CASO DE NEGOCIO SOBRE EL QUIOSCO EL UNIVERSO

Realizado por: Wellington Andrés Martínez Flores

Fecha: 1/11/2018

1. Descripción de la institución (Describir lo que hace, sus principales actividades el trabajo que realiza, quien lo realiza):

El quiosco el universo, se encarga de vender revistas y/o periódicos a sus clientes, esta actividad de venta se realiza de forma mental por el dueño del local, el Sr. Pérez, entre sus principales actividades se encuentran:

* 1. Obtener y organizar el material de cada día durante las primeras horas.
  2. Devolver el material que no se vendió ese día en las últimas horas.

1. Necesidad del dueño del negocio: (Abstraer de la conversación lo que el dueño tiene mas su necesidad)

El dueño del local desea tener ayuda en su negocio y trabajar menos horas, pero con los mismo o mejores resultados.

1. Alternativas de solución (Explicar las alternativas que tiene)

Se listan las posibles alternativas:

* 1. Crear un sistema que facilite el proceso de venta que tiene el usuario hacia sus clientes de forma automática de uso personal, pero con el tiempo, se pueda actualizar para una mayor cantidad de empleados.
  2. Crear un sistema que facilite el proceso de venta que tiene el usuario hacia sus clientes de forma automática, pero que esté preparado para la interacción de muchos usuarios.

1. Evaluar las alternativas (establecer una rúbrica para evaluar las alternativas)

Se detalla la rúbrica de análisis a continuación:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativa | Alcance | Costo | Tiempo |
| Sistema automatizado de venta de elementos de uso personal a corto plazo, pero que se actualizará a ser utilizado por un mayor número de usuarios a largo plazo | Sistema de uso exclusivo para el dueño del negocio, que no podrá extenderse a más usuarios hasta después de ser entregado | 700 | 1 mes |
| Sistema automatizado de venta de elementos para varios usuarios | Sistema de uso multiusuario completo | 1000 | 2 meses |

1. Evaluar las soluciones (Si hay tan solo una, entonces estimar los tiempos y los costos.)

Analizando las posibles soluciones, por un lado, tenemos un sistema fácil de implementar, de uso exclusivo para el cliente, que le ayudará a realizar los procesos que este realiza en la venta de elementos de forma automatizada, este sistema estará disponible dentro de poco, y luego de su entrega podrá actualizarse a un nuevo sistema más completo, que permita abarcar más usuarios.

Por otro lado, tenemos un sistema más complejo, que permitirá desde su entrega, ser accedido por varios usuarios, pero se entregará en un periodo igual al doble de tiempo que el sistema anteriormente analizado.

1. Realizar una recomendación

Se recomienda al Sr. Pérez que:

Si necesita de urgencia un sistema para facilitar su trabajo lo más pronto posible, cuente con la opción a anteriormente definida, la cual es un sistema de uso exclusivo para un usuario (el dueño), pero de rápido entrega, (1 mes), sin embargo, su prima no tendrá acceso directo a este sin su autorización.

Si no requiere dicho sistema de urgencia, puede esperar 2 meses a que el siguiente sistema esté disponible, el cual permitirá el uso de varios usuarios y hará su labor mucho más fácil que el primero.