**Plan de viabilidad del proyecto**

**Digital Copier S.A.C.**

La empresa Digital Copier ha decidido implementar un software dentro de su organización con la finalidad de lograr un eficiente registro en el **área de ventas** de **insumos, repuestos y máquinas fotocopiadoras** y así tener un mejor control en estos procesos.

La empresa no cuenta con un sistema software para registrar y realiza sus ventas de forma manual, generando una demora en el proceso de venta, por lo cual queda mal ante el cliente. Además, no cuenta con un control en la emisión de comprobantes de pago y el presupuesto es variable, viéndose con problemas de rebaja o exageración en el precio final.

En la actualidad, cada vez que algún cliente desea realizar una compra solicita una cotización al vendedor por medio del correo electrónico de la empresa o llamada telefónica. Cabe recalcar que la empresa cuenta con ventas a nivel nacional.

Luego al realizarse el presupuesto ya cotizado y aprobada por el cliente, se inicia el proceso de venta, cabe indicar que la única forma de pago es al contado.

También en el proceso de venta se toma en cuenta dos tipos de clientes, técnicos y clientes directos. Cabe recalcar que todo cliente será considerado como cliente directo, a menos que ellos mismos se identifiquen como técnicos, brindando el nombre o razón social de su empresa, luego el encargado de ventas verificará la veracidad de los datos mediante la página web de la SUNAT (en consulta de RUC).

Cabe precisar que el monto del mismo producto varía dependiendo del tipo de cliente y se especifica a continuación:

* A un técnico es precio de venta es menor ya que tienen un porcentaje de descuento.
* El precio de venta a un cliente es diferente porque se da una garantía.
* Para provincia se verifica el depósito de la factura a la cuenta de la empresa más el costo de flete por envío.

Nota:

* Las cotizaciones de máquinas fotocopiadoras se realizan en dólares por la variación del tipo de cambio.
* En el precio de venta está incluida la garantía de máquina que puede ser mano de obra y/o repuestos por falla de fábrica.

**QUIENES SON**

Digital Copier es una empresa con fines de lucro; dedicada a la distribución, alquiler, servicio de mantenimiento, reparación y venta de máquinas fotocopiadoras e insumos a nivel nacional.

Fue creada en julio de 2008, como parte de una atención personalizada en el servicio al cliente.

**VALORES**

Honestidad, responsabilidad, brindar confianza, calidad y un mejor servicio al cliente.

**VISION**

* Ser una empresa rentable que brinde servicios integrales.
* Contar con una base de datos de las ventas o pedidos para su fácil búsqueda u cotización de las máquinas fotocopiadoras, repuestos e insumos.
* Tener una amplia cartera de clientes.
* Sustituir el proceso manual de las ventas por un sistema automatizado para el registro y control de ventas.

**MISION**

* Llegar a nuestros clientes con equipos de fotocopiado de alto, mediano y bajo volumen de impresión y copiado.
* Brindar calidad enfocada en la satisfacción total de nuestros clientes.

**AREA VENTAS**

**PROCESO:**

Ventas de máquinas fotocopiadoras e insumos.

**PROBLEMAS**

**Problema 1.-** La empresa no cuenta con un sistema de software para registrar las ventas.

El registro de venta se realiza mediante unas tablas en el programa Excel, esto conlleva que exista cierta demora en la realización de este proceso, ya que completan dato por dato la información que requiere este proceso. Además, los reportes de los registros de ventas son realizados de forma manual, por lo que no se lleva un control adecuado de las ventas realizadas.

**Problema 2.-** No hay un control en la emisión de comprobantes de pago de los clientes.

La emisión de comprobantes de pago se realiza, también de forma manual; lo que aumenta las posibilidades de cometer un error en el cálculo de los costos. Como sabemos un digito mal colocado cambia totalmente el resultado final, esto podría generar pérdidas de dinero para la empresa, o elevar el costo final provocando que el cliente prefiera comprar en otra empresa por un precio más módico.

Por este motivo el usuario que emite dichos comprobantes siente cierta inseguridad y descontento con la forma en que se realiza este proceso.

