

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ**

**FACULTAD DE INGENIERÍA**

SEMESTRE: 2020-2

ASIGNATURA: Desarrollo Web Integrado

**INFORME DE AVANCE 01**

|  |  |
| --- | --- |
| INTEGRANTES | CÓDIGOS |
| Camargo Rodriguez Moises Daniel | U19308054 |
| Cristobal Bendezú, Evelyn | U19219822 |
| Quintanilla Ninapayta Yerco Manuel | U18218021 |
| Rossel Galarza Rafael Andres | U18303116 |
| Zamudio Laban Jean Carlos | U19101557 |

**DOCENTE:**

REYES RODRIGUEZ EDUARDO MARTIN

**LIMA-PERÚ**

**Agosto, 2021**

**CAPITULO I: INTRODUCCIÓN**

En la actualidad existen distintas empresas de comida rápida, dentro de ellas esta la pequeña empresa llamada Big Bro Burger, la cual empezó haciendo hamburguesas por hobby.

No conocían el negocio, pero les gustaba las hamburguesas, tenían ganas y convicción en sacar adelante su negocio. El primer punto de venta se abrió en el año 2018, Perú. Esta cuenta con los conceptos de servicio, limpieza, calidad de atención con el propósito de cumplir con las necesidades de nuestros clientes.

Para el presente proyecto, analizaremos el funcionamiento interno de una pequeña empresa, Big Bro Burger y sus respectivos problemas. A partir de esta información, desarrollaremos una página web de acuerdo con las necesidades del negocio, para así dar solución a las dificultades encontradas.

Para ello, utilizaremos todas las herramientas y conocimientos estudiados en el curso de Desarrollo Web Integrador, además de contar con la información de la página de Instagram, bigbro. burger.

**Antecedentes y problemática**

Tellez, A., Alexander Johan (2017). Ante la constante evolución y los cambios abruptos del marketing, en la actualidad nos encontramos en una era totalmente digital dirigida específicamente por los avances tecnológicos. Ahora es más sencillo efectuar un proceso de compra, ya no es necesario trasladarse directamente al punto de venta, con tan sólo establecer el contacto vía online se puede efectuar cualquier tarea de la forma más ágil y precisa.

El texto que se menciona en esta investigación nos permite saber sobre el problema de marketing digital, el cual servirá a la empresa Big Bro Burger que registra un problema con el sistema de ventas. Además de requerir de una mejor utilización del marketing para poder captar a más clientes.

**Objetivo General:**

* Desarrollar e implementar una página web para gestionar el sistema de ventas y mejorar el sistema de marketing digital

**Objetivo Específico:**

* Implementar un sistema ERP integrado con un sistema CRM para la gestión de todos los recursos empresariales de la empresa, así como la gestión de reportes empresariales necesarios
* La implementación de una página web integrada con sistemas de emisión de reportes financieros (boletas y/o facturas), costos fijos y gestión de clientes es el objetivo fundamental de la empresa, así que sería en lo que se trabajara en este proyecto.

**Alcances y limitaciones**

El alcance general es a nivel de la empresa y los limitantes la publicidad, la adquisición de nueva clientela además de gestionar todos sus recursos

**Características**

**CAPÍTULO II: ARQUITECTURA**

**User Stories:**

**1.- FACILIDAD DE PEDIDOS**

Como **cliente,** quiero **más imágenes referenciales y fácil accesibilidad** para **hacer mis pedidos más rápidos y directos.**

Criterios de aceptación:

* Menú de platos preestablecidos.
* Previsualización de pedidos completos.

**2.- DESPACHO MÁS VELOZ**

Como **cocinero,** quiero **los 10 últimos pedidos cada media hora** para **poder prepararlos y tenerlos listos para ser despachados.**

Criterios de aceptación:

* Todos los cocineros pueden acceder a las órdenes.
* Comparación de pedidos en la acumulación de los mismos.

**3.- MAYORES VENTAS**

Como **vendedor,** quiero **los combos más solicitados en la página principal y resaltados** para **tener las nuevas ofertas a ofrecer.**

Criterios de aceptación:

* Cada semana se actualizan las nuevas ofertas.
* Enviar a la página de venta haciendo clic en el producto en oferta.