

PRACTICA DEL PROYECTO DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

Se escogerá uno de los dos casos a tratar. El plazo para entregar la práctica será hasta el lunes 5 de Octubre de 2015.

CASO1

Se trata de llevar a cabo si es posible una nueva forma de venta de una pequeña empresa dedicada a la producción y venta de productos de panadería y pastelería. Se trata de una empresa orensana, cuyo mercado tiene 2 tipos de clientes:

- Tiendas de alimentación donde se hace despacho diario de pan de lunes a sábado.
- Restaurantes a los que se les vende productos de pastelería bajo petición, es decir, no es algo cotidiano.
- Clientes particulares que se acercan a la pastelería propia que contiene la empresa.

La empresa consta de la central situada en un polígono industrial donde se hace la producción y una pastelería situada en el barrio de A Ponte donde se vende sus productos a usuarios finales.

Ahora mismo la empresa consta de 20 empleados: 2 vendedores en la pastelería, 3 panaderos – pasteleros, 6 auxiliares de panadería y pastelería, 2 repartidores, 1 contable, 1 auxiliar administrativo, 4 auxiliares de limpieza y 1 gerente y dueño de la empresa.

Se pretende:

- Una propuesta de introducir en el mundo de internet a la empresa, donde los posibles clientes pueden conocer la empresa, a que se dedica, su ubicación, y tengan una vía de comunicación con ella. Se trata de hacer una web de fácil manejo y lo más vistosa posible.
- Hacer como una zona de usuarios registrados o no (a considerar) donde puedan exponer sus quejas, impresiones, recetas, etc.
- Abrir una nueva vía de venta, de unos productos muy concretos a través de Internet al resto de España, donde a través de la web se realice tanto el pedido como el pago del mismo.

Los productos que se quieren comercializar serían:

- Masa fondant de distintos colores utilizadas para la decoración de tartas y pasteles.
- Colorantes con amplia gama de colores para la masa fondant.
- Adornos o accesorios de todo tipo para tartas: velas, muñecos, soportes, etc
- De todos estos productos, se produce en la propia empresa la masa fondant y el resto de productos se comprarán a mayoristas para vender a clientes finales.

CASO2

Nos convertimos en emprendedores, vamos a montar una empresa desde cero. La empresa tiene que ofrecer algún servicio o gama de productos de elaboración propia o como intermediarios entre mayoristas y usuarios finales.

El servicio o productos que se pretenden ofrecer o vender se podrá valorar, si es más aconsejable hacerlo en un establecimiento o empresa de forma física, o de forma virtual a través de la red.

También se puede considerar una mezcla de ambas. Al ser una empresa nueva habrá que ser original a la hora de crear el nombre, logotipo y lo que sería el marketing de la misma. También valorar si existe un mercado real o potencial para dichos productos y la mejor forma de llevarlo a cabo.

Se trata en definitiva después de hacer un estudio de viabilidad ver si sería aconsejable emprender dicha empresa o no. Queda prohibido utilizar temáticas tales como: la del caso1 y una tienda de equipos informáticos.

Habrà que realizar, para cualquiera de los dos casos:

Un estudio de viabilidad donde se tenga en cuenta el coste económico que esto supone tanto a nivel técnico como de personal si es necesario, utilización o no de software libre o propietario, si es posible utilizar algo que ya existe en el mercado o es mejor un diseño propio y todo aquello que se considere.

Al final del estudio habrá que elegir o no la propuesta que más se adapte a las pretensiones de la empresa en este proyecto. Si se puede llevar a cabo o no todo el proyecto o parte de él, etc.

Las fases que se deben tener en cuenta en el estudio de viabilidad serán:

- 1) Descripción general del problema
- 2) Alcance del proyecto
- 3) Identificación de los sistemas actuales
- 4) Descripción de los sistemas actuales
- 5) Diagnóstico de los sistemas actuales
- 6) Definición general de los requisitos del sistema
 - a) Requisitos técnicos
 - b) Requisitos operativos
 - c) Requisitos legales
 - d) Requisitos económicos

- 7) Soluciones alternativas
- 8) Análisis coste/beneficio del sistema
- 9) Riesgos en las alternativas del sistema
- 10) Paliación de riesgos en las alternativas del sistema
- 11) Selección de la solución adoptada en el sistema.