de ventas para un resto-bar, con el objetivo de mejorar la gestión de ventas, aumentar la rentabilidad del negocio y optimizar el inventario. El Proyecto serán definidas por estas actividades:

1. Definición de los objetivos y alcance del proyecto.
2. Evaluación y selección del software de control de ventas más adecuado para las necesidades del negocio.
3. Personalización y configuración del software para adaptarlo a las necesidades específicas del negocio.
4. Capacitación del personal en el uso del sistema de control de ventas.
5. Implementación del sistema de control de ventas en el negocio.
6. Monitoreo y mejora continua del sistema de control de ventas.
7. Evaluación y análisis del impacto del sistema de control de ventas en el negocio.

El proyecto no incluirá la adquisición de nuevos equipos de cómputo ni la instalación de redes adicionales en el local del negocio. Tampoco se incluirá la creación de nuevos productos o servicios adicionales al menú actual del negocio.

I.5. ALCANCES DEL PRODUCTO.

En general, el alcance del producto del proyecto es ofrecer al negocio una solución completa para la gestión de ventas, que permita mejorar la eficiencia y rentabilidad del mismo. El sistema de control de ventas estará diseñado específicamente para las necesidades del

negocio y ofrecerá una integración completa con el sistema de gestión de inventario existente. Además, el personal del negocio será capacitado en el uso del sistema de control de ventas y se ofrecerá soporte técnico y actualizaciones regulares para asegurar un uso óptimo del sistema en el largo plazo lo cual nuestros alcances serán los siguientes:

1. Mejora en la eficiencia y productividad: El sistema de control de ventas automatizará muchos de los procesos manuales, lo que permitirá que el personal se enfoque en otras tareas importantes del negocio.

2. Optimización del inventario: Al estar integrado con el sistema de control de ventas, el sistema de gestión de inventario permitirá mantener un registro en tiempo real de los productos y su nivel de existencias, lo que evitará la sobreproducción o la falta de productos.

3. Toma de decisiones informada: Los reportes y estadísticas detalladas del sistema de control de ventas permitirán al negocio tomar decisiones informadas en cuanto a la gestión de ventas, el inventario y otros aspectos importantes del negocio.

4. Mayor rentabilidad: La mejora en la eficiencia y la toma de decisiones informada permitirán al negocio incrementar su rentabilidad al maximizar sus ventas y reducir costos innecesarios.

5. Mayor satisfacción del cliente: La implementación del sistema de control de ventas permitirá ofrecer un mejor servicio al cliente al automatizar procesos y reducir el tiempo de espera.

I.6. ASUNCIONES.

En este proyecto tendremos en cuenta las siguientes asunciones para poder llevar a cabo en nuestro proyecto de implementación del sistema de control de ventas para el resto-bar, algunas de las asunciones pueden incluir:

1. El personal del negocio estará disponible para recibir la capacitación necesaria en el uso del sistema de control de ventas.

2. El sistema de control de ventas seleccionado será compatible con el hardware y el software existente en el negocio.

3. El sistema de gestión de inventario existente en el negocio se integrará con éxito con el sistema de control de ventas.

4. No habrá retrasos significativos en la implementación del sistema de control de ventas debido a problemas técnicos o de software.

5. El personal del negocio usará el sistema de control de ventas de manera efectiva y regular para poder obtener los beneficios deseados.

6. El sistema de control de ventas no será afectado significativamente por factores externos como apagones eléctricos, interrupciones en la conexión a internet, entre otros.

Es importante tener en cuenta que estas asunciones pueden cambiar durante el proyecto, y es necesario estar preparado para tomar medidas en caso de que alguna de estas asunciones no se cumpla para poder garantizar el éxito del proyecto. Además, contaremos con planes de contingencia en caso de que surjan imprevistos durante el proceso de implementación del sistema de control de ventas.

I.7. RESTRICCIONES.

Las restricciones son limitaciones o condiciones que deben ser consideradas en el proyecto y que pueden afectar su ejecución. Algunas restricciones del proyecto de implementación del sistema de control de ventas para el resto-bar podrían ser:

1. Limitaciones presupuestarias: El presupuesto disponible puede limitar la selección de los equipos y herramientas necesarias para la implementación del sistema de control de ventas.
2. Tiempo: El tiempo disponible para la implementación del sistema de control de ventas puede ser una restricción importante, ya que el negocio no puede permitirse estar cerrado por mucho tiempo.
3. Disponibilidad de recursos humanos: El personal del negocio puede estar limitado en cuanto a su disponibilidad para la implementación del sistema de control de ventas debido a su carga de trabajo regular.
4. Capacidad técnica del personal: La capacidad técnica del personal del negocio puede ser una restricción para la implementación del sistema de control de ventas, especialmente si algunos de los procesos son muy técnicos.
5. Espacio físico: La falta de espacio físico en el restaurante para la instalación de los equipos puede ser una restricción.

I.8. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO.

Es importante definir los requerimientos del proyecto para poder obtener los entregables del proyecto para poder garantizar la realización efectiva del proyecto.

CODIGO	DESCRIPCION
RBE01	Análisis de la situación actual del resto-bar Roe'z.
RBE02	Propuesta de mejoras eficiencia y rentabilidad.
RBE03	Evaluación de alternativas tecnológicas para implementar el sistema.
RBE04	Planificación de la implementación del sistema.
RBE05	Capacitación de los usuarios incluyendo a los encargados administrativos y personal de cocina y de servicio.
RBE06	Informe de seguimiento y evaluación del proyecto.

I.9. HITOS Y ENTREGABLES DE LA GESTION DE PROYECTOS.

Los hitos y entregables para el proyecto implementación de sistema gestión de ventas resto-bar Roe'z pueden variar dependiendo del tipo de proyecto y su alcance, pero a continuación, representaremos los hitos y entregables del proyecto:

a. Hitos:

1. Firma del contrato con el cliente
2. Finalización de la planificación del proyecto
3. Finalización de la fase de diseño
4. Finalización de la fase de implementación
5. Prueba exitosa del producto final
6. Entrega del producto final al cliente
7. Cierre del proyecto

b. Entregables:

1. Plan de proyecto: incluye el alcance, los objetivos, los recursos, el cronograma y el presupuesto del proyecto.

2. Diagramas de flujo y mapas de procesos: permiten visualizar los procesos actuales y los mejorados para su posterior implementación.

3. Informes de avance: presentan el estado del proyecto en términos de progreso, desviaciones del plan y riesgos identificados.

4. Producto final: resultado tangible del proyecto, el sistema de control de ventas implementada.

5. Plan de capacitación: detalla la capacitación necesaria para la parte administrativa y personal del resto bar.

HITOS Y ENTREGABLES	FECHA ACORDADA	ENCARGADO
Firma del contrato con el cliente		jefe de proyecto
Finalización de la planificación del proyecto		Jefe de proyecto
Finalización de la fase de diseño		Diseñador de página web
Finalización de la fase de implementación		Jefe de proyecto/programador

Prueba exitosa del producto final		programador
Entrega del producto final al cliente		Jefe de proyecto
Cierre del proyecto		Jefe de proyecto
Plan de proyecto		Jefe de proyecto
Diagramas de flujo y mapas de procesos		programador
Informes de avance		Jefe de proyecto
Producto final		Jefe de proyecto
Plan de capacitación		programador

I.10. PRESUPUESTO DEL PROYECTO.

El presupuesto establecido para el proyecto es el monto de 26 mil nuevos soles para la implementación del sistema de gestión de ventas resto-bar Roe'z, con un único establecimiento.

Dependiendo de las necesidades específicas del negocio y de las opciones elegidas para cada factor mencionado. Es importante tener en cuenta que este presupuesto puede variar y es recomendable contar con un margen adicional para imprevistos o necesidades adicionales que puedan surgir durante la implementación.

ACTIVIDAD	MONTO
Desarrollo de software gestión de ventas	S// 12000
Adquisición de hardware para el sistema	S/ 5000
Capacitación del personal en el uso del sistema	S/2500
Implementación de medidas de seguridad para el sistema	S/3000
Publicidad y marketing para dar a conocer el nuevo sistema	S/2000
Gastos adicionales	S/1500

Es importante tener en cuenta que este presupuesto puede variar y es recomendable contar con un margen adicional para imprevistos o necesidades adicionales que puedan surgir durante la implementación.

I.11. RECURSOS.

Es importante destacar que esta lista de recursos se ajusta según las necesidades y características específicas del proyecto de Resto-Bar que se esté desarrollando.

RECURSOS	DETALLE
Equipo de proyecto	Conformado por el jefe de proyecto, dos programadores, un diseñador de página y app móvil, un analista de base de datos y un especialista en venta o gestión de negocio.
Equipamiento tecnológico	Equipo informático para la gestión de pedidos y facturación, y punto de venta (POS). Servidor y software necesario para la gestión de inventarios.
Capacitación del personal	Capacitación del personal administrativo y personal del nuevo sistema implementado
Herramientas de trabajo	<p>Softwares de programación (visual estudio, SQL, Android, illustrator).</p> <p>Herramientas de comunicación (Microsoft teams, Zoom).</p> <p>Herramientas de gestión de presupuestos.</p> <p>Herramientas de documentación y almacenamiento de información (google drive, OneDrive).</p> <p>Herramientas de planificación de recursos.</p>

I.12. RIESGOS.

Para tener un proyecto exitoso tendremos que analizar los riesgos para minimizar y garantizar el proyecto.

Dicho esto, los riesgos a tomar en cuenta con los siguientes:

1. Presupuesto. Hacer un mal cálculo de presupuesto lo cual perjudicaría el proyecto tanto el avance como la implementación.
2. Formación. Que los integrantes a realizar el sistema no estén capacitados lo suficiente para concluir con el sistema en el tiempo establecido y con las especificaciones requeridas.
3. Resistencia al cambio. Que algún personal se resista al cambio o tengan problemas al adaptarse al nuevo sistema.
4. Problema de integración. Problemas de compatibilidad de hardware con los softwares implementados.
5. Seguridad de datos. Que los datos almacenados no estén seguros en nuestra base de datos.
6. Comunicación. que la comunicación no sea confusa entre los miembros del proyecto y también entre el jefe de proyecto y la empresa (Roe'z).
7. Puntualidad. El no cumplimiento de las tareas a fechas establecidas.
8. Cambios. Solicitud de cambios en el proyecto a últimos momentos.

I.13. CONTROL DE CAMBIOS.

Se establecerá un proceso formal de solicitud de cambios la cual incluirá un formulario de solicitud de cambios que documente los detalles de los cambios, la justificación, el impacto en el presupuesto y el cronograma.

Estas solicitudes de cambios serán evaluadas para luego ser aprobadas o rechazadas ya sea el primer caso se monitoreará y asegurarse de que el proyecto siga siendo viable lo cual incluirá la revisión regular del presupuesto y el cronograma, así como los riesgos que puedan surgir debido a este.

CONTROL DE CAMBIOS

FECHA

IDENTIFICACION DEL SOLICITANTE:DNI.....

CORREO ELECTRONICO:

CARGO:

DESCRIPCION DEL CAMBIO: detalles específicos del cambio incluyendo la razón por la cual se solicita, el impacto que tendrá en el proyecto y las implicaciones de tiempo y costos.

PLAN DE IMPLEMENTACION: Descripción detallada del plan de implementación del cambio, incluyendo las actividades específicas necesarias para llevar a cabo el cambio y los recursos necesarios para realizarlos.

ESTADO:



REVISION



ACEPTADO



RECHAZADO

.....
JEFE DE PROYECTO

.....
SOLICITANTE

Es importante que el formato de solicitud de cambios sea claro y detallado para que todas las partes involucradas puedan entender los detalles y las implicaciones de la solicitud de cambio

CAPITULO II: GESTION DE LOS INTERESADOS

II.1 INICIALIZACION.

En primer lugar, se deben identificar a todas las personas y organizaciones que puedan tener algún interés en el proyecto. Esto incluye a los clientes, proveedores, empleados, gerentes, patrocinadores, entre otros.

II.1.1 INTERESADOS DEL PROYECTO.

Los interesados para este proyecto son aquellas personas, grupos u organizaciones que tienen algún tipo de interés o influencia en el mismo y pueden ser afectados por los resultados o cambios que se produzcan durante el desarrollo del proyecto implementación de sistemas de control de ventas.

proyecto de Resto-Bar, los interesados son:

a. Gerente General y Administrador de la empresa Roé'z: Estos son los principales responsables del negocio y tienen un gran interés en que el proyecto se realice de manera efectiva y se alcancen los objetivos establecidos. También deben garantizar que el proyecto se ajuste al presupuesto y se cumplan los plazos establecidos.

b. Personal de cocina, barra y servicio al cliente: Estos son los empleados directos del negocio que pueden verse afectados por las mejoras o cambios que se realicen en el Resto-Bar. Deben ser considerados como interesados en el proyecto y es importante tener en cuenta sus necesidades y preocupaciones.

c. Proveedores de insumos: Los proveedores de alimentos, bebidas y otros suministros son una parte vital del negocio y deben ser considerados como interesados en el proyecto. Las mejoras en el sistema de control de ventas pueden afectar la forma en que se realizan los pedidos y las entregas de los insumos, por lo que es importante involucrarlos en el proyecto.

d. Diseñadores de páginas web y proveedores de alojamiento web: Estos proveedores son responsables de la creación y mantenimiento del sitio web del Resto-Bar, por lo que deben ser considerados como interesados en el proyecto. Las mejoras en el sistema de control de ventas pueden requerir cambios en el sitio web, por lo que es importante mantener una comunicación fluida con ellos.

e. Jefe de proyecto de A&R System y A&R System: Estos son los responsables de la implementación del sistema de control de ventas y deben ser considerados como interesados en el proyecto. Es importante mantener una comunicación fluida con ellos para asegurarse de que el sistema se ajuste a las necesidades del negocio y se implemente de manera efectiva.

f. Clientes: Los clientes son los principales beneficiarios del Resto-Bar y deben ser considerados como interesados en el proyecto. Las mejoras en el sistema de control de ventas pueden afectar la forma en que se realizan los pedidos y la atención al cliente, por lo que es importante tener en cuenta sus necesidades y preocupaciones.

Registro de los interesados.

IDENTIFICACION					
NOMBRE	EMPRESA Y PUESTO	LOCALIZACION	ROL EN EL PROYECTO	INFORMACION DE CONTACTO	REQUERIMIENTOS PRIMORDIALES
Esther Quispe	Roe'z Gerente general	Ayacucho	Gerente general del proyecto	9521587**	Presupuesto del proyecto
Yuri Ochoa	Roe'z administrador	Ayacucho	Administrador Del proyecto	9521523**	Nexo entre la empresa A&R y Roe'z

A&R system	A&R system	Ayacucho	Ejecutor del proyecto	9521523**	Ejecución e implementación del proyecto
Klisman Albites	A&R system	Ayacucho	Jefe de proyecto	9521547**	Requisitos técnicos del proyecto
Diseñador	A&R system	Ayacucho	diseñador	9563254**	Diseño y funcionabilidad del sistema
Programador	A&R system	Ayacucho	Programador	9563215**	Programar el sistema
Proveedor BD	BDEspaña	España	Proveedor Base de datos	BDEspaña@gmail.com	Almacenamiento de datos
Proveedor de insumos	Mercado	Ayacucho	Proveedor de insumos	9263555**	Volúmenes de insumos
Clientes	mercado	Ayacucho	clientes		Calidad de productos

II.2 PLANIFICACION.

Planificación de la gestión de los interesados: En este paso se definirá la estrategia de gestión de cada uno de los interesados, es decir, cómo se comunicará con ellos, qué información se compartirá, cómo se resolverán los conflictos, entre otros aspectos. Esto se puede documentar en un registro de interesados.

COMPROMISO								
INTERESADO	DESCONOCE	SE RESISTE	NEUTRAL	APOYA	LIDER	PODER INFLUENCIA	INTERES	ESTRATEGIA
ESTHER				X	D	A	A	Mantener satisfecho y enviar reportes de avances
YURI				X	D	A	A	Mantener satisfecho e informado del proyecto.
A&R				X	D	A	A	Mantener informado y enviar reportes
KLISMAN				X	D	A	A	Mantener satisfecho enviar informes de avances del proyecto .
DISEÑADOR			X	D		B	A	Mantener Comunicación directa efectiva y eficiente.
PROGRAMADOR			X	D		B	A	Mantener comunicación directa efectiva y eficiente.

PROVEEDOR BD			X	D		B	A	Informes sobre beneficios del proyecto.
PROVEEDOR DE INSUMOS	X		D			B	B	Mantener al margen e interesado en el proyecto
CLIENTES	X		D			B	B	Mantener al margen y comprometido.

X: actual D: desconoce A: alto B: bajo

II.3 EJECUCION.

El método de comunicación que se utilizará en el ciclo del proyecto resto-bar Roe'z dependerá de cada interesado y de su nivel de involucramiento en el proyecto. Algunos métodos de comunicación que podrían utilizarse incluyen reuniones presenciales, correos electrónicos, llamadas telefónicas, videoconferencias y mensajes de texto. Es importante establecer un plan de comunicación claro desde el inicio del proyecto, que defina los canales y frecuencia de comunicación para cada interesado y asegurarse de que todos los involucrados estén informados y actualizados en todo momento.

INTERESADOS	TIPO DE COMUNICACION	METODO DE COMUNICACION
Esther Quispe	Tipo de comunicación con un dialecto técnico y formal.	Reuniones presenciales cada dos semanas documentos informativos.
Yuri Ochoa	Conminación técnica reportes concisos y presentación eficaz.	Llamadas telefónicas, correos institucionales, video llamadas.
A&R system	Conminación laboral vertical temas sobre el proyecto.	Correos institucionales.
Klisman Albites	Comunicación ejecutiva dialecto técnico.	Reuniones correos institucionales.
Programadores	Comunicación formal.	Correos institucionales a personales y documentos.
Diseñadores	Comunicación formal.	Correos institucionales a personales y documentos.
BDEspaña	Comunicación formal y técnico.	Correos llamadas telefónicas.
Proveedores e insumos	Comunicación constante y clara.	Llamadas telefónicas y encuentros.
Clientes	Comunicación constante y clara.	Volantes afiches.

II.4. SEGUIMIENTO DE CONTROL.

El seguimiento y control en el Proyecto Resto-Bar Roe'z implica el monitoreo constante del progreso del proyecto para asegurar que se esten cumpliendo los objetivos establecidos en

el plan de proyecto. También se deben identificar posibles desviaciones del plan y tomar medidas correctivas para evitar que afecten el éxito del proyecto.

INTERESADOS	METODO DE CONTROL
Esther Quispe	Envío de documentos y revisar todos los informes u observaciones en avances de proyectos usando métodos como reuniones frecuentes, establecer objetivos claros, paneles de control e informes de progreso, etc.
Yuri Ochoa	Informes de proyectos, recopilación de comentarios datos de la empresa.
A&R system	Plan de proyecto detallado.
Klisman Albites	Informes del proyecto, métricas que permitan medir el progreso del proyecto.
Programadores	Asignar tareas, establecer fechas para los cuales serán controlados por la herramienta JIRA.
Diseñadores	Asignar tareas, establecer fechas para los cuales serán controlados por la herramienta ASANA.
BDEspaña	Establecer un nivel de servicio, realizar pruebas de calidad,
Proveedores e insumos	Implementar una comunicación objetivos y expectativas claras.
Clientes	Comunicación clara Monitorear las satisfacciones del cliente.

Control de participación de los interesados

CAPITULO: III GESTION DE ALCANCES

III.1 ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO.

Los enunciados de alcance para el proyecto de implementación de gestión de ventas del Resto-Bar Roe'z son descripciones claras y específicas de los objetivos y entregables del proyecto, que permiten establecer las bases para la planificación, ejecución y control del mismo. Estos enunciados incluirían aspectos tales como la definición de los procesos de venta, el desarrollo de herramientas tecnológicas para la gestión de ventas y la formación de los empleados para el uso efectivo de estas herramientas. Los enunciados de alcance también pueden incluir la definición de los criterios de medición de éxito del proyecto, como el incremento en las ventas y la satisfacción del cliente.

A continuación, presentaremos los alcances del proyecto resto-bar Roe'z:

1. Desarrollar una plataforma en línea que permita la gestión integral del negocio.
2. Optimizar los procesos de gestión del resto-bar, reducción de tiempos de espera y mejoramiento la eficiencia operativa.
3. Mejorar la calidad de servicio y la experiencia del cliente, mediante una plataforma en línea que facilite la comunicación entre los clientes y el personal del resto-bar.
4. Incrementar la rentabilidad del negocio. Mediante la reducción de costos operativos y la maximización de las oportunidades de venta.
5. Desarrollar una página web atractiva e intuitiva que ofrezca a los clientes información detallada sobre los productos y servicios del resto-bar.
6. Implementar un sistema de pagos en línea seguro y confiable.

7. Integrar un sistema de gestión de inventarios y compras que permita controlar la cantidad y costos de los productos y materiales utilizados en el negocio.

8. Diseñar e implementar una plataforma para gestión de reservas y asignación de mesas en línea que permita al personal del resto-bar a gestionar las reservas y asignar las mesas de manera eficiente.

9. Capacitar al personal del resto-bar en el uso de la plataforma en línea y en las nuevas herramientas y procesos de trabajo.

10. Realizar pruebas de la plataforma en línea para garantizar la calidad y la eficiencia seguridad y confiabilidad.

11. Proporcionar soporte técnico y mantenimiento continuo para la calidad y la eficiencia de la plataforma en línea a lo largo del tiempo.

12. Establecer un proceso formal para la gestión de cambios que permita al cliente solicitar cambios.

Para lo cual las actividades necesarias para concretar los alcances del proyecto serán las siguientes:

1. Análisis de requerimientos: identificación y análisis de requisitos específicos del negocio y de los usuarios de la plataforma en línea para determinar la funcionabilidad que se deben incluir en la plataforma.

2. Diseño de la plataforma: desarrollo de un diseño detallado de la plataforma en línea, que incluya la interfaz de usuario, la arquitectura técnica, la estructura de base de datos, y los flujos de trabajo.

3. Desarrollo de la plataforma: programación y codificación de la plataforma, con los requerimientos del resto-bar.

4. Pruebas de la plataforma.

5. Capacitación del personal.

Estas actividades serán detallados y estructurados en fases y entregables, y será gestionado de manera eficiente para asegurar el éxito del proyecto.

Las actividades serán planificados y coordinados de manera efectiva, asegurando la calidad y la eficiencia en la implementación de la plataforma.

III.2. ENTREGABLES DEL PROYECTO.

Los entregables del proyecto de implementación de sistemas de gestión de ventas del Resto-Bar Roe'z son los resultados concretos y tangibles que se esperan obtener como resultado de la ejecución del proyecto, y que cumplen con los objetivos y requisitos específicos del proyecto. Estos entregables incluyen elementos tales como el diseño e implementación de una plataforma de venta en línea, la integración de un sistema de control de inventario, la implementación de herramientas de análisis de ventas y marketing, la capacitación del personal para el uso efectivo de estas herramientas, entre otros. Es importante que estos entregables sean claramente definidos y acordados por todas las partes interesadas en el proyecto, para asegurar que se cumplan los objetivos y se satisfagan las expectativas. Además, los entregables deben ser medibles y evaluables, para permitir la evaluación del éxito del proyecto y la identificación de oportunidades de mejora en el futuro los cuales son:

1. Documento de requerimientos.

2. Diseño de la página web.

3. Diseño de la aplicación móvil.
4. Código fuente.
5. Plan de pruebas.
6. Informe de pruebas.
7. Plan de capacitación personal.
8. Informe de seguimiento y análisis.
8. Documentación del proceso de gestión de cambios.

III.2.1 DESCRPCION DETALLADA DE ENTREGABLES.

Los entregables del proyecto resto-bar Roe'z serán claras y concisas asegurando que cada entregable sea alcanzable y realista, que se podrá medir su calidad y eficiencia en términos de cumplimiento de los objetivos del proyecto los cuales son:

1. DOCUMENTO DE REQUERIMIENTOS.

Documento que detalla los requisitos del negocio y de los usuarios de la plataforma en línea, que servirá como base para el diseño y desarrollo de la página web, app móvil.

2. DISEÑO DE LA PÁGINA WEB.

Documento que describe el diseño detallado de la página web, que incluye la interfaz de usuario, la arquitectura técnica, la estructura de base de datos y los flujos de trabajo.

3. DISEÑO DE LA APLICACIÓN MÓVIL.

Demento detallado del diseño de app móvil que contendrá interfaz de usuario interfaz de login para registro de nuevos usuarios.

4. CÓDIGO FUENTE.

Archivos de código fuente que contienen la programación y codificación de la plataforma en línea, siguiendo las especificaciones técnicas y los requerimientos del resto-bar.

5. PLAN DE PRUEBAS.

Documento que describe el plan detallado de pruebas que se llevaran a cabo para verificar la calidad, seguridad y confiabilidad de la plataforma en línea.

6. INFORME DE PRUEBAS.

Informe que describe los resultados de la prueba realizada, así como las acciones tomadas para corregir errores y fallos.

7. PLAN DE CAPACITACIÓN PERSONAL.

Entrega de la capacitación personal del resto-bar Roe'z en el uso de la plataforma en línea y de las nuevas herramientas y procesos de trabajo.

8. INFORME DE SEGUIMIENTO Y ANÁLISIS.

Informes generados por la página web por la venta de productos e compras de insumos.

9. DOCUMENTACIÓN DEL PROCESO DE GESTIÓN DE CAMBIOS.

Documentación que describe el proceso formal establecido para la gestión de cambios, que permite al cliente solicitar cambios durante la ejecución proyecto.

III.3. FUERA DE ALCANCE.

Los fuera de alcances del proyecto son los elementos, actividades, servicios o productos que no están contemplados dentro del proyecto, y que no forman parte de los objetivos y entregables acordados. Estos pueden incluir, por ejemplo, la adquisición de un local para el Resto-Bar Roe'z, la contratación de un arquitecto o diseñador para la construcción o remodelación del espacio, la obtención de permisos y licencias para operar el negocio, la contratación de personal de limpieza o seguridad, la implementación de un sistema de contabilidad o finanzas, entre otros. Es importante definir claramente los fuera de alcances del proyecto, para evitar malentendidos y confusiones con respecto a las expectativas y responsabilidades de cada parte interesada en el proyecto, ejemplos:

1. Adquisición de un local para el Resto-Bar.
2. Diseño arquitectónico y construcción del espacio.
3. Obtención de permisos y licencias para operar el negocio.
4. Contratación de personal de limpieza o seguridad.
5. Implementación de un sistema de contabilidad o finanzas.
6. Compra de mobiliario y equipos no relacionados directamente con la gestión de ventas.

7. Desarrollo de un plan de marketing o publicidad.
8. Contratación de servicios externos de eventos.
9. Implementación de medidas de seguridad o higiene no directamente relacionadas con la gestión de ventas.

III.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO.

El proyecto Resto-Bar Roe'z se refiere a las metas específicas que se pretenden alcanzar con la implementación de un nuevo sistema de gestión de ventas para el negocio. Estos objetivos pueden ser diversos y variar dependiendo de las necesidades y expectativas de la empresa y sus interesados. En general, los objetivos del proyecto pueden estar enfocados en mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos de ventas, optimizar el control de inventarios y reducir costos, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la rentabilidad del negocio. En definitiva, los objetivos del proyecto deben estar alineados con la visión y estrategia general del Resto-Bar Roe'z, y ser medibles, alcanzables y relevantes para el éxito del negocio.

III.4.1. OBJETIVOS GENERALES.

El objetivo general del proyecto es implementar un sistema de gestión de ventas que permita a los clientes realizar pedidos y reservaciones de manera eficiente, mejorando la calidad de la atención al cliente, aumentando las ventas del negocio y facilitando su control y gestión. A través de la implementación de nuevas herramientas y procesos de trabajo, se busca optimizar el proceso de atención al cliente, reducir los tiempos de espera y ofrecer un

servicio más personalizado y adaptado a las necesidades del cliente. También se busca mejorar la eficiencia del negocio, mediante el seguimiento en tiempo real de los procesos y resultados del negocio con los informes almacenados de la página web, la implementación de este sistema de gestión integrado el objetivo del proyecto es mejorar la expectativa del cliente, incrementar las ventas y optimizar el control y gestión del negocio mediante este sistema.

Los objetivos generales del proyecto de implementación de gestión de ventas para el Resto-Bar Roe´z son:

1. Mejorar la eficiencia y eficacia en la gestión de ventas del Resto-Bar Roe´z.
2. Optimizar el control de inventarios de productos y materiales para reducir costos y minimizar pérdidas.
3. Aumentar la satisfacción y fidelización de los clientes mediante una mejora en la experiencia de compra y atención al cliente.
4. Facilitar el análisis y monitoreo de las ventas y los resultados del negocio para la toma de decisiones y mejora continua.
5. Fortalecer la competitividad del Resto-Bar Roe´z en el mercado mediante la optimización de sus procesos de ventas y la identificación de oportunidades de mejora.
6. Capacitar al personal del Resto-Bar Roe´z en el uso efectivo de las herramientas y sistemas de gestión de ventas para mejorar la calidad de su trabajo y su desempeño en general.
7. Incrementar la rentabilidad del negocio mediante la reducción de costos y la optimización de los procesos de ventas y gestión de inventarios.

III.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Los objetivos específicos del proyecto de implementación de gestión de ventas para el Resto-Bar Roe'z se refieren a metas concretas que se deben alcanzar para lograr el objetivo general del proyecto, que es mejorar la gestión de ventas del restaurante. Estos objetivos incluyen actividades específicas y medibles que permiten cumplir con el objetivo general del proyecto. Algunos posibles objetivos específicos del proyecto Resto-Bar Roe'z son:

- 1.** Automatizar los procesos de toma de pedidos, facturación y control de inventarios, a través de la implementación de un sistema de gestión de ventas, para reducir errores y mejorar la eficiencia operativa.
- 2.** Capacitar al personal del Resto-Bar Roe'z en el uso de las herramientas y sistemas de gestión de ventas, para mejorar la calidad del servicio y la atención al cliente.
- 3.** Diseñar un sistema de gestión de inventarios que permita optimizar los niveles de stock de productos y materias primas, evitando excedentes o faltantes que puedan afectar la calidad del servicio y la rentabilidad del negocio.
- 4.** Implementar estrategias de fidelización de clientes, como programas de descuentos y promociones, para aumentar la satisfacción del cliente y fomentar la repetición de compras.
- 5.** Establecer indicadores de medición para evaluar la eficacia de los procesos de ventas, tales como la satisfacción del cliente, la rentabilidad y la productividad, para identificar oportunidades de mejora y optimización.
- 6.** Seleccionar los proveedores y sistemas de gestión de ventas que mejor se adapten a las necesidades del Resto-Bar Roe'z, y que permitan la integración de diferentes herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa.

7. Establecer protocolos de atención al cliente para garantizar una experiencia de compra satisfactoria y mejorar la imagen del Resto-Bar Roe'z frente a sus clientes.

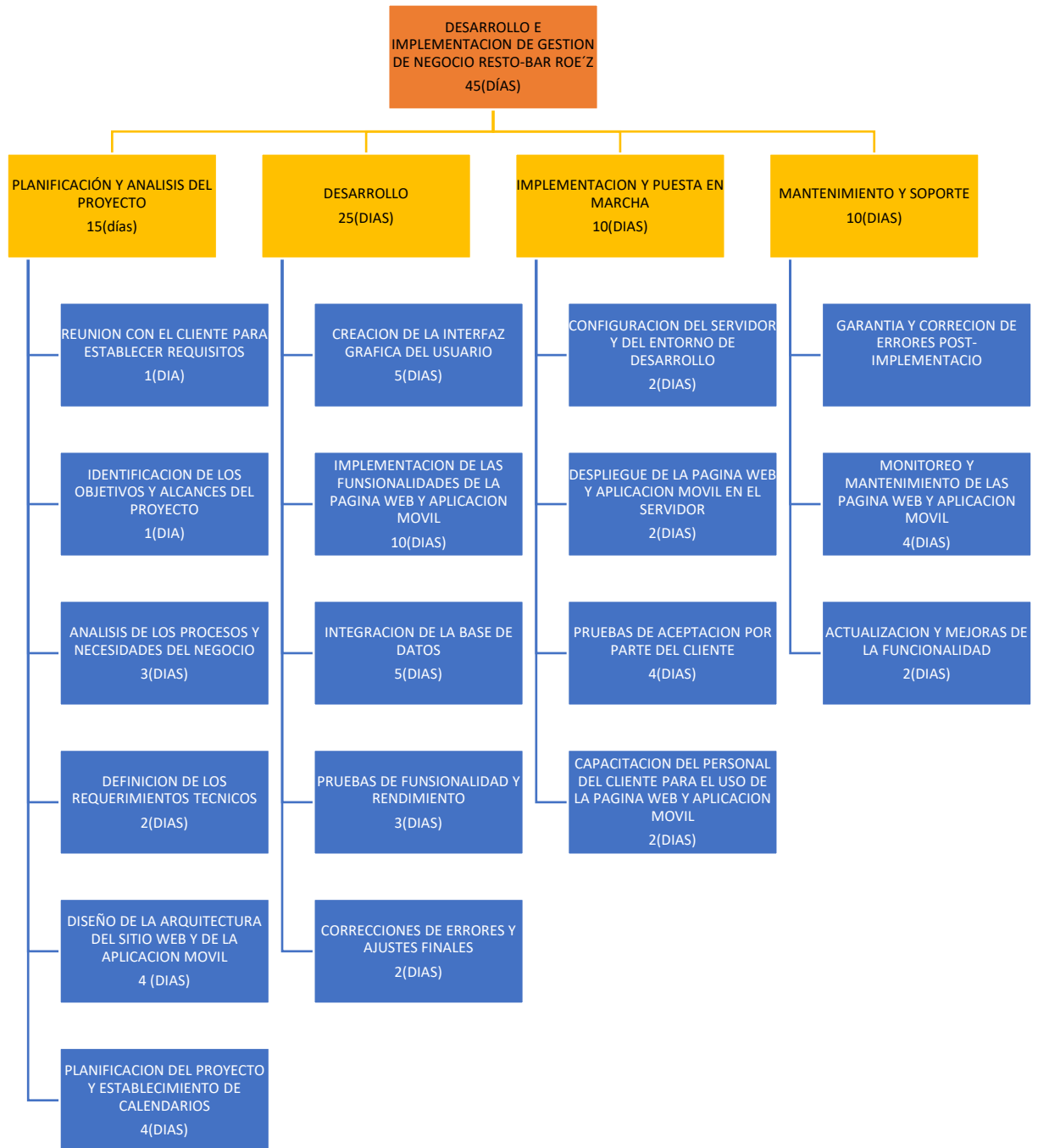
8. Definir un plan de capacitación y entrenamiento para el personal del Resto-Bar Roe'z en el uso de las herramientas y sistemas de gestión de ventas implementados, para garantizar una correcta utilización y explotación de las mismas y maximizar su beneficio para el negocio.

III.5. ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO.

La Estructura de Desglose del Trabajo es una herramienta de gestión de proyectos que se puede utilizar en el proyecto de implementación de un sistema de gestión de ventas para el resto-bar llamado Roe'z, desglosando el trabajo en tareas y entregables manejables, como el análisis de requerimientos del sistema, el diseño e implementación de la base de datos, el diseño e implementación de la interfaz de usuario, el desarrollo de la lógica del negocio del sistema, las pruebas y depuración del sistema, la capacitación y documentación del sistema, entre otros.

III.5.1. ESQUEMA EDT.

La Estructura de Desglose del Trabajo (EDT) es un esquema jerárquico que descompone el trabajo del proyecto en tareas y entregables manejables. En el caso del proyecto de implementación de un sistema de gestión de ventas para el restaurante/bar Roe'z, la EDT se utiliza para planificar y organizar el trabajo en niveles de detalle que incluyen el análisis de requerimientos, el diseño e implementación de la base de datos, la interfaz de usuario, la lógica del negocio, las pruebas y depuración, la capacitación y documentación del sistema, entre otros.



III.5.1. DICCIONARIO DE EDT.

EDT	NOMBRE DE TAREA	INICIO	FIN
	Desarrollo e implementación de sistema de gestión de negocio resto-bar Roe'z.	01/05/2023	30/06/2023
1	Planificación y análisis del proyecto		
1.1	Reunión con el cliente para establecer requisitos	01/05/2023	01/05/2023
1.2	Identificación de los objetivos y alcances del proyecto	02/05/2023	02/05/2023
1.3	Análisis de los procesos y necesidades del negocio	05/05/2023	09/05/2023
1.4	Definición de los requerimientos técnicos	10/05/2023	11/05/2023
1.5	Diseño de la arquitectura del sitio web y de la aplicación móvil	12/05/2023	17/05/2023
1.6	Planificación del proyecto y establecimiento del calendario	16/05/2023	19/05/2023
2	desarrollo		
2.1	Creación de la interfaz gráfica del usuario	22/05/2023	26/05/2023
2.2	Implementación de las funcionalidades de la página web y aplicación móvil.	26/05/2023	08/06/2023
2.3	Integración de la base de datos	08/06/2023	14/06/2023
2.4	Pruebas de funcionalidad y rendimiento	14/06/2023	16/06/2023
2.5	Corrección de errores u ajustes finales	19/06/2023	20/06/2023
3	Implementación y puesta en marcha		

3.1	Configuración del servidor y entorno de desarrollo	21/06/2023	22/06/2023
3.2	Despliegue de la página web y aplicación móvil al servidor	22/06/2023	23/06/2023
3.3	Pruebas de aceptación del cliente	26/06/2023	29/06/2023
3.4	Capacitación del personal del cliente para el uso de la página y aplicación móvil	29/06/2023	30/07/2023
4	Mantenimiento y soporte técnico	10 DIAS HABILES	
4.1	Garantía y corrección de errores post-implementación	Días posteriores a la implantación	
4.2	Monitoreo y mantenimiento de la página y aplicación móvil		
4.3	Actualizaciones mejoras de la funcionalidades		

CAPITULO IV: GESTION DE COSTOS

IV.1. ASUNSIONES

Las asunciones consideradas para los costos del proyecto de implementación del sistema de gestión de ventas para el Resto-Bar ROE'Z. Los costos reales pueden variar según varios factores, incluido el proveedor, la ubicación geográfica, el tamaño del restaurante, entre otros.

A continuación, proporciono las asunciones para los costos del proyecto de implementación del sistema de gestión de ventas para el Resto-Bar ROE'Z:

1. Costo del software: Es posible que la empresa necesite comprar o suscribirse a un software de gestión de ventas. El costo puede variar según el proveedor, la funcionalidad y la duración de la suscripción o licencia.

2. Costo de hardware: Para utilizar el software, la empresa necesitará hardware adecuado, como computadoras. El costo puede variar según la cantidad de hardware necesaria y las especificaciones requeridas.

3. Costo de capacitación: El personal del Resto-Bar ROE'Z necesitará capacitación para utilizar el software y los dispositivos de hardware. El costo puede variar según el proveedor de capacitación y la duración de la capacitación.

4. Costo de implementación: La empresa puede necesitar servicios de consultoría o implementación para configurar el software de manera efectiva y asegurar que se integre con los sistemas existentes. El costo puede variar según el proveedor de servicios y la duración de la implementación.

5. Costo de personalización: Es posible que la empresa necesite personalizar el software para adaptarlo a sus necesidades específicas. El costo puede variar según el proveedor de personalización y la cantidad de personalización requerida.

6. Costo de mantenimiento: La empresa necesitará mantener el software y el hardware para garantizar un funcionamiento continuo y sin problemas. El costo puede variar según el proveedor de mantenimiento y el nivel de servicio requerido.

7. Costo de licencias: Es posible que la empresa necesite obtener licencias de software adicionales para garantizar la compatibilidad y la seguridad de los sistemas. El costo puede variar según el proveedor de licencias y el número de licencias requeridas.

IV.2. COSTOS DE PLANIFICACION

EDT	NOMBRE TAREA	DURACION	INICIO	FIN
1	Implementación de sistema de control de ventas resto-bar Roe'z	30 días	01/05/2023	30/06/2023
1.1	propuestas	1	01/05/2023	01/05/2023
2	Inicio de proyecto			
2.1	Gestión de proyecto del proyecto		01/05/2023	01/05/2023
	Documentación de resultados		01/05/2023	01/05/2023
	Termino de gestión de integración		01/05/2023	01/05/2023
2.2	Gestión de alcance			
	Planificación del alcance del proyecto		02/05/2023	02/05/2023
	Creación, cronograma y diccionario de EDT		16/05/2023	19/05/2023
	Termino gestión de alcance		02/05/2023	19/05/2023
2.3	Gestión de tiempo			
	Definición de actividades e hitos		05/05/2023	09/05/2023
	Termino gestión de tiempo		06/05/2023	09/05/2023
2.4	Gestión de costos			
	Estimación de costos		04/05/2023	06/05/2023
	Elaboración de presupuestos		01/05/2023	01/05/2023
	Termino gestión de costos		06/05/2023	06/05/2023
2.5	Gestión de calidad			

	Definición de plan de calidad		26/06/2023	29/06/2023
	Definición de actividades		26/06/2023	29/06/2023
	Termino gestión de calidad		29/06/2023	29/06/2023
2.6	Gestión de RRHH			
	gestión de comunicación		19/06/2023	20/06/2023
	Gestión de riesgos		19/06/2023	20/06/2023
	Gestión de adquisiciones		19/06/2023	20/06/2023
	Termino gestión de RRHH		19/06/2023	20/06/2023
3	Procesos de cierre		30/06/2023	30/06/2023

VI.3 COSTOS DE IMPLEMENTACION

VI.3.1 COSTOS CENTRO DE CONTROL

Para realizar una gestión de costos del sistema de control de ventas del resto-bar Roe'z, identificamos todos los costos asociados con el proyecto. Estos costos se clasifican en dos categorías: costos de implementación y costos operativos.

a. Costos de Implementación:

1. Desarrollo del software: Se requerirá contratar a un equipo de desarrolladores de software o una empresa para la creación del sistema de control de ventas.

2. Hardware: Se necesitará adquirir los equipos de hardware necesarios para la implementación del software, como servidores, computadoras, tablets, impresoras, entre otros.

3. Capacitación: Se deben proporcionar capacitaciones para los miembros del equipo sobre el uso del nuevo sistema.

3. Licencias de software: En caso de requerir software con licencia, se debe adquirir la licencia correspondiente.

b. Costos operativos:

1. Mantenimiento y actualización: Se debe tener un presupuesto destinado a mantener el software actualizado y solucionar cualquier problema técnico que pueda surgir.

2. Personal: Se deben tener en cuenta los salarios de los integrantes del equipo que se dedican a administrar el sistema de control de ventas.

3. Costos de energía eléctrica: El uso de equipos electrónicos implica un gasto adicional en energía eléctrica.

4. Costos de internet: Se requerirá una conexión a internet estable y de alta velocidad para el correcto funcionamiento del software.

Llevaremos un registro detallado de los costos asociados con el proyecto para poder evaluar la rentabilidad del sistema de control de ventas a largo plazo.

VI.3.2 COSTOS DE EQUIPOS

Es importante destacar que estos precios son una estimación y pueden variar según la marca, modelo, calidad y proveedor de cada producto.

Servidor: Precio promedio puede oscilar entre 1000 a 3000 soles.

Computadoras: El precio puede variar según la marca, modelo y características técnicas, pero en promedio puede estar en el rango de 2,000 a 2500 soles por unidad.

Tablets: El precio puede variar según la marca, modelo y características técnicas, pero en promedio puede estar en el rango de 900 a 1200 soles por unidad.

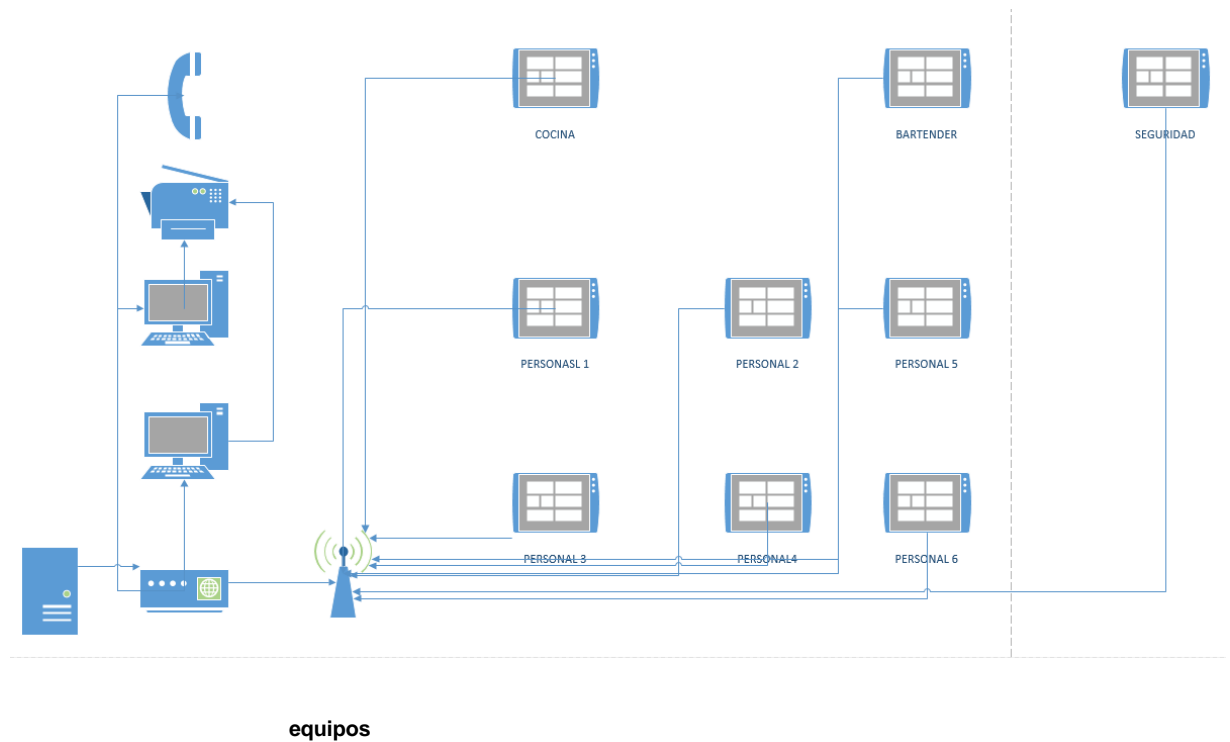
Impresoras: El precio puede variar según el tipo de impresora y sus características técnicas, pero en promedio puede estar en el rango de 400 a 500 soles por unidad.

Punto de acceso inalámbrico: El precio puede variar según la marca y modelo, pero en promedio puede estar en el rango de 200 a 500 soles.

Switch de red: El precio puede variar según la cantidad de puertos y características técnicas, pero en promedio puede estar en el rango de 120 a 200 soles.

Sistema de respaldo de energía: El precio puede variar según la capacidad y características técnicas, pero en promedio puede estar en el rango de 1,500 a 3,500 soles.

Cableado de red: El precio puede variar según la cantidad de metros y la calidad del cable, pero en promedio puede estar en el rango de 50 a 60 soles.



VI.4 RETORNO DE INVERSION

VI.3.1 RESUMEN DE COSTOS

Teniendo definidos el presupuesto del proyecto para la implementación del sistema nuestros costos para desarrollar el proyecto serían los siguientes.

1. Desarrollo del software: 8000 soles
2. Hardware: 12000 soles
3. Capacitación: 1500 soles
4. Licencias de software: 800 soles
5. Mantenimiento y actualización: 3000 soles por año (proyectado para 3 años)
6. Personal: 9000 soles.

Costos de energía eléctrica: 200 soles (proyectado para dos meses)

Costos de internet: 180 soles por año (proyectado para dos meses)

Teniendo un gasto total de 23 800 nuevos soles

VI.3.2 ROI DEL PROYECTO

Por "retorno de inversión" se entiende el cálculo de los beneficios obtenidos como resultado de una inversión en un proyecto, comparado con el costo de dicha inversión. Es una medida importante para evaluar la rentabilidad de un proyecto y tomar decisiones informadas sobre si vale la pena invertir en él. El cálculo del retorno de inversión ayuda a determinar cuánto tiempo se tardará en recuperar el capital invertido y en qué momento se comenzará a obtener beneficios netos.

Suponiendo que el sistema de control de ventas permita aumentar las ventas del Resto-Bar Roe'z en un 10%, se tendría un incremento en los ingresos anuales de aproximadamente S/ 210,000. Si restamos los costos operativos anuales (S/ 138,000), obtenemos una ganancia neta de S/ 72,000. Por lo tanto, el retorno de inversión se daría en aproximadamente un año y siete meses ($S/ 30,000 / S/ 72,000 = 1.416$). Con una inversión de S/ 30,000 se obtendría un retorno de inversión en un poco más de un año y medio.

VI.5 CONTROL DEL PRESUPUESTO

Para tener un mejor control del presupuesto para el proyecto implementación de sistema de gestión de ventas resto-bar Roe'z, consideraremos los siguientes puntos:

Definimos el presupuesto total: Lo primero que hacemos es establecer el presupuesto total que tenemos para el proyecto. el cuál es el monto de S/ 30,000 que se invertirán en el proyecto.

Desglosar los costos: Como ya hemos identificado los costos asociados al proyecto, lo siguiente es desglosarlos y asignarles un presupuesto específico

Hacer seguimiento a los gastos: Una vez establecido el presupuesto para cada costo, llevaremos un control constante de los gastos que realizaremos. Registrando cada gasto en una herramienta de seguimiento de presupuesto. Actualizaremos constantemente los gastos del presupuesto asignado a cada actividad.

Comparar el presupuesto con los gastos reales: Al finalizar el proyecto, se comprobará los gastos con el presupuesto asignado. De esta manera, se podrá identificar si hubo algún gasto inesperado o si se gastó más de lo presupuestado en alguna área.