

**“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”**



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO REPÚBLICA  
FEDERAL DE ALEMANIA**

**ARQUITECTURA DE PLATAFORMAS Y SERVICIOS DE  
TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION**

**ANÁLISIS Y DISEÑO DEL SISTEMA DE VENTA PARA  
LA EMPRESA LA CASA DEL DJ PERÚ**

**Asesor**

Falen Larrea Robín

**Autor**

Neyra Quesquen Renzo

**Chiclayo – Perú**

**2023**

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	Error! Bookmark not defined.
CAPITULO I .....	2
1.1. VISION GENERAL DEL PROYECTO .....	2
1.2. OBJETIVOS.....	2
1.2.1. OBJETIVO GENERAL .....	2
1.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	2
1.3. ALCANCE DEL PROYECTO.....	2

## **INTRODUCCIÓN**

En el mundo de la música y el entretenimiento, la empresa La Casa del DJ Perú se ha embarcado en una emocionante aventura al incursionar en la venta de material musical para DJ. Con el objetivo de aumentar las ventas y ofrecer una experiencia única a sus clientes, la empresa se ha propuesto superar los desafíos actuales y convertirse en un referente en el mercado.

Para superar estos obstáculos, la empresa ha trazado un ambicioso plan. En primer lugar, se propone desarrollar una página web de ventas que ofrezca una experiencia de compra fluida y atractiva. A través de funcionalidades como búsqueda de productos, carrito de compras y un sistema de mensajería, se busca brindar comodidad y atención personalizada a los clientes.

Pero primero se deberá llevar un análisis y diseño del proyecto de

## **CAPITULO I**

### **VISION GENERAL DEL PROYECTO**

Actualmente, la empresa La Casa del DJ Perú enfrenta un desafío significativo relacionado con el sistema de ventas de sus productos en su página de Facebook. Están experimentando una escasez de ventas y números rojos en sus resultados financieros. Esto indica que su desempeño comercial no está siendo satisfactorio.

Además, existen varios problemas específicos que están contribuyendo a esta situación. Por un lado, el inventario de música se encuentra desorganizado, lo que dificulta la gestión y disponibilidad de los productos para los clientes. Por otro lado, la atención al cliente ha sido calificada como regular, lo que indica que podría haber deficiencias en la calidad del servicio y la satisfacción del cliente. También se ha observado una falta de confianza por parte de los clientes en las transacciones, lo que puede ser un obstáculo para concretar ventas exitosas.

### **OBJETIVOS**

#### **1.1.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar el Análisis y diseño del sistema de venta para la empresa La Casa del DJ Perú

#### **1.1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Mejorar la satisfacción del cliente en un 15%.
- Mejorar la reputación y la calificación de la empresa en plataformas de reseñas y testimonios en línea en un 45%.
- Fomentar la fidelidad del cliente a través de programas de lealtad y beneficios exclusivos.
- Aumentar las ventas mediante estrategias efectivas de marketing y promoción de los productos de DJ.

### **1.2. ALCANCE DEL PROYECTO**

El alcance de este proyecto será realizar Analizar y diseñar un sistema de venta para la empresa La Casa del DJ Perú.

## **CAPITULO II MODELADO DEL NEGOCIO**

### **2. REGLAS DEL NEGOCIO**