

RETO PROGRESIVO POR MÓDULOS

JAVA BACKEND - V2

I. DESCRIPCIÓN DEL RETO

Arka es una empresa colombiana distribuidora de accesorios para PC. Sus clientes son almacenes de las principales ciudades de Colombia, que necesitan pedir frecuentemente productos en grandes cantidades. Además, Arka comenzó su plan de expansión por diferentes países de Latinoamérica: Ecuador, Perú y Chile.

Aparte de gestionar los pedidos, Arka busca la autogestión de sus clientes al momento de comprar y modificar pedidos para disminuir los costos que implica la contratación de personal.

Debido a la cantidad de clientes y productos, se ha vuelto un lío administrar manualmente el inventario, los procesos de despachar pedidos y los abastecimientos.

En definitiva, para que el negocio pueda crecer como la empresa espera, necesita organizar sus ventas en línea y optimizar la gestión de compras de sus clientes.

La compañía necesita tener un sistema que le permita automatizar los procesos de abastecimiento, venta, actualización de stock, generación de reportes de ventas, notificaciones de cambios de estado del pedido y recordatorios de carrito abandonado con el fin de atender un mayor número de clientes de manera simultánea y en un menor tiempo.

Actualmente, la empresa ha tenido varios problemas con la gestión de su inventario debido a que de manera concurrente ha recibido una alta cantidad de órdenes y han ocurrido incidentes en los cuales se han vendido más productos de los que se tenían en el stock. Este tipo de situaciones, sumadas a la ausencia de reportes de compras a proveedores y ventas a los clientes, ha venido obstaculizando el plan de expansión de la empresa, dejando en el camino un gran número de clientes insatisfechos con los tiempos de entrega.

Es importante tener en cuenta que Arka vende productos de diferentes marcas, posee una amplia gama de categorías para sus productos y se distingue por especificar muy bien los diferentes atributos o características de cada producto vendido; lo que implica que sus clientes deben encontrar una manera eficiente de buscar productos y con diferentes filtros pendientes por definir.

Arka ha decidido enfocar su inversión en transformación digital para fortalecer sus operaciones de:

- Gestión de inventario y abastecimiento de mercancía con proveedores.

- Procesos de venta.
- Mejora en los flujos asociados a las órdenes de compra.
- Reportes semanales de venta.
- Reporte de productos por abastecer.
- Disminuir la cantidad de carritos abandonados.
- Actualización del stock de productos.

Inicialmente la solución estará enfocada en el backend debido a la urgencia del negocio. El frontend será construido por otro proveedor que nos exige especificar previamente las funcionalidades y un avance significativo en la implementación.