



B I C I C L E T A S  
**NISSI**

## **ACTA DE LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN**

INGENIERÍA DE SOFTWARE – ADSO  
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

**DESARROLLO SISTEMA DE INFORMACIÓN**  
BICICLETAS NISSI TRIPLE A

Agosto, 2022  
Bogotá, Colombia

## 1 Acta levantamiento de información

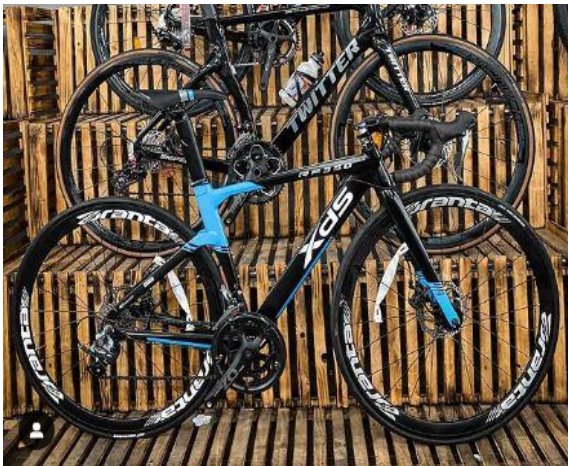
	<b>ACTA No. 1</b> <b>TECNOLOGO EN ANALISIS Y DESARROLLOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN (ADSO).</b>	
<b>ACTA DE ACTIVIDADES</b>		
<b>CIUDAD Y FECHA:</b> BOGOTA DC, 21/08/22	<b>HORA DE INICIO:</b> 21 / 08 / 22, DOMINGO 10:09 AM	<b>HORA FIN:</b> 21 / 08 / 22, DOMINGO 10:42 AM
<b>LUGAR:</b> NISSI TRIPLE A	<b>DIRECCIÓN:</b> CRA. 103 A # 16J-28, FONTIBON, BOGOTA	
<b>TEMAS:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Problemas de inventario e implementación de sistema e-commerce.</li><li>· Identificación línea de negocio y procesos que realiza la empresa.</li><li>· Deficiencia en muestreo de referencias visuales.</li><li>· Recolección de información del servicio técnico y observación del mismo.</li></ul>		
<b>OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Realizar el levantamiento de información pertinente para los procesos.</li><li>· Concretar las necesidades que requiere NISSI TRIPLE A.</li><li>· Describir a detalle el sistema de información que se desea desarrollar durante y después del proceso de formación.</li><li>· Identificar de qué manera se desarrolla el servicio técnico.</li><li>· Lectura y aprobación del acta.</li></ul>		
<b>DESARROLLO DE LA REUNIÓN</b>		
<b>APLICACIÓN TECNICA ENTREVISTA</b> <p>Se da inicio a la sesión quien nos asiste el asesor de ventas Jimmy Jurado, nos empieza a referenciar cuales son los procesos que se lleva a cabo en la empresa NISSI TRIPLE A, quien también nos hace referencia acerca de su línea de negocio, nos indica que mayormente se dedican a la fabricación y comercialización de componentes para todo tipo de bicicleta. Nos indica como es el sistema de inventario, dentro del mismo nos hace referencia de un sistema "SIGO" donde se registra el producto que entra y se tiene un inventariado de estos. Nos hace referencia que este sistema solo muestra las existencias, pues por eso mismo no se lleva un control para las referencias que se registran en caja y por lo general solo se lleva un control del 70 % de los productos que se venden.</p> <p>Continuamos con la siguiente parte de la sesión quien nos dirige a la bodega del segundo piso permitiéndonos mostrar y referenciar los productos del establecimiento, junto a ello permitiendo una observación detallada y una toma fotográfica de algunos productos. Nos da una explicación de cómo es el proceso que se maneja desde ventas hasta servicios técnicos, primeramente, nos indica que la persona encargada de caja registra los productos que el cliente va adquirir ya sea para llevar a su casa o para reparar de inmediato, seguido a esto si es una reparación inmediata el coordinador de servicio técnico dirige los productos y la bicicleta para el debido cambio de estos componentes quien se encarga de este proceso son los mecánicos o técnicos.</p> <p>Para concluir la sesión nos hace referencia de las marcas y proveedores que manejan, marcas Premium como SCOTT, TREK, GW, SPECIALIZED, entre otras. De igual forma se realiza registro fotográfico.</p>		



SILLINES SRAM, SHIMANO Y GW



JERSEY MANGA CORTA GW



BICICLETA DE RUTA TWITTER CARBONO



MARCO RUTA GW LETRAS CARBONO TALLA M



GRUPO SHIMANO 105 RUTA 12 V



ZAPATILLA SHIMANO RUTA RC-7



FABRICACION MARCOS EN ALUMINIO








BICICLETA TWITTER CARBONO SRAM 12V

**Audio y referencias graficas:**

<https://drive.google.com/drive/folders/1iOyOOIGKsxsrvPpdn4-0jdRxMMK8v2hg?usp=sharing>

**Conclusiones:**

En esta reunión con Jimmy el asesor de ventas quien nos brindó esta información valiosa para el desarrollo del proyecto y el debido desarrollo y funcionamiento del sistema se concluyó que su principal actividad es la comercialización y fabricación de bicicletas, a pesar que cuentan con un sistema "SIGO" para el control de mercancías en inventario, cuentan con un déficit en el momento de la salida de los productos pues del 100% de la mercancía registrada en el momento de la salida solo se alcanza a reportar el 70% del sistema, no se lleva un debido control. Nos reportan las diferentes marcas que se maneja y como es el debido proceso de mantenimiento de las bicicletas.

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
ENTREVISTA NISSI TRIPLE A	KEVIN ESTEBAN GIL NARANJO	21 / 08 / 22 BOGOTA DC
ASISTENTES		
NOMBRES	CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD	FIRMA
JIMMY JURADO	ASESOR DE VENTAS	
KEVIN ESTEBAN GIL	APRENDIZ SENA FICHA 2558715 GAES 4	
HAROLD PENAGOS	APRENDIZ SENA FICHA 2558715 GAES 4	
CRISTIAN DAVID	APRENDIZ SENA FICHA 2558715 GAES 4	
KEVIN CALDERON	APRENDIZ SENA FICHA 2558715 GAES 4	



## 2 Entrevista

Ciudad / Fecha: BOGOTA DC, 21/08/2022

Nombre del Entrevistado:

*Jimmy Franky Aranda M.*

Empresa: NISSI TRIPLE A

### OBJETIVO

Conocer a detalle los requerimientos de salida de información por parte de la empresa de igual forma con la entrada de datos con el propósito de desarrollar un sistema de información optimo que le brinde el apoyo y le ayude a dar solución a sus necesidades o al tema seleccionado.

### PREGUNTAS

CODIGO	PREGUNTAS
PE-GAES4-01	¿Cuál es la actividad económica principal de la distribuidora y que otras actividades complementan su línea de negocio?
PE-GAES4-02	¿Qué modelos y técnicas se implementan actualmente para tener el control y seguimiento de insumos y accesorios en el inventario?, ¿Cuánto tiempo emplea para identificar el inventario?
PE-GAES4-03	¿Qué proceso sigue para la distribución de insumos que manejan y cuál es su ubicación correspondiente?, ¿Quiénes realizan este proceso?
PE-GAES4-04	¿Cómo se realiza el monitoreo de existencias actuales o faltantes de productos en la distribuidora?
PE-GAES4-05	¿Qué categorías correspondientes a los diferentes productos le gustaría implementar para el sistema de información?
POB-GAES4-06	¿Cuenta con una distribución a domicilio?
POB-GAES4-07	¿Cuáles son los productos que están mejor posicionados o los que más vende?
POB-GAES4-08	¿De qué manera se desarrolla el servicio de mantenimiento a bicicletas y quienes son los que intervienen en el proceso?
PE-GAES4-09	¿Qué restricciones tienen los funcionarios en el manejo de la información?
POB-GAES4-10	¿De qué manera actualmente, se identifica la atención recibida por parte de los clientes y proveedores?
PE-GAES4-11	¿Quiénes son las personas que hacen parte de los procesos que realiza actualmente la empresa?

### **3 Redacción respuestas de entrevista**

#### ***3.1.1 ¿Cuál es la actividad económica principal de la distribuidora y que otras actividades complementan su línea de negocio?***

La principal actividad económica de NISSI TRIPLE A es la comercialización y fabricación de componentes para bicicletas.

#### ***3.1.2 ¿Qué modelos y técnicas se implementan actualmente para tener el control y seguimiento de insumos y accesorios en el inventario?, ¿Cuánto tiempo emplea para identificar el inventario?***

Los inventarios se manejan mediante un programa de entradas y salidas de mercancía, el programa que se maneja tiene como nombre "SIGO". El tiempo estimado para identificar el inventario depende de acuerdo a la cantidad del mismo. Este proceso generalmente no toma mucho tiempo, la demora es crear el producto y subirlo a la base de datos.

#### ***3.1.3 ¿Qué proceso sigue para la distribución de insumos que manejan y cuál es su ubicación correspondiente, ¿Quiénes realizan este proceso??***

Se encuentra una persona encargada que está pendiente de los mecánicos, está pendiente de los insumos que estos mismos requieran. Este encargado suministra los materiales que requieran, tanto en suministros de limpieza como en accesorios y repuestos. Los repuestos de ubican en la parte de stock o de muestrario al igual que en la bodega, los insumos de limpieza los administra dentro del área de mantenimiento.

#### ***3.1.4 ¿Cómo se realiza el monitoreo de existencias actuales o faltantes de productos en la distribuidora?***

El monitoreo y control se realiza físicamente, no se hace un control dentro de la base de datos porque se pierde mucha información, no se le da un manejo adecuado. Solo se hace la entrada o registro del producto y solo se registra en el momento de la venta. Este control inadecuado hace que se lleve un control aproximado del 70 %.

#### ***3.1.5 ¿Qué categorías correspondientes a los diferentes productos le gustaría implementar para el sistema de información?***

Una categoría que nos gustaría es el muestrario de bicicletas Premium, una de ellas es SCOTT y TREK ya que se maneja una gran representación de la misma a nivel local y por ultimo una sección de bicicletas de gama promedio o del producto ya terminado como GW.

#### ***3.1.6 ¿Cuenta con una distribución a domicilio?***

No, no se maneja esta distribución.

### ***3.1.7 ¿Cuáles son los productos que están mejor posicionados o los que más vende?***

Los productos que más se venden son los repuestos como pacha, cadencia, tensor, transmisiones y llantas que son artículos de desgaste. Por lo general la bicicleta completa de montaña. La bicicleta más económica que manejamos en el mercado está en \$300.000.00 y la más costosa de marca Premium en \$24'000.000.00.

### ***3.1.8 ¿De qué manera se desarrolla el servicio de mantenimiento a bicicletas y quienes son los que intervienen en el proceso?***

El asesor hace la orden de los productos que requiera el cliente, se procede a pasar esta información al coordinador de ensamble y el respectivamente se la pasa al área de mantenimiento donde se encuentran los técnicos, se realiza el proceso de mantenimiento y reparación de estos objetos y el coordinador es el encargado de llevar la bicicleta a la zona de stock y debidamente entregada al cliente.

### ***3.1.9 ¿Qué restricciones tienen los funcionarios en el manejo de la información?***

En el manejo de información solo puede acceder el encargado de facturación y papeleo y el encargado del establecimiento. A esta información no puede acceder ninguna otra persona que no sea encargada de esta área.

### ***3.1.10 ¿De qué manera actualmente, se identifica la atención recibida por parte de los clientes y proveedores?***

La atención de los proveedores siempre ha sido la más óptima, de los clientes depende de la atención que le brinde el asesor. Hay clientes que se van con buena satisfacción como otros que se van inconformes.

### ***3.1.11 ¿Qué marcas maneja la distribuidora?***

Se maneja marcas como GW, SCOTT, OPTIMUS, TREK, ORBEA, SPECIALIZED. Las demás marcas son algo exclusivas y es complejo acceder a ese beneficio como distribuidora.

### ***3.1.12 ¿Quiénes son las personas que hacen parte de los procesos que realiza actualmente la empresa?***

La persona que factura y se encarga de todo el papeleo es Judie, se encuentran asesores de venta como Néstor, Felipe y Alonso. Napoleón es el encargado en manejar la parte del taller, todo el tema de mantenimiento y distribución de insumos y accesorios.