Un dibujo de un árbol

Descripción generada automáticamente con confianza baja

**Estudio de viabilidad del proyecto**

Al momento de que ofrecimos nuestro sistema lo que buscamos es que se adaptara a las necesidades del cliente, le hicimos preguntas y nos dijo que por el momento lo hiciéramos sencillo mas que nada para que fuera eficaz y productivo al momento de realizar una venta

**Estudio y Análisis del sistema actual**

Lo que tuvimos que analizar es en que forma podemos ayudar al cliente que nos pidió el sistema, en nuestro caso le estuvimos preguntando que le gustaría y sobre eso empezar a trabajar en el proyecto

**Definición y establecimiento de prioridades entre las necesidades de usuarios**

Tenemos ahorita como prioridad ahorita realizar solamente el punto de venta que es lo que ahorita necesita el cliente

**¿Vale la pena el proyecto a realizar?**

Si ya que mejoría mucho la productividad y la rapidez en la que se atiende a los clientes

**Identificarlos problemas, las oportunidades y/o las normas que dieron lugar a la solicitud del proyecto**

Algunos de los problemas que tenia la persona, era al momento de atender a los clientes ya que tenia que anotar todos los productos que vendía en una libreta y eso hacia que no fuera eficaz y se tarda en atender a los demás clientes que esperaban , al notar eso nosotros tomamos la oportunidad de crearle un sistema para que se le facilite eso y también al momento de hacer cuentas no tarde tanto ya que con nuestro sistema estaríamos haciendo las operaciones en el tiempo que se realice una acción se vería reflejada.

**Determinar si resolver los problemas, aprovechar las oportunidades y/o cumplir las normas reportara beneficios a la empresa**

La persona que nos encargo el sistema obviamente si tiene beneficios al momento de que lo use, como lo explique en uno de los puntos anteriores este sistema lo ayudara a ser mas productivo y eficaz

\*Defina las funciones que debe realizar el software.

-El software debe realizar las funciones de agregar productos de la tienda que te permita editar también el producto, puedes eliminar el producto, te permite buscar el producto por el numero del código de barras o por su nombre, también te da el precio y alguna info extra que le hayas puesto al producto y en otra parte te da el total de lo que piden y el cambio que tendrás que dar según el monto recibido.

\*Si es el análisis de un sistema ya existente para comprender, mejorar, ajustar y/o predecir su comportamiento especifique porque hay que hacer cambios a este sistema.

Se deben cambiar cosas como puede ser la imagen de la aplicación algunas funciones como que te deje una tabla del total que se vendió en el día para después sacar lo que ingreso para contabilizar y ver ganancias, etc.

\*Es factible el proyecto?

•Factibilidad operativa: Este proyecto se puede mantener por si solo si porque esta hecho para que sea sencillo, fácil de entender y intuitivo.

•Factibilidad técnica: Nuestro proyecto si esta hecho para cualquier cliente aunque no tenga los recursos óptimos en cuestión de software y hardware para que puedan usar nuestro sistema.

•Factibilidad de fechas: El proyecto si se completara según las fechas de entrega ya que es un sistema bueno y no tan complejo dentro de lo que cabe pero si se le agregaran mas funciones que en estos momentos y condiciones de tiempo no se pueden agregar.

•Factibilidad económica: La cuestión de el financiamiento de este proyecto es factible porque es un sistema sencillo que te permite lograr lo que quiera el cliente en su tienda y notara buenos resultados.

Grecia

1. Obtención de información no disponible actualmente: Aunque tu sistema tiene un historial básico de ventas, podrías mejorar la capacidad de obtener información, por ejemplo, permitiendo que el sistema ofrezca más detalles sobre productos más vendidos o ventas en un rango de tiempo específico. Una integración con otros módulos podría brindar datos adicionales como control de inventario o análisis de patrones de compra.

2. Elaboración más oportuna de la información: Un sistema que envía tickets por correo electrónico ya facilita la entrega oportuna de información a los clientes. Si implementas notificaciones en tiempo real para advertir sobre productos con bajo inventario o incluso generar reportes automáticos de ventas diarias, podrías mejorar esta capacidad.

3. Mejoras en las operaciones de la organización: Aunque tu sistema solo acepta efectivo, una mejora en las operaciones podría incluir la posibilidad de integrarse con sistemas de inventario, alertas de productos agotados o generar reportes automáticos al final del día, para que la administración pueda tener un mejor control.

4. Posibilidades de efectuar cálculos o estimaciones que actualmente no es posible: Si tu sistema permitiera generar estimaciones de ventas futuras basadas en el historial, o calcular tendencias de ventas en ciertos periodos, podría ayudar a predecir la demanda y optimizar las compras. Aunque es básico, podrías mejorar con una función de análisis de ventas.

5. Obtención de una posición competitiva dentro del mercado: La capacidad de enviar tickets por correo electrónico puede ser un punto a favor en términos de servicio al cliente. Puedes diferenciarte ofreciendo, por ejemplo, descuentos personalizados basados en el historial de compras o la posibilidad de consultar el historial de compras de un cliente a través de una interfaz web.

6. Mejoras en la toma de decisiones: Si implementas reportes automáticos que presenten datos clave como ventas por categoría, días de más ventas, o productos más vendidos, podrías mejorar la toma de decisiones operativas y estratégicas.

7. Mejoras en la imagen, atención, seguridad, etc.: Para mejorar la atención, podrías hacer que el proceso de envío de tickets sea más eficiente y personalizar los correos con promociones o agradecimientos. En cuanto a la seguridad, podrías mejorar la encriptación de datos de ventas o asegurar que solo personal autorizado pueda acceder al historial de ventas.