Propuesta de página web con manejo de inventario

Samuel Manzo Eduardo Mendoza

Introducción

Este proyecto surge con el objetivo de automatizar tareas, mejorar la eficiencia y proporcionar herramientas avanzadas que impulsen el crecimiento y la competitividad de la empresa en un entorno digital en constante evolución.

Propuesta de funcionalidades

Flujo de ventas en tiempo real (pipeline visibility)

- Visualiza el estado de cada proceso de ventas.
- Aumenta la eficacia de los negocios con cliente.
- Permite tener una mejor organización administrativa.



Manejo y predicción del inventario

- Visualización en tiempo real del inventario disponible.
- Actualizaciones de movimientos, cambios y ventas.
- A partir del registro de inventarios y ventas mensuales elabora una proyección para los meses siguientes.



Interfase de usuario versátil

- Software disponible para distintos dispositivos.
- Interfase amigable para todos los usuarios.
- Facilita el contacto entre vendedor-cliente.



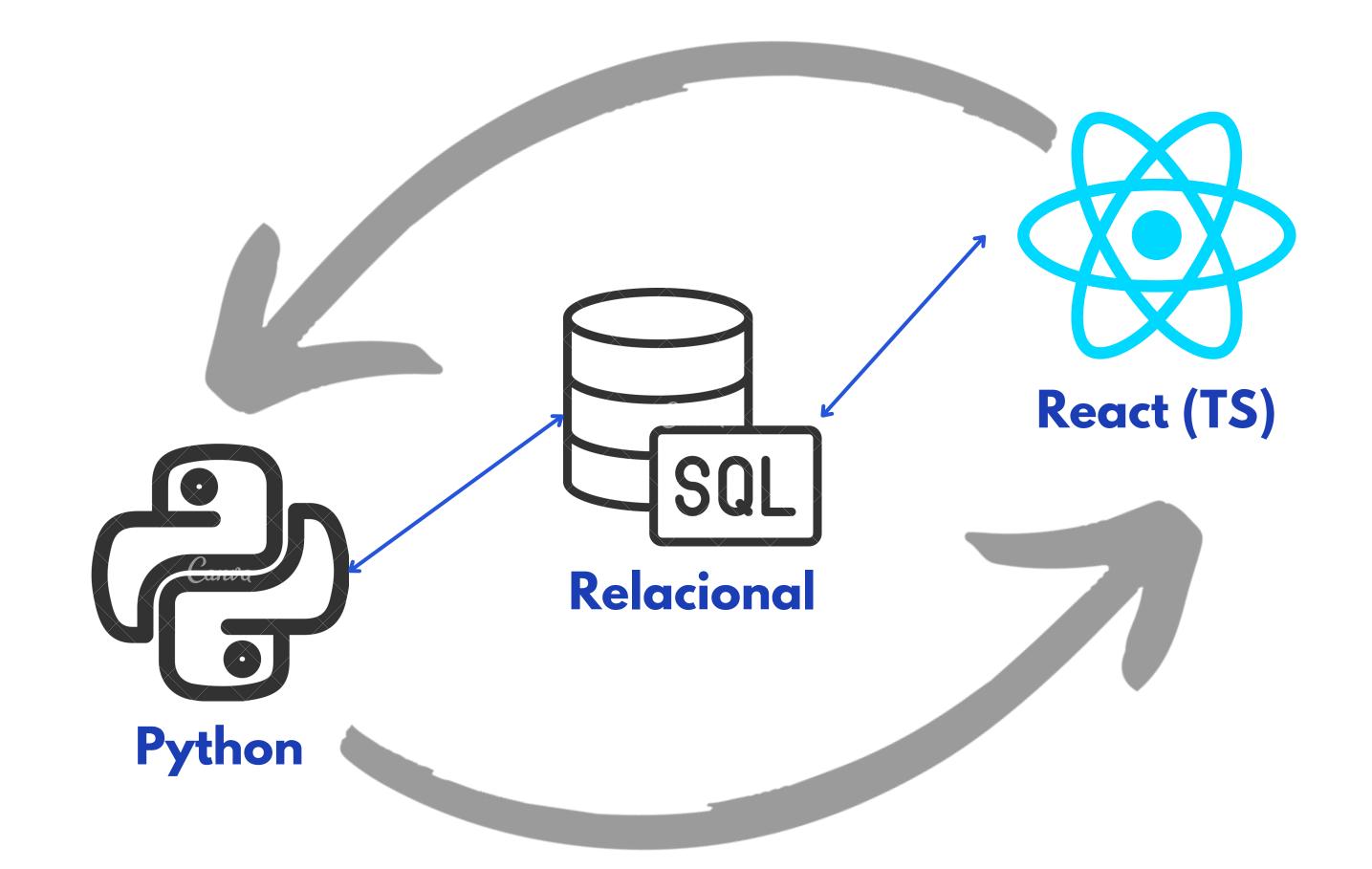
Estado del arte

Softwares similares en el mercado actual

Software	Descripción	Características principales	Rango de precios
Anaplan	Software de planeación empresarial muy completo. Utiliza su propia aplicación.	-Actualizaciones de actividades empresariales al instanteInteligencia artificial para forecastingElaboración de modelos de negociosPlaneación de inventario y personal.	A partir de \$30,000 USD por año.
Zoho Analytics	Software unificado de aplicaciones en la nube para aumentar eficiencia organizacional.	Aplicaciones para servicio al cliente, organización de gente, correo electrónico empresarial y planeación de inventario.	\$2,000 a \$8,000 pesos para 15 a 50 usuarios.

Jirav	Software con aplicación propia, enfocado en planeación para negocios menores.	de acuerdo con objetivos financieros.	Los precios comienzan en \$10,000 USD al año dependiendo del tamaño de la empresa.
	Software para planear agendar y seguir proyectos. Utilizado como una aplicación de escritorio.	-Planeación de equipo, personal, tiempos y proyectos específicosPredicción de capacidad y seguimiento de gastosSeguimiento, de tiempos.	\$10 USD por persona mensualmente para equipos pequeños. No incluye los beneficios del plan empresarial.
Hubspot sales Hub	Software de ventas fácil de implementar que aprovecha la IA para construir pipelines y cerrar negocios.	-Se conecta con otras aplicaciones de Hubspotherramientas de interacción para ventasFunciones de gestión de negociosCaracterísticas de análisis e informesCapacidades de CPQ y herramientas de formación	\$150 USD por mes para el plan empresarial.

Propuesta tecnológica



Cotización

Primer entregable (07/11/24): \$25,781.25 Segundo entregable (11/12/24): \$12,375

Devs	Precio x Hora	Disponibilidad	
Samuel	\$55.00	6 horas (75%)	
Eduardo	\$110.00	1.5 horas (25%)	

Precio x Hora	Días totales	Horas	Total
\$68.75	50 + 25 = 75	7.5 hrs	\$38,156.25



Propuesta y flujo de trabajo