

**"Año de la lucha contra la corrupción e impunidad"**

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLOGICO PRIVADO WHERNER VON BRAUN.

CARRERA PROFESIONAL COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA

**IMPLEMENTACIÓN DE SITIO WEB PARA OPTIMIZAR LA ATENCIÓN CON PHP Y MYSQL PARA LA LICORERIA “LA TABERNA”**

PROYECTO DE TÉSIS PARA OPTAR EL

TÍTULO TÉCNICO PROFESIONAL

COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA

AUTORES

JARA SÁNCHEZ WILDER DANIEL

ROMANÍ RUA LIZBETH YESENIA

SILVA DÍAZ MABEL PATRICIA

ASESOR

AYQUIPA GODOFREDO

LIMA 2019

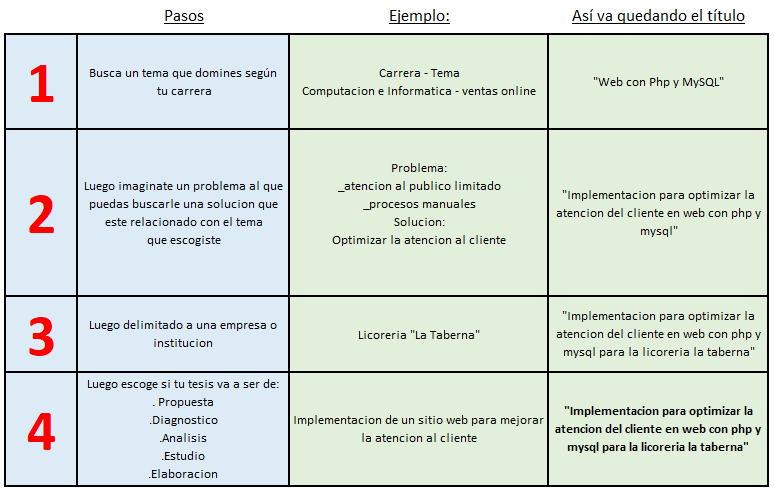
INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere a la problemática que hoy en día existe en muchas ciudades de nuestro país, la falta de garantía de una persona al dirigirse a un establecimiento para adquirir un producto y regresar a casa de manera segura es un tema que a muchos nos aqueja. Los peligros a los que nos exponemos son muy diversos, por ello optamos en no adquirir o abastecernos de manera abrupta corriendo el riesgo del deterioro del producto. A ello se suma que en los últimos años el Perú ha sido participe del nacimiento de una gran cantidad de empresas dando como resultado el crecimiento del sector empresarial en un 5% cada año, pero muchas de ellas han ido decayendo con el pasar del tiempo ya sea por la dura competencia del mercado o por falta de una buena administración y visión, también por falta de organización y el poco interés por la mejora constante.

Por lo tanto, se realizó una investigación a las empresas que, si tuvieron éxito y se mantienen en el mercado, los resultados de esta investigación arrojaron como principal fuente de éxito la implementación de sistemas de ventas, de gestión o de información los cuales no solo representan un apoyo sino una herramienta que influye en el crecimiento y rendimiento de una organización. La implementación y desarrollo de dichos sistemas es un proceso cada vez más complejo, que implica un conocimiento profundo de la organización que será beneficiada, ya que éste debe controlar y ejecutar sus procesos de negocios, en los que intervienen personas, aplicaciones y fuentes de información, etc. La principal característica del sistema será agilizar los procesos de ventas, consultas, reportes y nuevas formas de manipular la información que ayuden a operar el negocio de una mejor manera.

Profundizar en dicho sector fue de interés académico, como estudiante de Computación e Informática el interés versó en conocer la problemática de la demora en los procesos de venta siendo esto un factor de limitación muy importante para la agilización y relación con los clientes.

Es por ello que, en el desarrollo de la propuesta, se realiza el modelado de estos procesos, para tener una visión general de sistema de comercialización en la empresa. El desarrollo de la propuesta se ha hecho aplicando, como herramienta metodológica, el Proceso Unificado de Rational (RUP), considerando que mediante esta metodología se obtienen los artefactos requeridos para una correcta documentación del sistema a implementar, para el modelado de base de datos se usará MySQL y Php para el desarrollo del sitio web.



**CAPITULO I**

**LA ORGANIZACIÓN**

DEDICATORIA

A nuestros padres quienes guían siempre nuestro camino y a la familia de cada uno de nosotros por los valores asignados, por los momentos difíciles que nos ayudaron a superar, por la motivación que nos dan a cada momento y por la confianza que tienen hacia nosotros que nos estamos formando para ser personas de bien. A ellos les dedicamos esta tesis, que sin escribir ni una sola línea tienen un gran aporte con la realización.

A nuestros profesores por la enseñanza y paciencia que nos brindaron, por incentivarnos a seguir estudiando para ser profesionales, especialmente a nuestro asesor de tesis Godofredo Ayquipa que en todo momento nos estuvo orientando y apoyando en la realización de nuestra tesis.

Gracias a la vida por este nuevo triunfo, gracias a todas las personas que nos apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis.

Esto es para todos ustedes.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos antes que nada a Dios, por darnos la vida, la de nuestros padres y seres queridos, por seguir al lado de ellos y disfrutarlos a diario. Nuestros padres por todo el apoyo y cariño incondicional que nos han dado desde un principio, por transmitirnos conocimientos en la vida, por una formación de valores y respeto, a quienes consideramos como modelos de vida.

A nuestros seres queridos, hermanos por estar en las buenas, malas, por aconsejarnos en el camino del bien. A nuestros profesores que se esforzaron por educarnos y enseñarnos de la mejor manera posible para tener una visión más acertada de la vida.

Y a nuestras amistades que estuvieron presentes en los tiempos difíciles dándonos consejos y permanecieron con nosotros.

**RESUMEN CAPITULO l**

En el primer capítulo describimos la situación actual de la licorería “La Taberna” a través de una reseña histórica, también establecemos el organigrama de la empresa cuya función sirve para esquematizar el funcionamiento de cada área y donde determinamos cuál será su visión y misión de la empresa, donde conoceremos sus objetivos generales y específicos que reforzaremos con el método de FODA.

**RESUMEN CAPITULO ll**

En el siguiente capítulo identificamos los principales problemas como no contar con un sistema, por lo tanto, se hace todo de forma manual, con el cual se hace el planteamiento del problema, donde especifica la problemática, donde está ubicado, que limitaciones tiene, cual es el impacto que se da y estableciéndose el objetivo general y específico para dar soluciones al problema, también incluye aspectos que justifican y limitan la investigación.

**RESUMEN CAPITULO lll**

Se incluye las distintas investigaciones que hemos adquirido mediante la búsqueda realizadas para el desarrollo del proyecto, también se incluye la descripción de cada una de las herramientas tecnológicas que nos servirán para el desarrollo del sistema de información, relacionándolo acorde a la tecnología PHP y MySQL.

1. La Organización
   1. Reseña histórica

Licorería La Taberna RUC: 10745825450, se constituye en el año 2017 y su fundador Manuel Gutiérrez Tábara, está ubicada en Av. Los Postes N° 295 a una cuadra de la estación del metro Los Postes. En un inicio se dedicaba a la venta de abarrotes durante 5 meses, pero no generaban las ganancias deseadas, por ello decidieron cambiar el rubro y dedicarse a la venta de licores. Al inicio del cambio las ventas eran bajas, pero poco a poco fueron incrementando por la variedad y calidad de los productos que se ofrecen.

En la actualidad se mantiene estable en el mercado con la visión de mejorar y expandirse.

* 1. Organigrama de la empresa
  2. Visión y Misión
     1. Visión

Ser el market de licores más reconocido a nivel nacional por su variedad y calidad de productos. Para lograr el posicionamiento de nuestras marcas en el mercado regional y nacional

* + 1. Misión

Brindar a nuestros clientes la más variada selección de licores importados y nacionales, ofreciendo calidad en nuestros productos y la excelencia en el servicio para satisfacer los gustos más exigentes.

* 1. Objetivos
     1. Objetivo General

Abrir sucursales a nivel regional.

* + 1. Objetivo Especifico

Optimizar la atención al cliente.

Fidelizar los clientes.

Ofrecer productos de la mejor calidad.

* 1. FODA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | F  1. Variedad de productos.  2. Ubicación céntrica del local.  3. Personal capacitado. | D  1. Facturación y Registro de venta manual.  2. Carencia de un buen manejo publicitario.  3. Falta de un plan estratégico. |
| O  1. Demanda de productos.  2. Crecimiento de ventas.  3. Fechas de celebraciones. | (O1, F1) Aumento de personal.  (O2, F2) Degustación de productos a los clientes.  (O3, F3) Organizar y ampliar mi cobertura de venta. | (O1, D1) Implementación de sistema de ventas web.  (O2, D2) Realizar variedad de ofertas.  (O3, D3) Ofertar los productos manteniendo un buen margen de ganancia. |
| A  1. Inseguridad ciudadana.  2. Alza de precios de licores en el mercado.  3. Informalidad del mercado. | (A1, F1) Ubicar estratégicamente los productos y aumentar la seguridad en el local.  (A2, F2) Alza mínima del producto.  (A3, F3) Realizar estrategias de marketing. | (A1, D1) implementación de cámaras de video vigilancia.  (A2, D2) implementar panel publicitario en el establecimiento.  (A3, D3) Invertir en tecnología. |

**CAPITULO II**

**ASPECTOS GENERALES**

1. ASPECTOS GENERALES
   1. Planteamiento del problema

Hoy en día las organizaciones se ven forzadas al uso de la tecnología como herramienta administrativa que les permita desarrollarse con eficiencia y eficacia en el desempeño de sus funciones.

La empresa acepto la implementación del sitio web con desconfianza por miedo a fracasar en ello.

La empresa además de preocuparse de la venta de los productos siempre está pendiente si necesita comprar más, esto solo lo hace de manera manual. Así mismo la ganancia diaria se calcula de acuerdo a las ventas anotadas en el cuaderno, pero este método no es seguro debido a que las hojas se pueden extraviar o dañar.

Los problemas mencionados en el presente planteamiento tienen como principal afectado al área de ventas lo cual conlleva a obtener pérdidas significativas que podría volverse difícil de controlar para la empresa debido a la falta de detalles y veracidad en el registro de las ventas.

* 1. Formulación del problema

¿De qué manera se puede mejorar el sistema tradicional de la licorería la taberna?

MEDIANTE LA “IMPLEMENTACIÓN DE SITIO WEB PARA OPTIMIZAR LA ATENCIÓN CON PHP Y MYSQL PARA LA LICORERIA LA TABERNA”.

* 1. Objetivos de la investigación
     1. Objetivo General

Diseñar e Implementar un sistema de información que permita gestionar, y controlar los procesos de ventas para la empresa la Taberna.

* + 1. Objetivo Específico
* Implementar un subsistema que permita la emisión de reportes de stock de los productos y de los movimientos realizados en el almacén.
* Realizar un diseño flexible.
* Capacitación del personal.
* Investigación profunda del área de venta.
* Generar un reporte de ventas diarias.
* Analizar los procesos de ventas para proponer soluciones.
* Verificar que la información obtenida sea verás.
* Describir todos los problemas que existen en la empresa.
* Determinar el tipo de sistema que se implementar en la empresa.
* Identificar el área con más problemas.
  1. Justificación del estudio

La realización del presente estudio de la licorería nos permite plantear una propuesta de solución a las necesidades actuales y futuras.

Económicas: La implementación del sitio web permitirá un mayor ingreso a la empresa mediante la venta online.

Personal: El desarrollo de este proyecto de investigación nos permitirá conocer un poco más como funciona una licorería, como es un sistema transaccional y profundizar nuestros conocimientos como futuros profesionales.

Tecnológica: El desarrollo de este sitio web facilitara el uso del software para una atención rápida desde cualquier lugar.

Operativa: Esta implementación facilitara la adquisición y pago producto por medio de la web.

Social: Está dirigido a todas las personas mayores de edad y tengan acceso a la web.

Académica: Aplicar los conocimientos adquiridos hasta la fecha en la carrera de computación e informática.

Profesional: La presente investigación nos permite obtener mayor conocimiento para ser profesionales más capacitados.

Geográfica: El presente proyecto abarca geográficamente todas las regiones que tengas acceso a la internet.

Cultural:

* 1. Limitaciones de la investigación

Tiempo: El poco tiempo del cual disponemos nos limita a profundizar y detallar más sobre el problema en cuestión.

Económica: El poco dinero con el que contamos nos limita en la adquisición de tecnologías óptimas para la implementación del sitio web.

Académica: Los cursos básicos que nos brinda la institución nos limitan a desarrollar un sitio web más optimizado y nos obliga a invertir tiempo en investigar sobre los temas.

Tecnológica: falta de disposición de software en computadoras competentes donde se puedan realizar los procesos del sistema.

Geográfico: La distancia de nuestras viviendas nos limita a reunirnos una vez por semana y tener menos tiempo para el desarrollo del proyecto.

**CAPITULO III: FUNDAMENTO TEORICO**

1. FUNDAMENTO TEORICO
   1. Antecedentes del estudio

Tesis: “Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa humaju”

Autores:

Joselyn Bonnie Huaman Varas

Carlos Huayanca Quispe

Fecha: marzo de 2017

Institución: Universidad Autónoma del Perú

País: Perú

Objetivos de la investigación:

General: Desarrollar e implementar un Sistema de Información, con la metodología Proceso Unificado Ágil (AUP) para mejorar los procesos de Compras y Ventas en la empresa Humaju.

Específicos:

Reducir el tiempo para emitir cotización al cliente.

Reducir el tiempo de elaboración de kardex valorizado.

Reducir tiempo para generar pedido a proveedores.

Mejorar el nivel de satisfacción del cliente.

Planteamiento del problema:

Conclusiones:

Según al antecedente de la tesis “Sistema Informático para la Gestión de Almacén en el Hospital Hogar de la Madre”, se confirma que el implementar un sistema permite automatizar, reducir y mejorar los tiempos en los procesos sin perder información importante para la empresa, como son en los procesos de compras y ventas.

Se observa que la empresa ha obtenido mejores resultados al momento de hacer la toma de decisiones, con la ayuda del Sistema de Información.

Se comprueba que esta herramienta ayuda a cualquier empresa a organizarse, como también a reducir su tiempo en cuanto a procesos de Compras y Venta y también a una buena toma de decisiones.

Es necesario saber que el sistema le permite al personal que labora en la empresa, llevar un control y seguimiento de las entradas y salidas de los productos.

Tesis: “sistema informático web para la gestión de ventas de la boutique detallitos e.i.r.l. utilizando la metodología AUP y framework qcodo de Php”

Autores:

Lindley Pedro Julca Diaz

Allinson Frederick Rojas Zarate

Fecha: 2015

Institución: Universidad Privada Antenor Orrego

País: Perú

Objetivos de la investigación:

General: “Desarrollar un Sistema Informático Web para la Gestión de Ventas de la Boutique Detallitos E.I.R.L. utilizando la metodología AUP y framework QCodo de PHP”.

Específicos:

Realizar la Investigación Bibliográfica de la metodología AUP, Framework QCodo y Sistemas de información Web.

Recopilar información propia de la Empresa que permita la posterior identificación de procesos y requerimientos de usuarios.

Elaborar el análisis y diseño a partir de la información recopilada aplicando las fases de la metodología AUP y la herramienta Enterprise Architect.

Realizar el diseño y la implementación de la Base de datos usando MySQL.

Planteamiento del problema: La realidad problemática de la gestión comercial de boutique DETALLITOS se caracteriza por lo siguiente:

Los cambios en los precios son expuestos a confusiones debido que quien lo realiza es cualquier personal de la boutique.

La empresa no tiene un manejo de stock apropiado tan solo cuenta con un almacén reducido, en la cual el vendedor entra a buscar alguna prenda solicitada.

La empresa no cuenta con un registro de sus prendas la cual hace tediosa la búsqueda de alguna prenda. 13

Al momento en que llegan los lotes de pedidos de los Proveedores a almacén, después de haber sido seleccionados y clasificados manualmente, el gerente debe registrar en un cuaderno los datos de cada lote clasificados por proveedor.

En lo que respecta a ventas la empresa registra sus ventas en forma manual ante un pedido la vendedora emite un ticket a caja y ahí la cajera realiza manualmente una boleta.

El gerente no dispone de información inmediata de las ventas, esperándose generalmente el cierre del día para poder realizar y controlar el estado de sus productos.

Al finalizar el día las vendedoras de cada tienda deben realizar un cuadre de caja manualmente, lo que es muy laborioso y duradero.

Conclusiones:

Se realizó la Investigación Bibliográfica sobre la Metodología AUP, Framework CODO y Sistemas de información Web.

Se determinó e identifico con el desarrollo de la metodología AUP, DIECISIETE (17) requerimientos funcionales y SEIS (06) no funcionales.

Utilizando el ENTERPRISE ARCHITECT 7.5 en el desarrollo de la metodología AUP se obtuvieron los siguientes resultados: - El diagrama de clases se compuso de VEINTE (20) clases. - DIECISEIS (16) Casos de Uso y OCHO (8) Diagramas de Robustez principales.

Utilizando MySQL como gestor de base de datos se obtuvieron VEINTE (20) tablas.

Tesis: Desarrollo de una tienda virtual mediante el estudio comparativo de una tienda física de productos de computación

Autor: Erick Osvaldo Cadima Cárdenas

Fecha: 2013

Institución: Universidad Mayor de San Andrés

País: Bolivia

Objetivos de la investigación:

General: Realizar el prototipo de una Tienda Virtual a través del estudio comparativo de una Tienda Física para una nueva forma de Comercio Electrónico.

Específicos:

Realizar un análisis comparativo entre una tienda física y una tienda virtual.

Aplicar una arquitectura de software (Modelo Vista Controlador) en Php, utilizando un motor de plantillas.

Intercambiar opiniones e información con clientes sobre los productos.

Mantener los catálogos de productos almacenados en una Base de Datos MySql.

Planteamiento del problema: La falta de interés por parte de las empresas de nuestro país en realizar Comercio Electrónico llevaría consigo tener un comercio tradicionalista y poco tecnológico, esto hace que las empresas no sean muy reconocidas y tengan bajos índices de ventas, ya que existe una falta de promociones y facilidades de pago por parte de las empresas generando que las personas elijan otro lugar donde comprar y que las ventas disminuyan.

Conclusiones:

Dado el número tan elevado de factores que intervienen en un proceso cualquiera de usuario, se pudo evidenciar que un sitio Web como lo es este prototipo de Tienda Virtual, consiguió un porcentaje de usabilidad aceptable comparándolo con los sitios actuales que se dedican igual al comercio electrónico.

La realización de un prototipo de página web en ambiente virtual consiguió un grado alto de aceptabilidad por parte de los diferentes usuarios que lo manipularon e interactuaron con él.

El grado de inmersión alcanzado logro satisfacer las expectativas para alcanzar un nivel de interacción con el usuario mayor al que proporcionar las páginas estáticas de tiendas virtuales tradicionales.

Tesis: “Desarrollo e implementación de una tienda virtual para una empresa de distribución de productos tecnológicos”.

Autor: Palacios Bustamante Rosa Elisabeth

Fecha: 2015

Institución: Universidad Católica de Cuenca Sede San Pablo de la Troncal

País: Ecuador

Objetivos de la investigación:

General: Agilizar el sistema de ventas de la empresa con un mejoramiento en cuanto a publicidad y ejecución de transacción, esto con la finalidad de buscar nuevos mercados o clientes.

Específicos:

Buscar nuevos clientes.

Mejorar la magnitud de ventas de SellComp.

Ofrecer al cliente un catálogo electrónico.

Fidelizar los clientes que existen.

Dar a conocer la empresa en nuevo medio.

Planteamiento del problema: En la actualidad el Cantón La Troncal se viene manejando como un referente comercial en la provincia del Cañar y el tema de comercialización de insumos electrónicos ha tomado su espacio de manera acelerada en el diario vivir de sus habitantes. Por esta razón la empresa SellComp como competencia, requiere implementar un servicio de mecanismo electrónico para mejorar la forma de mostrar los productos de una tienda física; llegando así a aumentar el nivel ventas de dicho negocio.

Conclusiones:

La ejecución de un sitio web en un negocio brinda a la empresa varias fortalezas permitiendo que los servicios ofrecidos al cliente alcancen el nivel de objetivos planteados.

Mediante el mercadeo electrónico los comerciantes tienen la potestad de manejar los inventarios de su mercadería de una manera rápida, ya que se optimiza de una manera automática los productos que entran y salen de la empresa.

Con la implementación de un sistema de venta electrónica se consigue relacionar de una manera directa a la empresa con el cliente permitiendo asi obtener sus gustos y preferencias que disponga para realizar una compra, convirtiéndose asi en un servicio de atención personalizada.

* 1. Marco Teórico
  2. Hipótesis

El diseño e implementación de un Sitio Web para la Licorería La Taberna del distrito de San Juan de Lurigancho, permitirá incrementar las ventas y mejorar la atención al cliente.

* 1. Variables
     1. Dependiente

Atención al cliente

* + 1. Independiente

Control de las Ventas

* + 1. Método de investigación