



SISTEMA WEB PARA LA MEJORA GESTIÓN DE VENTAS - EMPRESA LAGONDA

Huamaní Aguilar Pedro
201712046@urp.edu.pe

Rodríguez De La Torre Ugarte, Sebastián
sebastian.rodriguez@urp.edu.pe

Meléndez Alvarado, Jairo
jairo.melendez@urp.edu.pe

Leon Gutiérrez, Bianca Abihail
202011430@urp.edu.pe

García Huapaya, Isabel Cielo
202011417@urp.edu.pe

Roa Alvarado, Renzo Orlando
202111515@urp.edu.pe

Hidalgo Alvarez, Andrea Raquel
202012364@urp.edu.pe

Vasquez Hinojosa Cesar Jose
Cesar.vasquez@urp.edu.pe

*Profesor: Yolanda Yopla Mercado
Escuela Profesional de Ingeniería Informática
Universidad Ricardo Palma*

existing customers. Strategies to provide excellent customer service, such as fast response times, quality guarantees, and loyalty programs, are highlighted.

RESUMEN:

Este proyecto presenta un análisis exhaustivo de la empresa "LAGONDA", centrándose en las estrategias clave para lograr el crecimiento y el éxito en el mercado. La empresa de repuestos se enfrenta a un entorno empresarial altamente competitivo y en constante cambio, por lo que es fundamental desarrollar estrategias efectivas para mantener una ventaja competitiva.

El documento también aborda la importancia de la atención al cliente y la construcción de relaciones sólidas con los clientes existentes. Se destacan las estrategias para brindar un excelente servicio al cliente, como tiempos de respuesta rápidos, garantías de calidad y programas de fidelidad.

Abstract This project presents a comprehensive analysis of the company "LAGONDA," focusing on key strategies to achieve growth and success in the market. The spare parts company faces a highly competitive and ever-changing business environment, making it crucial to develop effective strategies to maintain a competitive advantage.

The document also addresses the importance of customer care and building strong relationships with

1 1. Introducción

La empresa "Lagonda Tuning" viene operando 8 años en el ámbito automotor brindando bienes y servicios como: cambio de rines, neumáticos, aceite, filtros, autopartes y accesorios complementarios. Actualmente cuenta con una sede ubicada en el departamento de Ayacucho, provincia Huamanga y distrito de Jesús Nazareno.

2. Presentación del Problema

La empresa "Lagonda Tuning" viene arrastrando un problema sobre bajo índice de venta respecto a otros años, por factores externos consecuencia de la pandemia del 2019 y esto tiene un efecto en la disminución de la utilidad mensual y reflejado en la capacidad de inventario en tienda, ya que el abastecimiento mensual requiere de una considerable cantidad de capital.

3. Descripción de la Solución

La empresa "Lagonda Tunning" tiene una relación fuerte y de confiabilidad con sus proveedores los cuales son importadores directos de los productos que ofrecen, por ello se consideró el desarrollo e implementación de un sistema web (eCommerce) para el proceso de ventas el cual no involucra capital de la empresa "Lagonda Tunning", se tomará muchos criterios de desarrollo para generar la confiabilidad del cliente en el sistema como:

- Catálogo de productos.
- Carrito de compra.
- Pasarela de pago.

4. Importancia del Proyecto

Un proyecto de sistema web para una empresa de repuestos de autos LAGONDA es importante porque mejora la eficiencia operativa, amplía el alcance de la empresa, aumenta la visibilidad en línea, mejora la atención al cliente y proporciona comodidad a los clientes. Esto puede conducir a un crecimiento y éxito sostenibles en el mercado de repuestos de autos.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

- Mejorar la gestión comercial en el proceso de ventas de manera online de la empresa "Lagonda Tunning".

5.2. Objetivo Específico

- Mejorar e incrementar los números de índice en el proceso de ventas.
- Realización del proceso de ventas sin riesgo de capital invertido.
- Transformación digital de dos subprocesos del proceso core la empresa.

6. Alcance del Proyecto

El alcance del proyecto LAGONDA incluye:

- Gestión de Usuarios.
- Catálogo de productos
- Carrito de compra.
- Implementación de pasarela de pago.
- Gestión de pedidos y ventas.
- Emisión de comprobante.

7. Alcance No Incluye

- Órdenes de compra

- Emisión de boleta y factura.

- Inventario

8. Arquitectura

Este documento presenta la arquitectura a usar en el proyecto.

La arquitectura se muestra como una serie de vistas: vista de casos de uso, vista lógica, vista de despliegue, vista de implementación y vista de procesos usando la aplicación de Rational Rose y el lenguaje gráfico UML.

8.1. Vista de Casos de Uso

Que está representado por los casos de uso, los cuales incluyen los requerimientos funcionales del sistema a construir.

8.2 Vista Lógica

Que mostrará los subsistemas que estarán conformados por grupos de clases, las cuales tienen relaciones en común, también se mostrará la relación y dependencia que existen entre ellos.

8.3 Vista de Procesos

Las rutinas o programas que deberán ejecutarse tanto en el ordenador del cliente, como en los distintos nodos de la aplicación, dando como resultado que el sistema tenga un buen desempeño y funcionamiento.

8.4 Vista de Despliegue.

En él se mostrará los nodos que han sido identificados.

9. Diagramas

9.7. Diagrama CUN

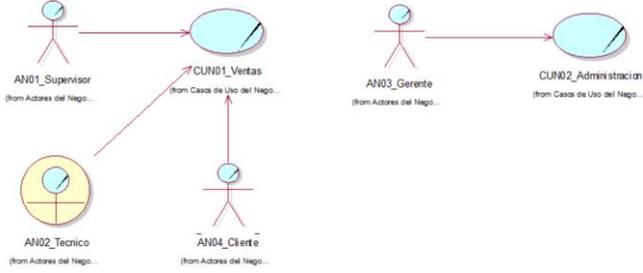


Figura 7. Diagrama CUN

9.8. Diagrama de Actores

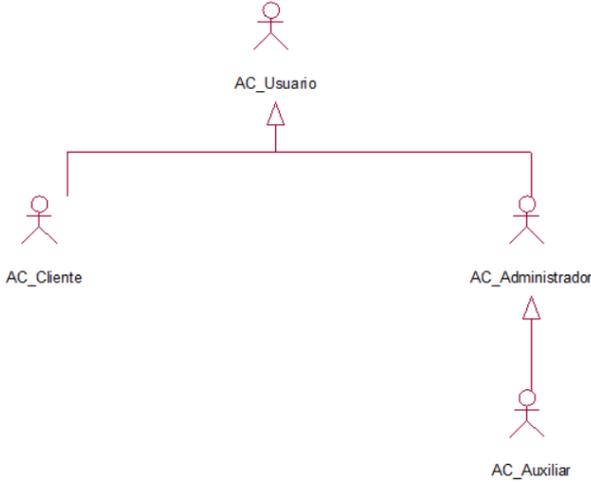


Figura 8. Diagrama de Actores

10. Interfaces del Sistema

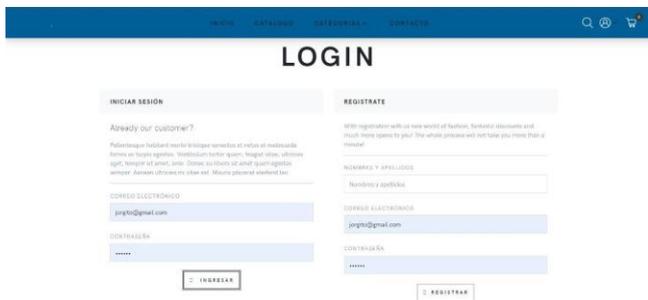


Figura 9 Registro de usuario



Figura 10. Catálogo

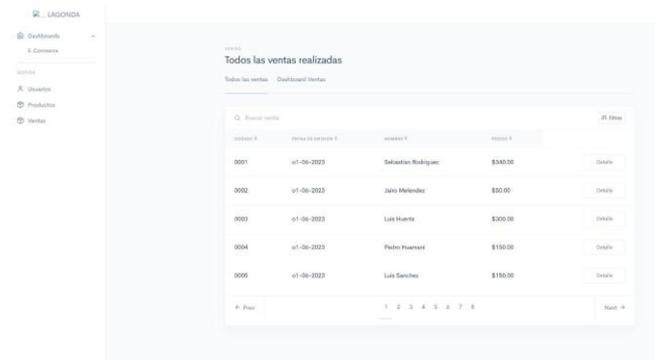


Figura 11. Ventas Registrados

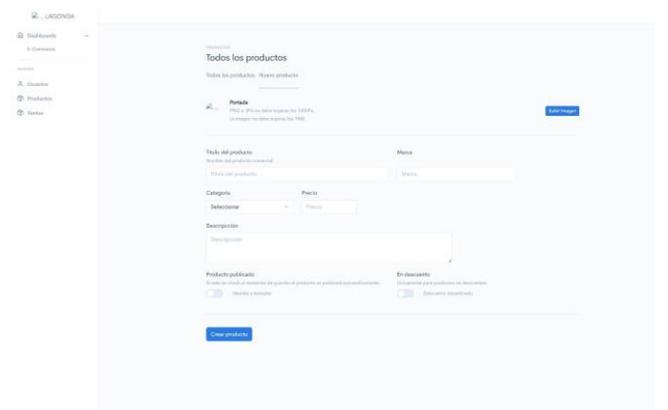


Figura 12. Registrar Producto

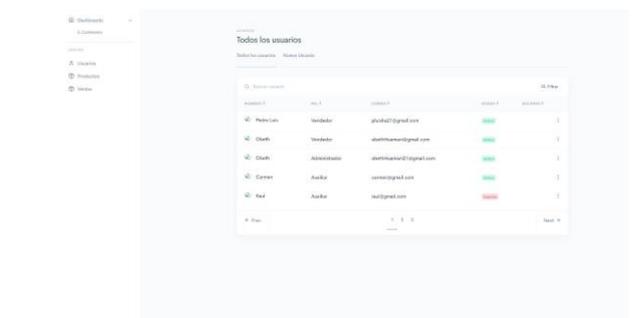


Figura 13. Usuarios Registrados



Figura 14. Informe de Ventas

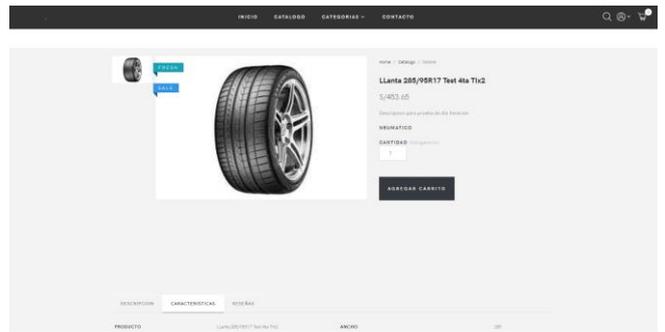


Figura 18 Visualizar Producto

Iniciar sesión

Correo electrónico:

Contraseña:

Botón: Iniciar sesión

Figura 15. Iniciar Sesión Panel Administración

MIS COMPRAS

Tus compras en el mejor sitio

# PEDIDO	FECHA	TOTAL	ESTADO	ACCION
# PED1	26/06/2023	\$187.49	PAGADO	VER
# PED2	26/06/2023	\$2117.95	PAGADO	VER
# PED3	27/06/2023	\$1206.48	PAGADO	VER
# PED4	27/06/2023	\$1	PAGADO	VER
# PED5	27/06/2023	\$2071.10	PAGADO	VER
# PED6	27/06/2023	\$4208.1	PAGADO	VER

Perfil de usuario: Pedro Huamantla Aguilera

Figura 19 Visualizar Compra



Figura 16. Catálogo de Productos

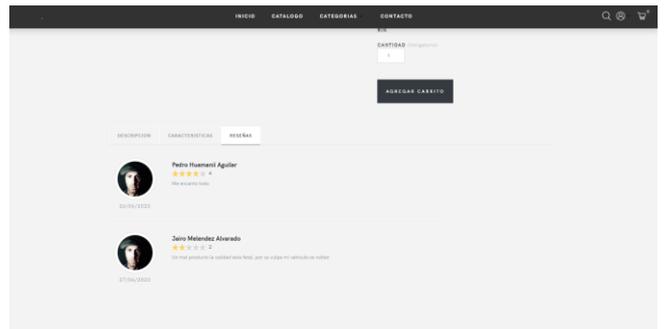


Figura 20 Agregar Reseña

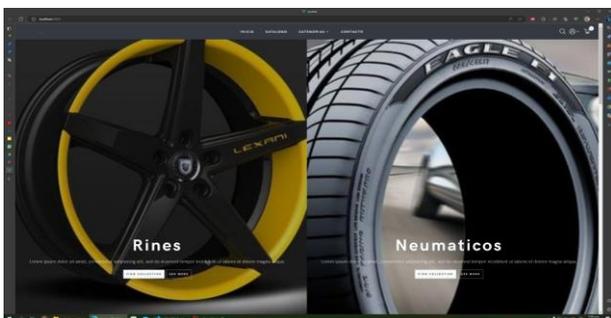


Figura 17 Vista Principal

CHECKOUT

Por favor revisa tu orden.

DIRECCIÓN DE ENTREGA: LIMA/LIMA

RESUMEN DE COMPRA: Subtotal \$127.49, Envío \$10.00, Total \$137.49

PRODUCTO	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
RIN 17x4 VALLEJO PP	127.49	1	127.49

METODO DE PAGO: Tarjeta de crédito o débito

¿Cómo quieres pagar? MERCADO PAGO

Detalle de tu compra: Producto \$137.49

Opciones de pago: Nueva Tarjeta, Pagar en cuotas, Pagar por Internet

Figura 21 Realizar Pago

11. Resultados

- El Sistema Web brinda la facilidad de uso y sus interfaces son fáciles de manipular
- Manejo rápido y preciso de la información de la gestión de atención.
- Los clientes podrán realizar sus pedidos en cualquier lugar donde tenga conexión a internet.
- Disminución de tiempo de un 70% en el proceso de seguimiento del plan de tratamiento del paciente.
- El porcentaje de satisfacción del servicio de nuestros clientes se incrementa.

12. Conclusiones

- La implementación de nuestro proyecto de sistema web para la empresa de repuestos de autos Lagonda tiene numerosos beneficios ya que puede impulsar el crecimiento y éxito sostenibles de la empresa en el mercado.
- Al mejorar la eficiencia operativa, el sistema web permite una gestión más efectiva de los pedidos, el inventario y los procesos internos, lo que a su vez optimiza los recursos y reduce los costos operativos.
- Se cumplió con el alcance que se propuso en el proyecto.
- Se implementaron nuevas funcionalidades en el sistema que le dan un mayor valor agregado a lo planteado inicialmente.
- Se ha cumplido con las actividades programadas.
- Implementación de tecnologías novedosas.