



INFORME FINAL PRÁCTICA MODALIDAD EMPRENDIMIENTO

Super-Admin

JOHAN ANDRES SANCHEZ CALDERON

DIRECTOR:

Jessie Jackson Palacios Palacios

CODIRECTOR:

Jessie Jackson Palacios Palacios

**Tecnológico de Antioquia
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA
Tecnología en gestión informática
MEDELLÍN, COLOMBIA.
AÑO 2021**

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	2
ÍNDICE DE TABLAS.....	4
1. INTRODUCCIÓN	5
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
3. OBJETIVOS	7
3.1. Objetivo General	7
3.2. Objetivos específicos	7
4. METODOLOGÍA.....	8
5. ESTRUCTURA DEL MODELO DEL PROGRAMA.....	9
5.1. Segmentos del mercado	9
5.2. Estudio de competidores.....	9
5.3. Propuesta de valor	9
5.4. Fuentes de financiación	9
5.5. Alcance de la propuesta.....	10
6. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	11
6.1. Factibilidad técnica.....	11
6.2. Factibilidad económica.....	11
6.3. Factibilidad operacional	11
7. DESARROLLO TÉCNICO DE LA PRÁCTICA	12
7.1. Requisitos	12
7.2. Modelos de casos de uso	14
7.3. Diagrama de clases	16
7.4. Pruebas funcionales.....	17
7.5. Diseño de la interfaz de usuario.....	18
7.6. Despliegue del sistema	20
7.6.1. Manual de usuario.....	20
7.6.2. Manual de instalación	20
8. CONCLUSIONES.....	21

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Presupuesto	10
Tabla 2. Requisitos funcionales.....	12
Tabla 3. Requisitos no funcionales.....	13
Tabla 4. Pruebas realizadas	17

1. INTRODUCCIÓN

Hoy en día es primordial tener un orden y un control sobre los negocios para alcanzar las visiones que se proponen, por esto, el presente proyecto tiene como finalidad presentar la propuesta realizada por medio del software SUPER-ADMIN, con el fin de gestionar de manera sistemática las ventas de negocios pequeños, para tener dominio y manejo de los negocios, sin que se presente dificultades al momento de hacer un control de inventario o realizar un análisis de las ventas.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El registro de ventas es un proceso que hoy en día es un factor importante y determinante para las decisiones de los pequeños negocios, en la actualidad se están creando muchos pequeños negocios, los cuales fracasan debido a que el mundo del comercio se ha vuelto mucho más competitivo, y por otro lado, el cliente es mucho más exigente e importante, donde una de las exigencias del usuario es tener una atención eficaz desde el momento en el que entra al negocio con el fin de adquirir los productos, estas exigencias se pueden satisfacer por medio de innovación en tecnología, certificaciones, procesos y sistema de calidad que permitan entregar un valor agregado, en ese sentido el sistema de SUPER-ADMIN sería un gran aporte, debido a que se permitiría registrar cada uno de los productos del usuario de manera rápida y eficiente para tener agilidad hacia los usuario, además permitiría tener un mayor control en los procesos de entrada y salida de productos, y así se bajaría el déficit por pérdidas y aumentaría los ingresos en el negocio.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo General

Crea un software para pequeños negocios, que permita ingresar las ventas, agilizar la atención a los usuarios y tener registro exacto de ventas diarias y movimientos del inventario.

3.2. Objetivos específicos

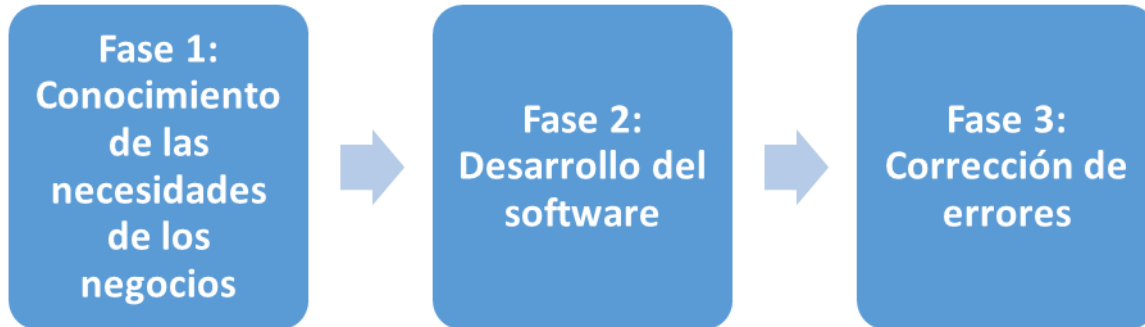
- ❖ Conocer las necesidades de los negocios para tener un software amigable con el cliente y para saber conectar el software con el negocio.

- ❖ Administrar el proceso de ventas, agilizando el proceso en las entradas y salidas de cada uno de los productos con el fin de generar rentabilidad en el negocio.

- ❖ Generar Reportes de ventas y disponibilidad del inventario que permitan conocer la disponibilidad y movimiento de los productos.

4. METODOLOGÍA

Como lo muestra la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** para alcanzar los objetivos del proyecto se llevó a cabo la metodología que se describe a continuación:



Fase 1: Conocimiento de las necesidades de los negocios

En esta etapa se analizaron las funcionalidades de software similares con el fin de que sirvieran como referencia a nuestro desarrollo, también nos acercamos a algunos negocios que no cuentan con un software para tener información sobre sus necesidades.

Fase 2: Desarrollo del software

Con la información recogida en la Fase 1, se realizó el diseño y construcción de software, además, se hicieron pruebas, simulaciones y validaciones de errores.

Fase 3: Corrección de errores

Se corrigieron los errores y/o falencias que presentó el software para ejecutar su funcionalidad.

5. ESTRUCTURA DEL MODELO DEL PROGRAMA

5.1. Segmentos del mercado

Este proyecto va dirigido a esa gran cantidad de personas que tienen la iniciativa de emprender negocios pequeños en crecimiento y aumento en productos para tecnificar esos procesos de ventas.

5.2. Estudio de competidores

CajaSoft:

Realiza reportes completos diarios, semanales, mensuales y anuales. En todos los productos se genera un código de barra para mayor agilidad.

Alegra:

Personaliza las cuentas contables y genera todos tus reportes bajo NIIF. Crea facturas de forma automática según el lapso que elijas.

Simplifica el proceso contable de tu empresa con la generación automática de tus asientos contables.

Tecsilogía:

Es un generador de factura electrónica y Tienda Virtual.

5.3. Propuesta de valor

El valor agregado de este software es que puede ser multifuncional para todo tipo de negocios como mini mercados, tiendas, almacenes de ropa, ETC. Adicionalmente el software contará con un esquema de permisos que facilita la administración del mismo mediante perfiles.

5.4. Fuentes de financiación

Los recursos necesarios para este proyecto serán proporcionados por el encargado de desarrollar y administrar el software. En este caso, para el desarrollo de este software se requiere de los recursos incluidos en la Tabla 1. Presupuesto.

Requerimiento	Valor
Computadora.	1.500.000
Pantalla Táctil.	750.000
Lector de Código.	520.000
Cajón Monedero.	250.000

Tabla 1. Presupuesto

5.5. Alcance de la propuesta

El proyecto consiste en darle la tecnificación de los procesos de venta a negocios pequeños en el sector comercial, satisfaciendo así, diferentes tipos de negocios y teniendo un mayor impacto y alcance del software.

En esta etapa de desarrollo del software se desarrolló todo lo relacionado con el registro de ingreso y salida el producto, pero, en etapas posteriores se desea implementar funciones adicionales como manejo de inventario, control directo de los productos y llevar un ponderado final de cada cierre de mes.

6. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Para este proyecto se realizaron diversos análisis, los cuales se indican a continuación.

6.1. Factibilidad técnica

Se cuenta con el conocimiento lógico, técnico y las herramientas suficientes para crear el software propuesto, como sería el equipo de cómputo para el desarrollo del software, por lo tanto, se puede lograr alcanzar todas las metas propuestas.

6.2. Factibilidad económica

Se cuentan con los recursos necesarios para desarrollar el software, por lo tanto, se puede decir que es factible desarrollarlo.

6.3. Factibilidad operacional

Se puede decir que el software es factible operacionalmente, dado que con la implementación se incluye la capacitación de los usuarios y además el software es fácil de usar y muy intuitivo, adicionalmente, el software cuenta con la documentación necesaria para que pueda ser utilizado de forma correcta por los usuarios.

7. DESARROLLO TÉCNICO DE LA PRÁCTICA

7.1. Requisitos

Requisitos funcionales.

ID	Nombre del Requisito	Descripción del Requisito	Prioridad	Usuario
01	Ingreso de los productos entrantes	Es necesario tener un registro de los productos que ingresan al negocio, y registrar el stock de cada uno los productos.	Alta	Administrador
02	Registro de Usuario	Es importante tener registrados al usuario quien utilizará el software, para poder ejecutar el sistema.	Alta	Colaboradores
03	Registro de venta	Se requiere registrar cada una de las ventas para validar el stock de cada uno de los productos y poder hacer inventario.	Alta	Colaboradores
04	Detalles y categorías	Se debe ingresar las categorías de un producto para tener mayor administración al momento de separar los productos, al igual que detallar cada uno de las ventas para tener una mayor contabilidad.	Alta	Colaboradores

Tabla 2. Requisitos funcionales

Requisitos no funcionales

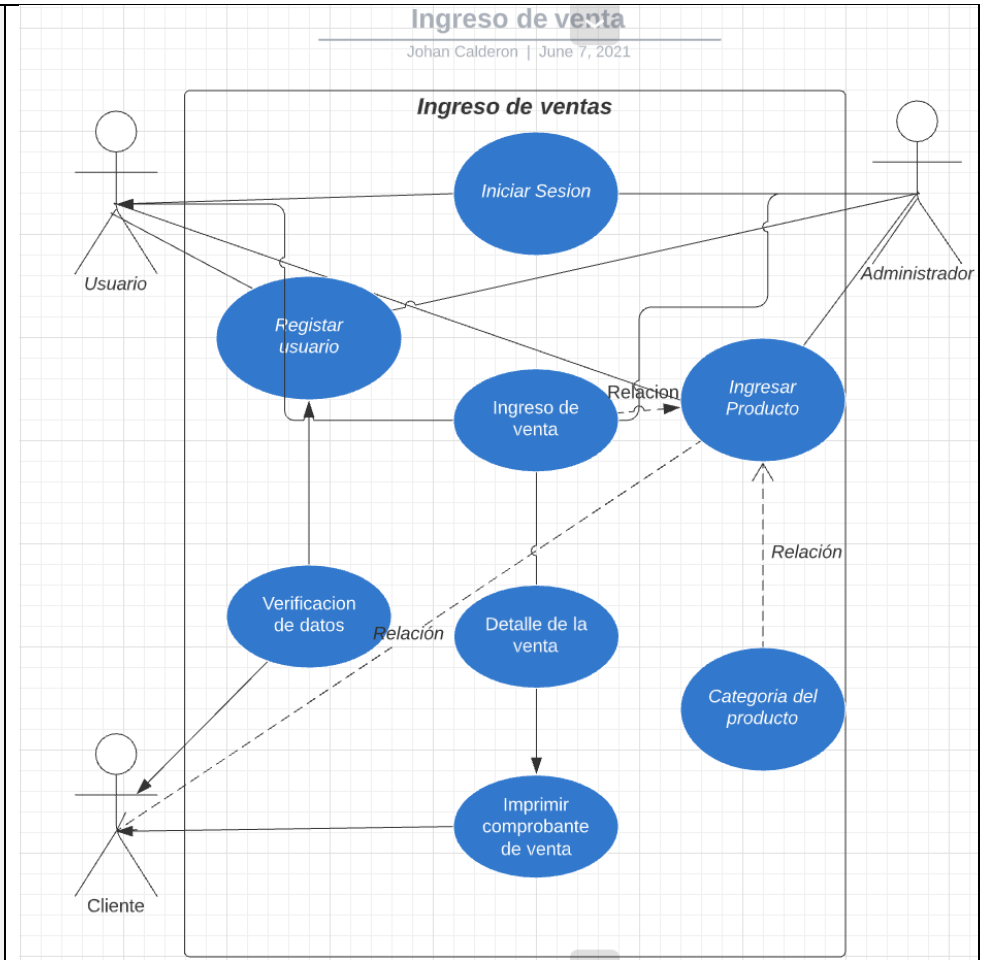
ID	Nombre del Requisito	Descripción del Requisito	Prioridad	Usuario
01	Procesos	Para ingresar al sistema es obligatorio ingresar un usuario y contraseña	Alta	Administrador y Colaborador
02	Accesibilidad	El software debe funcionar bajo las últimas versiones del sistema operativo Windows	Alta	Administrador
03	Habeas Data	Se debe regir bajo la ley de tratamiento de datos, al registrar un usuario.	Alta	Administrador
04	Procesos	El software debe de ser ágil y fácil al momento de ingresar varios productos en una sola venta.	Media	Administrador

Tabla 3. Requisitos no funcionales

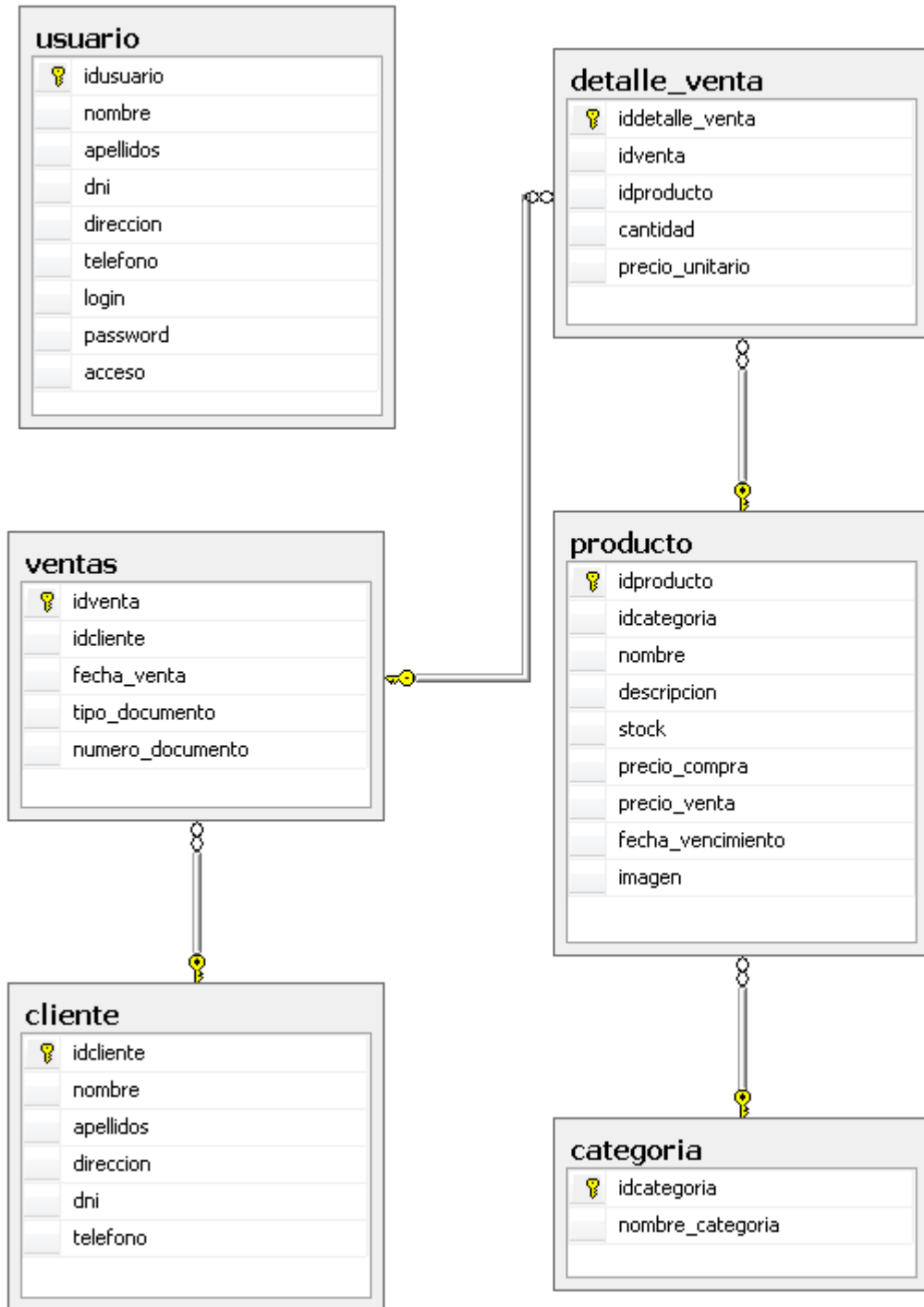
7.2. Modelos de casos de uso

Nombre	Super - Admin	Actor	Usuario, Cliente, Administrador
Descripción	El programa deberá de comportarse como se describe cuando el cliente pase por el cajero.		
Precondición	Cliente se identificado para validar en el programa y posterior a ingresa los producto que desea llevar.		
Flujo Principal	Actor del Actor		Acción del Sistema
	Administrador		Administrador valida que todo producto sea ingresado y salido del programa. -genera las actualizaciones del programa.
	Usuario		Se encarga de registrar los productos que salen e ingresarle la venta al cliente para mayor control.
	Cliente		Se lleva un registro de cada uno de los clientes para mayor confiabilidad entre negocio y cliente.
Flujo Alternativo	El administrador como el usuario genera reportes de inventarios semanales o mensuales.		
	Se genera un Backup		
Post - Condición	El cliente se lleva los productos, previos al registro que se realiza en el programa de ingreso de ventas, para poder brindarle factura.		
Frecuencia	Ninguno.		
Comentarios	Ninguno.		

Caso de Uso
(imagen)



7.3. Diagrama de clases



7.4. Pruebas funcionales

Fecha revisión	Módulo revisado	Observaciones	Resultados de la ejecución	Errores y éxitos detectados
10/05/2021	Añadir producto	Revisar que cada uno de los campos requeridos cumplan con la función final	Al guardar el producto se ve reflejado en nuestro datalistado y base de datos, se valida cada uno de los botones como eliminar, actualizar y nuevo.	Al momento de ingresar un producto sin tener una categoría creada, el sistema nos traerá un error y aviso de los requerimientos que se deben tener.
09/05/2021	Registro de clientes	Esta función es muy importante ya que antes de ingresar una venta se debe tener al cliente en la base de datos	Revisar que nuestro programa haga una validación inmediata al buscar un cliente en el sistema	Al principio en el campo del documento del cliente no me traía la cedula completa aunque se haya guardado completa, esto es debido al procedimiento almacenado que se estaba ejecutando con un varchar (8)
05/05/2021	Ingreso de ventas	Cerciorarse del producto y la cantidad requerida por el cliente y revisar el respectivo descuento en el inventario.	Cada producto que sale se debe restar en el inventario, bajo el campo de reportes de productos	Ocultar unos campos en la ventana de ingreso de productos ya que no son necesarios.

Tabla 4. Pruebas realizadas

7.5. Diseño de la interfaz de usuario

Ingreso de producto.

The screenshot shows a window titled "Listado de productos ..". On the left, there is a "Datos" form with the following fields: "idproducto:" (text input), "Nombres del producto:" (text input), "Categoria:" (dropdown menu), "Descripcion:" (text area), "Stock:" (text input with a dropdown arrow), "Precio Compra:" (text input), "Precio Venta:" (text input), "Fecha Vencimiento:" (text input with a calendar icon, showing "10/04/2021"), and "Imagen:" (with a green plus icon and a red minus icon). At the bottom of the form are buttons for "Nuevo", "Guardar", and "Cancelar". On the right, there is a "Listado de productos" section with a search bar labeled "nombre", a checkbox for "Eliminar", and a table of products. The table has columns: "nombre_cate", "nombre", "descripcion", "stock", "precio_comp", and "pr". The data in the table is as follows:

nombre_cate	nombre	descripcion	stock	precio_comp	pr
Granos	Frijos	Frinos.....	200,00	1200,00	15
Verduras	Platano ver...	Se cobra p...	80,00	500,00	70
Productos ...	Desodoran...	Para hombre	50,00	4000,00	50
Granos	arroz	dwdfwefcwe	200,00	2000,00	30

Below the table is an "Eliminar" button.

Registro de Clientes.

The screenshot shows a window titled "Listado de Clientes..". On the left, there is a "Datos" form with the following fields: "idcliente:" (text input), "Nombres:" (text input), "Apellidos:" (text input), "Direccion:" (text input), "Telefono:" (text input), and "dni:" (text input). At the bottom of the form are buttons for "Nuevo", "Guardar", and "Cancelar". On the right, there is a "Listado de clientes" section with a search bar labeled "dni", a checkbox for "Eliminar", and a table of clients. The table has columns: "nombre", "apellidos", "direccion", "dni", and "telefono". The data in the table is as follows:

nombre	apellidos	direccion	dni	telefono
Carlos	Zapata	Av 12 # 15 - ...	12156896	2548698
Johan Andr...	Sanchez C...	KR 4 # 12 - ...	12167214	3013717209
Fanis	Teheran	CL 45 # 58 - ...	1.164.712.46	28283283
Karla	Morales	dwdwdw	15151515	51584118

Below the table is an "Eliminar" button.

Registro de categoría.

0

Datos de la categoría:

idcategoria:

Nombre categoría:

Listado de categorías

nombre_categoria

Eliminar

nombre_cate
Granos
Productos ...
Aseo y Lim...
Verduras

Detalle de la venta.

idventa:

Cliente:

Fecha: 10/04/2021

Tipo Documento: Factura

Numero Documento:

Producto:

Cantidad: 0 Stock: 1

Precio Unitario:

Listado de Items de articulos ..

Eliminar

iddetalle_ver	idventa	idproducto	nombre	cantidad	pr
4	4	2	Desodoran...	2,00	50
3	4	3	Platano ver...	0,00	70
2	3	1	arroz	2,00	12
1	3	1	arroz	4,00	12

7.6. Despliegue del sistema

7.6.1. Manual de usuario

[Se pueden adjuntar como anexos]

7.6.2. Manual de instalación

[Se pueden adjuntar como anexos]

8. CONCLUSIONES

El actual sistema es un sistema estable con la finalidad de llevar un completo control de ventas dentro de un negocio, no obstante, el objetivo que se persigue es que los procesos se realicen en forma rápida y precisa, teniendo en cuenta que los datos que serán llenados en el sistema serán de clientes que esperan un servicio eficiente que cumpla con sus expectativas. Para lograr este objetivo, hemos realizado el programa de tal forma que se facilite la utilización del sistema, evitando que los datos proporcionados no sean procesados de la misma manera en que van llegando. En conclusión hemos obtenido un sistema que cumple con los objetivos propuestos. Este sistema obtiene los parámetros deseados: fiabilidad, rapidez, disponibilidad y seguridad que ayudaran a los negocios a tener un sistema de ventas que cumpla los requerimientos que necesitan.

ANEXOS

Anexo A. Manual de usuario



Manual De
Usuario.pdf

Anexo B. Manual de instalación



Manual de
instalacion.pdf