



Facultad Regional Córdoba
Ingeniería en sistemas de información
Proyecto Final



BRAVA Sales

Grupo N°8

- | | |
|--------------------------|-------|
| • ALEMÁN, Fernando Ebert | 80753 |
| • AMANTE, Osmar Roberto | 70224 |
| • MISZCZUK, Solange | 58535 |
| • PONCE, Santiago | 70083 |

Curso: 5K4

Docentes

- AHUMADA, Victoria
- AQUINO, Francisco Alejandro
- ARENAS, Maria Silvina
- JAIME, Maria Natalia
- D´AGOSTINO, José Luis

Ciclo lectivo: 2024

Brava Sales

Solución de negocio



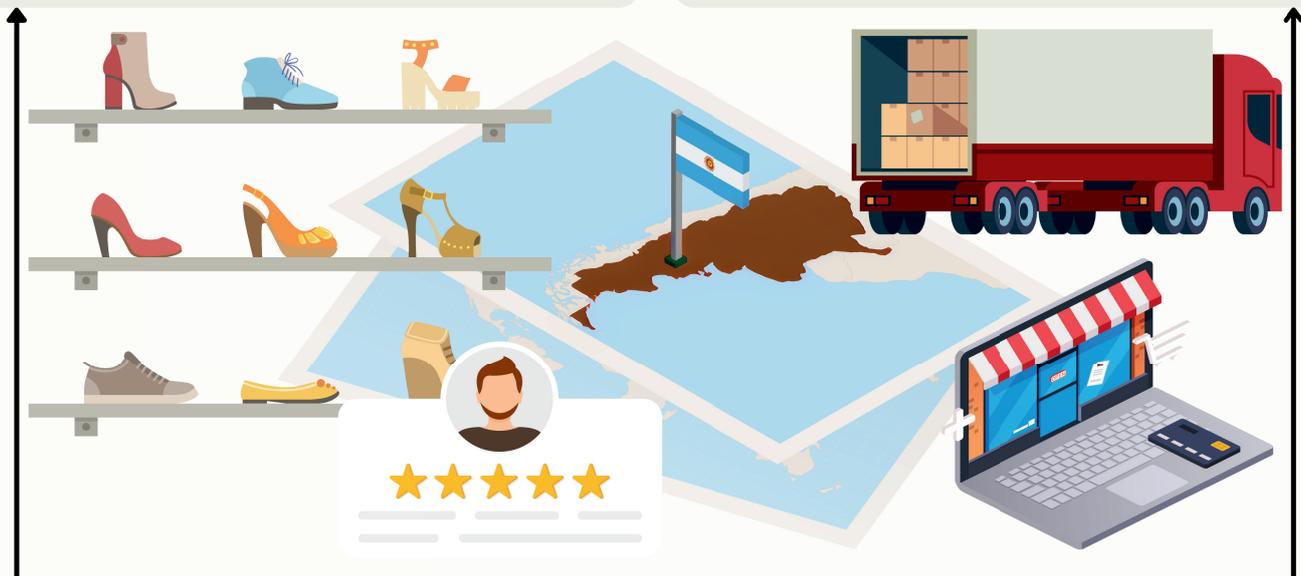
Sistema web personalizado para el soporte de la gestión de ventas de la empresa ADERIS, dedicada a la fabricación y comercialización de calzado.

Gestión de pedidos

Automatización y control

Gestión de viajes

Optimización y coordinación



Gestión de clientes

Interacción y fidelización

E-commerce

Ventas online y expansión



React



node.js



mongoDB



Jira

Tecnologías

AUTORES

- **Aleman, Fernando Ebert**
ebertale@gmail.com
- **Amante, Osmar Roberto**
osmar.amante@gmail.com
- **Miszczuk, Solange**
solangedbmiszczuk@gmail.com
- **Ponce, Santiago**
santiago.j.ponce@gmail.com

DOCENTES

- Ahumada, Victoria Yamila
- Aquino, Francisco Alejandro
- Arenas, María Silvana
- D Agostino, José Luis
- Jaime, María Natalia



FACULTAD REGIONAL CÓRDOBA
Ingeniería en Sistemas de Información
Proyecto Final - Curso 5K4 2024



BRAVA Sales

Alemán Ebert - Amante Osmar - Miszczuk Solange - Ponce Santiago
Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba

Abstract

El objetivo del proyecto fue desarrollar un sistema web para optimizar la gestión de ventas de la empresa ADERIS, dedicada a la fabricación y comercialización de calzado. Se realizó un análisis detallado de los procesos existentes, identificando las necesidades, problemas y oportunidades de mejora. La metodología incluyó entrevistas con los empleados, revisión de documentos y observación directa de los procesos de ventas y producción. El sistema desarrollado permitió obtener una informatización completa de los procesos de gestión de ventas, incluyendo la administración del catálogo de productos, gestión de pedidos, control de inventarios y automatización de procesos. Los resultados obtenidos mostraron una mejora significativa en la precisión del registro de transacciones, una gestión de inventario más eficiente y una mejor coordinación entre los equipos de ventas y producción. Las conclusiones indicaron que el nuevo sistema no solo mejoró la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente, sino que también proporcionó herramientas de análisis de datos para una toma de decisiones más informada y estratégica. La empresa ADERIS, con este sistema, BRAVA SALES, mejoró para adaptarse a las demandas del mercado y mejorar su competitividad.

Palabras Clave

Gestión de ventas, sistema web, ADERIS, catálogo en línea, eficiencia operativa, transformación digital, prospección de clientes, solución de negocio.

Introducción

En el competitivo y dinámico mundo empresarial, la empresa ADERIS se enfrenta al desafío de optimizar sus sistemas de gestión para maximizar su rendimiento y adaptarse a las demandas del mercado. ADERIS, dedicada a la fabricación y comercialización de calzado, ha identificado la necesidad de mejorar la gestión de sus ventas, un área crítica para su éxito y crecimiento. Actualmente, la empresa no cuenta con un sistema de información que soporte eficazmente la gestión de ventas, lo que dificulta el registro detallado de transacciones, la gestión de inventarios y la coordinación entre los diferentes equipos. Este problema no solo afecta la eficiencia operativa de la empresa, sino que también

impacta negativamente en la experiencia del cliente.

El problema se agrava con la falta de un registro preciso de las ventas realizadas mediante viajes programados, un método utilizado por ADERIS para alcanzar a clientes en distintas localidades. La ausencia de un sistema adecuado para la planificación y seguimiento de estos viajes resulta en gastos innecesarios y oportunidades de venta perdidas. Investigaciones y casos de estudio en la industria han demostrado que la implementación de sistemas de gestión integrados y plataformas de comercio electrónico puede abordar eficazmente estos problemas, proporcionando mejoras significativas en la eficiencia operativa y en la satisfacción del cliente.

En este contexto, el proyecto se propone desarrollar un sistema web integral que soporte la gestión de ventas de ADERIS. Este sistema busca informatizar todos los procesos involucrados, desde la administración del catálogo de productos hasta la automatización de pedidos y la conexión con el sistema de inventarios. Con esta solución, ADERIS podrá mejorar la precisión en el registro de transacciones, optimizar la gestión de inventarios, y coordinar mejor sus equipos, lo que redundará en una mayor satisfacción del cliente y una mejora significativa en su competitividad en el mercado.

Elementos del Trabajo y metodología

Para llevar a cabo el desarrollo de la aplicación, se utilizó un enfoque ágil con el marco de trabajo Scrum con el soporte de la herramienta Jira [1]. Dentro del marco de trabajo de Scrum [2], se realizaron numerosos eventos tales como los Sprint, Sprint Planning, Weekly Scrum y Sprint Retrospective. Se definió un “Sprint” como un periodo de tiempo de duración fija, en este caso de 2 semanas, en el cual se realizaba un

incremento en la funcionalidad de la aplicación. Durante el Sprint, las reuniones como la Sprint Planning, las Weekly Scrums, y la Sprint Retrospective permitieron mantener la comunicación del equipo, evaluar el progreso y efectuar ajustes necesarios para optimizar el trabajo en conjunto.

El equipo de trabajo se dividió en dos grandes grupos: desarrollo de backend y desarrollo de frontend. Sin embargo, el desarrollo general del proyecto fue realizado por todos los integrantes, cada uno colaboró con el resto del equipo en todas las tareas del proyecto. El testing, la gestión de la base de datos y el despliegue también fueron realizados por todo el equipo.

Para el desarrollo del producto se utilizaron diferentes tecnologías. En el backend, se eligió Node.js [3] por permitir construir una aplicación escalable y eficiente. Para el frontend, se optó por React [4], debido a que el equipo tenía conocimientos previos y permitió crear interfaces de usuario interactivas. MongoDB [5] fue seleccionada para la base de datos debido a su manejo flexible y eficiente de grandes volúmenes de datos. El despliegue se realizó en AWS [6], lo cual permitió una infraestructura escalable y confiable, mientras que GitHub [7] se utilizó para el control de versiones y la gestión del código fuente.

Para la comunicación del equipo, se utilizaron WhatsApp, Discord y Google Meet, facilitando una interacción en tiempo real y eficaz entre los miembros del equipo. El entorno de desarrollo fue Visual Studio Code [8], que ofreció un espacio de trabajo flexible y adaptado a las necesidades del equipo, permitiendo trabajar de manera eficiente y colaborativa. Para el modelado, se utilizó draw.io, lo que facilitó la creación rápida de diagramas claros y concisos, mejorando la comunicación visual dentro del equipo y acelerando la toma de decisiones.

Resultados

La funcionalidad principal desarrollada fue un sistema integral de gestión de ventas para la empresa ADERIS, que permitió optimizar

y automatizar varios procesos críticos dentro de la organización. Entre las funcionalidades destacadas se incluyeron:

- **Gestión de clientes:** Se desarrolló un módulo que permitió almacenar y gestionar eficientemente la información de los clientes, facilitando el seguimiento de interacciones y mejorando el servicio al cliente.
- **Control de inventarios:** Se implementó una funcionalidad que permite mantener un registro preciso de los niveles de stock, mejorando la capacidad de respuesta y reduciendo los tiempos de reposición.
- **Procesamiento de pedidos:** Se creó una interfaz intuitiva para la gestión de pedidos, que permitió un procesamiento más rápido y preciso, mejorando la satisfacción del cliente.
- **Informes y reportes:** Se desarrollaron herramientas de informes y análisis que permitieron a la empresa obtener información valiosa sobre las tendencias de ventas y el rendimiento del negocio, facilitando la toma de decisiones informadas.

Estas funcionalidades fueron diseñadas para integrarse de manera fluida con los procesos existentes en ADERIS, aportando mejoras significativas en términos de eficiencia y efectividad operativa. La implementación de este sistema resultó en una notable reducción de errores manuales y un incremento en la capacidad de la empresa para manejar volúmenes mayores de transacciones, demostrando así la viabilidad y el impacto positivo del proyecto.

Discusión

La solución de negocio se relaciona muy bien con los sistemas previos de la empresa, integrándose de manera efectiva y complementándose con las herramientas y procesos ya existentes. Esta integración permite una transición fluida y mejora significativamente la eficiencia operativa de ADERIS.

Las prestaciones del nuevo sistema incluyen una gestión más precisa de los clientes y el inventario, un procesamiento de pedidos más rápido y una capacidad avanzada de informes y reportes. Estas características permiten a la empresa manejar un mayor volumen de transacciones con menos errores, mejorando la satisfacción del cliente y optimizando el flujo de trabajo interno.

Las tendencias observadas indican que la implementación de esta solución tecnológica adaptada a las necesidades específicas de la empresa resulta en mejoras sustanciales en eficiencia y satisfacción del cliente.

Conclusión

BRAVA SALES ha logrado satisfacer los objetivos propuestos, mejorando significativamente la eficiencia operativa y la gestión interna de ADERIS. La integración de la nueva solución con los sistemas preexistentes ha permitido una transición fluida, complementando y mejorando los procesos actuales de la empresa.

Los resultados obtenidos validan la importancia de una solución personalizada que se adapte a las necesidades específicas de ADERIS. Esta solución, no solo ha cumplido con las expectativas iniciales, sino que también ofrece una plataforma robusta y escalable, lista para futuras expansiones y mejoras.

A medida que la empresa continúe creciendo, se podrán incorporar nuevas funcionalidades y optimizaciones para seguir mejorando el rendimiento y la capacidad de gestión. En este sentido, se abren oportunidades para futuras investigaciones y desarrollos que mantendrán a ADERIS a la vanguardia de la tecnología y la eficiencia operativa.

Agradecimientos

A nuestros familiares, a la profesora Victoria Ahumada por acompañarnos durante este proyecto, a ADERIS por abrirnos las puertas y confiar en nosotros para desarrollar su sistema y a la Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba por todas las herramientas brindadas en estos años de cursado.

Referencias

- [1] Jira <https://www.atlassian.com/es/software/jira> Agosto 2024
- [2] Ken Schwaber & Jeff Sutherland. La Guía de Scrum. La Guía Definitiva de Scrum: Las Reglas del Juego. Edición en Español Sudamérica traducida por Luis Salazar & Marcelo Lopez. Noviembre 2020
- [3] Node.JS <https://nodejs.org/en/> Agosto 2024
- [4] React <https://es.react.dev/> Agosto 2024
- [5] MongoDB <https://www.mongodb.com/es> Agosto 2024
- [6] AWS <https://aws.amazon.com/es/> Agosto 2024
- [7] GitHub <https://github.com/> Agosto 2024
- [8] Visual Studio Code <https://code.visualstudio.com/> Agosto 2024

Datos de Contacto:

Alemán, Fernando Ebert

ebertalem@gmail.com

Amante, Osmar Roberto

osmar.amante@gmail.com

Miszczuk, Solange

solangedbmiszczuk@gmail.com

Ponce, Santiago

santiago.j.ponce@gmail.com

AÑO	2024	CURSO Y NRO. DE GRUPO	5K4 - G8
NOMBRE DEL SISTEMA / PROYECTO			
Brava Sales			
CATEGORÍA (Solución De Negocio / Producto / Proyecto De Impacto Social)			
Solución de Negocio			
HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS UTILIZADA			
ÁMBITO DE APLICACIÓN	NOMBRE Y VERSIÓN		
ENTORNO DE DESARROLLO	Visual Studio Code		
REPOSITORIOS Y VERSIONADO	GitHub		
PROGRAMACIÓN	React - Node.js		
BASE DE DATOS	MongoDB		
COMUNICACIÓN INTERNA	Discord - Whatsapp - Google Meet		
CAPACITACIÓN	Reuniones presenciales con soporte a través de presentaciones		
PRUEBAS DE SISTEMA	JEST - QMetry (Jira)		
GESTIÓN DEL PROYECTO	Jira		
DOCUMENTACIÓN	Google Drive		
MODELOS	Draw.io		
INFRAESTRUCTURA	Amazon Web Services		