

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA
DE SISTEMAS**

**IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB PARA LA
GESTION DE VENTAS EN AVIKAR S.A.C –
SULLANA; 2018.**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR POR EL
GRADO ACADEMICO DE BACHILLER EN INGENIERO
DE SISTEMAS**

AUTOR:

**PANTA FLORES MARTIN ALEXANDER
ORCID: 0000-0002-6227-9313**

ASESOR:

**ING. RICARDO MORE REAÑO
ORCID: 0000-0002-6223-4246**

SULLANA – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

DR. VÍCTOR ÁNGEL ANCAJIMA MIÑÁN

PRESIDENTE

MGTR. JENNIFER DENISSE SULLÓN CHINGA

MIEMBRO

MGTR. MARLENY SERNAQUÉ BARRANTES

MIEMBRO

ING. RICARDO EDWIN MORE REAÑO

ASESOR

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar, me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

Martin Panta Flores

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por permitirme llegar en esta etapa de mi vida; en segundo lugar, a cada uno de los que son parte de mi familia a mi madre Liliana Flores Córdova, a mi padre Martín Panta Flores, por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

Al Ing. Ricardo Edwin More Reaño por su asesoramiento y acompañamiento que me han permitido desarrollar con éxito la presente investigación y culminar satisfactoriamente con esta etapa profesional. Y a todos los docentes que me brindaron todos los recursos necesarios para mi desarrollo profesional.

Martín Panta Flores

RESUMEN

Esta tesis fue desarrollada bajo la línea de investigación en tecnología de la información y comunicación (TIC), para la mejora y continua de la calidad de la escuela profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Sede en Sullana. La investigación tuvo como objetivo realizar el mejoramiento para obtener un nuevo sistema de compra y venta en la empresa Avikar S.A.C 2018 , permitirá mejorar la gestión de una base de datos de registro y control de ventas en la empresa . La investigación tuvo un diseño de tipo no experimental porque los datos no se manipulan y de corte transversal porque se realiza en un determinado tiempo; la población de esta investigación fue de 22 empleados de los cuales se tomó a la totalidad como muestra ya que se verán beneficiados en todos los empleados, a quienes se les aplicó el instrumentos donde se lograron obtener los siguientes resultados: En la dimensión 01: Situación actual que; que el 61% de los trabajadores encuestados opinaron que la situación actual NO cuenta con la adecuada gestión en los procesos en la empresa Avikar S.A.C, mientras que el 39% SI está conforme con la situación actual de la empresa. Y en la dimensión 02: seguridad de información; se observó que el 68% de los trabajadores encuestados opinaron que, SI están de acuerdo con la que se debería realizar la propuesta para la seguridad en la información de los datos para la empresa Avikar S.A.C, mientras que el 32% NO cree necesario la propuesta para la implantación de registro y venta. Se concluyó la propuesta para la gestión de un sistema web basada en la norma ISO/IEC 27001 en la empresa AvikarS.A.C,- Sullana ; 2018, para la seguridad de información queda aceptada en su totalidad para brindar mayor seguridad en la empresa , empleados y clientes.

Palabras Claves: confidencialidad, gestión, información, seguridad.

ABSTRACT

This thesis was developed under the line of research in information and communication technology (ICT), for the improvement and continuous growth of the professional school of Systems Engineering of the Los Angeles Catholic University of Chimbote Headquarters in Sullana. The objective of the research was to make the improvement to obtain a new purchase and sale system at Avikar S.A.C 2018, which will improve the management of a database of registration and control of sales in the company. The research had a non-experimental design because the data is not manipulated and cross-sectional because it is done in a certain time; The population of this research was 22 employees of which the totality was taken as a sample since they will be benefited in all employees, to whom the instruments were applied where the following results were obtained: In dimension 01: Situation current that; that 61% of the workers surveyed felt that the current situation does NOT have adequate process management at Avikar S.A.C, while 39% IS satisfied with the current situation of the company. And in dimension 02: information security; It was observed that 68% of the workers surveyed felt that, IF they agree that the proposal should be made for data security for Avikar SAC, while 32% DO NOT believe the proposal is necessary for the implementation of registration and sale. The proposal for the management of a web system based on the ISO / IEC 27001 standard in AvikarS.A.C, - Sullana; 2018, for the security of information is accepted in its entirety to provide greater security in the company, employees and customers.

Keywords: confidentiality, management, information, security.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN LITERARIA.....	4
2.1. Antecedentes.....	4
2.1.1. Antecedentes a nivel Internacional.....	4
2.1.2. Antecedentes a nivel Nacional.....	5
2.1.3. Antecedentes a nivel Regional.....	7
2.2. Bases teóricas.....	9
2.2.1. Información de la Institución.....	9
2.2.2. Las tecnologías de información y comunicación.....	11
2.2.3. Teoría relacionada con la Tecnología de la investigación.....	15
2.2.4. Sistemas de información.....	18
2.2.5. Programación extrema (Extreme Program, XP).....	19
2.2.6. Lenguaje de modelado unificado (UML).	20
2.2.7. Sistema Web.	23
2.2.8. Lenguaje de programación.....	27
2.2.9. Base de datos.	30
III. HIPÓTESIS.....	32
3.1. Hipótesis general.....	32
IV. METODOLOGÍA.....	33
4.1. Diseño de la Investigación.....	33
4.2. El tipo y nivel de la Investigación.....	33
4.3. Población y muestra.....	34
4.4. Técnicas e instrumentos.....	34
4.5. Procedimiento de recolección de datos.....	35
4.6. Definición operacional de las variables de estudio.....	36

4.7.	Matriz de consistencia.....	37
4.8.	Plan de análisis.....	38
4.9.	Principios éticos.	38
V.	RESULTADOS.	39
5.1.	Resultados por Preguntas.	39
5.1.1.	Dimensión 01: Nivel de Satisfacción de servicio	39
5.1.2.	Dimensión 02: Nivel de Satisfacción con Respecto al Sistema Actual	49
5.2.	Resultados por Dimensión.	59
5.3.	Análisis de resultados.....	63
5.4.	Propuesta de mejora.	65
	CONCLUSIONES.....	103
	RECOMENDACIONES.....	104
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.	105
	ANEXO NRO. 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	109
	ANEXO N° 2: PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.	110
	ANEXO NRO. 03: CUESTIONARIO	111

INDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 1: Matriz de Operacionalización de la variable.....	36
Tabla Nro. 2: Matriz de consistencia.....	37
Tabla Nro. 3: Calidad de servicio.....	39
Tabla Nro. 4: Seguridad de la información.....	40
Tabla Nro. 5: Método utilizado.....	41
Tabla Nro. 6: tiempo del método del sistema actual.....	42
Tabla Nro. 7: Imagen de la empresa.....	43
Tabla Nro. 8: Seguridad y Reportes eficientes.....	44
Tabla Nro. 9: Adaptación a las necesidades.....	45
Tabla Nro. 10: Mejora de procesos.....	46
Tabla Nro. 11: Sistema manejable.....	47
Tabla Nro. 12: Satisfacción del usuario.....	48
Tabla Nro. 13: Necesidad de un sistema web gestión de venta.....	49
Tabla Nro. 14: Atención rápida y eficiente.....	50
Tabla Nro. 15: Mejora de Satisfacción de los clientes.....	51
Tabla Nro. 16: Aumento de la utilidad.....	52
Tabla Nro. 17: Agilizar procesos.....	53
Tabla Nro. 18: Seguridad y alcance de la Información.....	54
Tabla Nro. 19: Objetivos planteados.....	55
Tabla Nro. 20: Mejora de la imagen de la empresa.....	56
Tabla Nro. 21: Reportes eficaces.....	57
Tabla Nro. 22: Control de los procesos.....	58
Tabla Nro. 23: Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción de servicio.....	59
Tabla Nro. 24: Dimensión 2: Nivel del Sistema actual.....	60
Tabla Nro. 25: Resumen General de Dimensiones.....	62
Tabla Nro. 26: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio.....	67
Tabla Nro. 27: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Logeo.....	69
Tabla Nro. 28: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Usuario.....	71
Tabla Nro. 29: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Libro de pesos.....	73
Tabla Nro. 30: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Tarifas.....	75
Tabla Nro. 31: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Productos.....	77
Tabla Nro. 32: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Clientes.....	79
Tabla Nro. 33: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Ventas de Pollo.....	81

INDICIE DE GRÁICOS

Gráfico Nro. 1: Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción de servicio.	59
Gráfico Nro. 2: Dimensión 02 – Nivel del sistema actual	61
Gráfico Nro. 3: Resumen general de dimensiones.	63
Gráfico Nro. 4: Modelado de Casos de Uso del Negocio.....	66
Gráfico Nro. 5: Gestión de Logeo	68
Gráfico Nro. 6: Gestión de Usuarios	70
Gráfico Nro. 7: Gestión de Libro Pesos.....	72
Gráfico Nro. 8: Gestión de Tarifas	74
Gráfico Nro. 9: Gestión de Productos.....	76
Gráfico Nro. 10: Gestión de Clientes.....	78
Gráfico Nro. 11: Gestión de Ventas.....	80
Gráfico Nro. 12: Gestión de Logeo	82
Gráfico Nro 13: Gestión de Usuarios.	83
Gráfico Nro 14: Gestión de Libro Pesos.....	84
Gráfico Nro. 15: Gestión de Tarifas.	85
Gráfico Nro. 16: Gestión de Productos.....	86
Gráfico Nro. 17: Gestión de Clientes.....	87
Gráfico Nro. 18: Gestión de Ventas.....	88
Gráfico Nro. 19: Gestión de Logeo	89
Gráfico Nro 20: Gestión de Usuarios.	90
Gráfico Nro 21: Gestión de Libro Pesos.....	91
Gráfico Nro 22: Gestión de Tarifas.	92
Gráfico Nro. 23: Gestión de Productos.....	93
Gráfico Nro. 24: Gestión de Clientes.....	94
Gráfico Nro. 25: Gestión de Ventas.....	95
Gráfico Nro. 26:Diagrama de Entidad Relacion.....	96
Gráfico Nro 27:Diagrama de Clases	97
Gráfico Nro. 28:Diagrama de Base de Datos	98
Gráfico Nro. 29: Inicio del Sistema	99
Gráfico Nro. 30:Interfaz Login del Sistema	99
Gráfico Nro. 31: Interfas de Usuario	100
Gráfico Nro. 32: Interfas de Usuario	100
Gráfico Nro. 33: Interfas de Tarifa	101
Gráfico Nro. 34: Interfas de Tarifa	101
Gráfico Nro. 35: Interfas de Clientes	102
Gráfico Nro. 36:Interfas de Ventas.....	102

INTRODUCCIÓN.

Las empresas públicas y privadas desempeñan una actividad importante en el crecimiento del país y son las que ven grandes formas seguir en un nivel con las nuevas tecnologías manejando y procesando grandes datos para así tener una conectividad a nivel nacional.

Unas de las ventajas que generan ganancia es la toma de decisiones en lo que es lo económico genera alto costo en las licencias del uso de software otras causas con mayor avance es el miedo al cambio de herramientas

La pollería Avikar depende de los ingresos obtenidos diariamente. Sin embargo, varias veces se desarrolla un trabajo sin conducir un funcionamiento adecuado en la mercadería que se compra o vende, ya que en esta empresa el control es ineficiente, debido a que cuando la mercadería llega, no se registra su ingreso, los empleados muchas veces consideran innecesario. Esto genera que no haya concordancia con lo que se solicita y lo que llega. La empresa presenta el problema de una mala coordinación de los procesos ya que no se cuenta con una base de datos confiable y segura que almacene el ingreso y salida de la cantidad del producto.

Además, no se tiene una correcta agilización del proceso de ventas pues hay una gran espera en la atención lo que genera gran punto de incomodidad para los clientes quienes acuden a la empresa.

Luego de ver el problema de la empresa se formula la siguiente pregunta ¿De qué manera la implementación de un sistema web la gestión de venta de Avikar, mejora la calidad del servicio??

Por lo tanto, como objetivo general Implementar una aplicación web para la gestión de venta de pollo Avikar Sullana. Con esto lograr optimizar los procesos de la empresa para beneficiar los usuarios y clientes.

La problemática actual en Avikar está en el proceso de ventas, el movimiento del negocio se lleva todo de manera manual pero no es adecuada, todos los movimientos de las ventas del día se registran en cuadernos la cual tienen muchos errores, fallas al momento de pasar apuntes, registrar los pedidos.

En cuanto a las boletas de venta son llenadas de forma manual lo cual genera pérdida de tiempo en atención al cliente, sobre todo a la hora de pagar o hacer la boleta en la caja, no permitiendo que los clientes sean atendidos de manera rápida y sencilla y genera una insatisfacción al mismo.

No se lleva el control adecuado del pollo vivo y pelado ya que son apuntados en otro cuaderno, genera pérdidas de dicho producto, afecta a la empresa económicamente.

Por lo consiguiente la pollería, necesita mejorar urgentemente. Requiere sistematizar sus procesos para la gestión, mejorara de la administración de las ventas del control de pollo vivo, pelado. Obtendrá una mejor utilidad en todo su movimiento que hace diariamente. La aplicación propuesta se

Hace necesaria para que así facilite todas sus actividades de manera confiable, precisa, segura.

Implementar de un sistema web para la gestión de ventas de Avikar S.A.C Sullana, para mejorar el control de ventas del producto

Almacenar la información en una base de datos del registro y venta del control de la empresa del producto

Diseñar interfaces que puedan ser fáciles a los usuarios para su control del sistema.

La justificación de la presente aplicación sustenta porque hoy la evolución tecnológica es importante para toda empresa comercial que quiere mejorar en sus procesos de atención, tener una aplicación web que permita

almacenar los procesos comerciales de un modo organizado para ver movimientos del control del producto que sale, entra en la empresa.

En toda empresa que se dedica a la venta es muy importante, tener la implementación de una aplicación web que esto le permita manejar los movimientos y procesos comerciales de sus ventas, con la implementación de esta aplicación web de Avikar Sullana que se lograría mejorar procesos de venta para brindar un buen servicio a los clientes, para mejorar el trabajo del personal de cálida del manejo de datos de información dela empresa que requiere de la implementación para tener una mejor toma decisiones con lo que afectara de hecho a las ganancias que tiene la empresa porque también el sistemas reducirá las fallas que existes en los procesos manuales de venta.

También con la aplicación web se lograría que los comprobantes de pago sean hechos por la aplicación web por lo cual se minoraría las boletas que se compran diariamente que se da en cada pago.

REVISIÓN LITERARIA.

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Antecedentes a nivel Internacional.

Landívar R. y Christian G. (1), En el año 2015, en su Tesis de grado para la obtención del Título de Ingeniero Informático, titulada “diseño e implementación de un sistema web para compra y venta de flores en la empresa floraltime” de la Universidad Central del Ecuador. Donde no especifica población, pero si describe las ventajas que supone una aplicación en la plataforma web, al migrar un sistema de entorno de trabajo basado íntegramente en aplicaciones de escritorio a la plataforma web, donde concluye. Las técnicas y herramientas utilizadas en el desarrollo del sistema la cual tomó por objetivo Realizar el levantamiento de la situación de los procesos para luego implementar un sistema web que esté de acuerdo a sus objetivos y satisfaga las necesidades de la empresa, automatizando los procesos con la ayuda las tecnologías que facilite el acceso a la información y la toma de decisiones.

Soulberto L. (2), en el año 2014, estudiante de la Universidad de Oriente de Venezuela en su monografía denominada “El analista de sistemas y el paradigma estructurado”, describe sobre el análisis y diseño de sistemas se refiere al proceso de examinar la situación de una empresa con el propósito de manejarla con métodos y procedimientos adecuados de lo cual concluye lo siguiente: Para el desarrollo de un sistema se debe planificar, el levantamiento inicial de información y el estudio en detalle del sistema actual para luego recomendar o estructurar las especificaciones necesarias para el nuevo sistema; y el diseño que consiste en llevar a cabo la clasificación de la información, en esta investigación describe cada uno de los

procedimientos que se debe tomar en cuenta al momento de planificar un proyecto, la etapa de recojo de información, planificación, diseño y elaboración de un sistema informático y se debe tomar en cuenta al momento de analizar la información necesaria de una empresa para poder proponer mejoras o modificar los actuales para que así aumente el desempeño de los departamentos dentro de la organización.

2.1.2. Antecedentes a nivel Nacional.

Salas A. (3), en el año 2017, La presente tesis está desarrollada bajo la línea de investigación: Implementación de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) para la mejora continua en las Organizaciones del Perú de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; tuvo como objetivo Realizar la implementación de un Sistema web de compra y venta para la Distribuidora Salas. Huarmey– 2017; que ayude a mejorar el control de los procesos que se realizan en la empresa.; la investigación fue cuantitativa desarrollada con el diseño no experimental, transaccional – descriptivo la población fue de 40 colaboradores de la empresa y la muestra seleccionada fue 20 de ellos; para la recolección de datos se utilizó el instrumento del cuestionario mediante la técnica de la encuesta, los cuales arrojaron los siguientes resultados: en la dimensión de satisfacción del sistema actual se observó que el 70%, NO acepta, a los procesos que tiene la empresa, con respecto a la segunda dimensión necesidad de un sistema web de compra y venta, se observó que el 70%, SI tiene la necesidad de implementación del modelo del sistema de información que ayude a mejorar la gestión de la información. Estos resultados coinciden con las hipótesis específicas y en consecuencia confirma la hipótesis general, quedando a si demostrada y justificada la

investigación de Implementación de un sistema web de compra y venta para la distribuidora salas.

Johanna R.(4), en el año 2013, en su tesis para optar el Título de Ingeniero Informático, titulada “análisis, diseño e implementación de un sistema de información para una tienda de ropa con enfoque al segmento juvenil” de la Universidad Católica del Perú. En este trabajo de tesis no especifica población, pero presenta el desarrollo de un sistema de información que permite gestionar las ventas y el almacén de ventas, la cual concluye lo siguiente: Que un sistema de venta ayuda a organizar, controlar y administrar los productos con los que cuenta una empresa, se logra automatizar las ventas y mejorar la atención a los clientes. El sistema presenta los siguientes módulos: El módulo de ventas, El módulo de inventario de ventas y el módulo de catálogo en línea. Para lograr los objetivos del presente proyecto, propone formalizar las reglas del negocio, la elaboración de un prototipo de la posible solución, la definición de la arquitectura y la validación del sistema. En la primera sección presenta: la identificación del problema, los objetivos específicos, los resultados esperados, las metodologías de gestión de proyectos y de desarrollo de software. También se analizan herramientas similares existentes en el mercado y se justifica la realización del presente proyecto, se identifican: los requerimientos del sistema, los actores, módulos, clases de análisis, el diseño de la interfaz de usuario, la arquitectura de la solución, las principales características de la construcción y se describen las pruebas que se realizarán. Finalmente, se presentan las conclusiones y las recomendaciones para trabajos futuros.

2.1.3. Antecedentes a nivel Regional.

Cornejo M. (5), en el año 2018, en la presente tesis fue desarrollada bajo la línea de investigación de Implementación de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), para la mejora continua de la calidad en las organizaciones del Perú, de la Escuela de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Sede en Piura. La investigación tuvo como objetivo realizar la propuesta del Sistema de Gestión de Ventas para la Implementación de Software para la automatización del proceso de ventas de la Librería Bazar Copipress Talara; 2018. El tipo de investigación es cuantitativa, de nivel descriptivo, diseño de tipo no experimental y de corte transversal. La población y muestra de la presente investigación estuvo constituida por 20 personas conformada por 3 integrantes del área administrativo, 3 del área de contabilidad, 5 del área de servicios generales, 4 para la sección de ventas y 5 para el área de compras de productos. Los resultados obtenidos en el primer nivel de aceptación con respecto a la propuesta de Implementación del Sistema de Ventas; el 50% del personal encuestado indicaron que sí están de acuerdo con la propuesta planteada. En la segunda dimensión correspondiente al nivel de conocimiento de las TIC y sistemas informáticos el 100% del personal encuestado manifiestan que Sí tienen conocimiento sobre las TIC (el personal que trabaja cuentan con nivel de estudio técnico en computación informática) Estos resultados coinciden con la hipótesis planteada, por lo que esta hipótesis queda demostrada y aceptada. Con ello la investigación queda debidamente justificada en la necesidad de realizar la Implementación de Software para la Automatización del Proceso de Ventas de la Librería Bazar Copipress – Talara.

Ortega M.(6), en el año 2014, en su tesis para optar el Título de Ingeniero Informático, titulada “Implementación de una aplicación web para la gestión de expedientes de ventas para los productos de

telefonía del Perú S.A.A”. En el presente trabajo de investigación tiene por finalidad desarrollar una aplicación web de gestión de expedientes de ventas para los productos de Telefónica del Perú S.A.A., bajo un entorno web y haciendo uso de una metodología ágil, como es en este caso XP (Programación Extrema), El proyecto final gestiona las ventas diarias, que realizan., las franquicias llamadas agencias, que están autorizadas a vender los servicios de la oficina principal llamada Telefónica del Perú S.A.A. por medio de los agentes de venta a través de un documento llamado expediente de ventas. De esta manera la aplicación web puede adaptarse a diferentes realidades que se laboran diariamente al gestionar ventas, esto se hace con la finalidad de reducir quejas por los clientes y dar cada día una mejor imagen a la empresa, haciendo ceñimiento diario de los estados de las ventas, y que permita cumplir con objetivos y disminuir penalidades que causan perdidas a las agencias como a la oficina principal. Con la implementación de la aplicación web, facilita a los usuarios finales hacer evaluaciones y proyecciones a través de las gráficas progresivas y gráficas de tendencia, así mismo ver de manera clara los pagos realizados por la oficina principal a las agencias y estas a sus agentes de ventas. Esta aplicación está proyectada a las agencias y oficina principal de la ciudad de Piura, pudiendo ser posteriormente aplicado en otros departamentos o ciudades a nivel nacional

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Información de la Institución.

2.2.1.1. Rubro de la empresa.

- Ubicación: AV.SANTA CRUZ 904 ELOBRERO
- Ciudad: SULLANA
- Empresa: AVIKAR
- Jefe: FERNANDO BARRANZUELA

2.2.1.2. Historia.

La pollería Avikarse creó en el año 2004 con su actual dueño Fernando Barranzuela, contando con un personal de 7 personas un sistema de atenciones de una secretaria, 3 vendedoras, 3 personas en camal desde que se inició su sistema de ventas manual. Es una empresa integra y correcta dedicándose a la venta de pollo vivo y pelado hasta el día de hoy.

Cuenta con el área administrativa que son dos secretarias cual tienen el proceso de compra y venta de pollo vivo y pelado, lo que es cobranza y apuntes del libro diario.

Camal: Donde reparten el pollo a clientes, tienda y stock.
Tienda: Donde se vende pollo. Incluye caja chica.

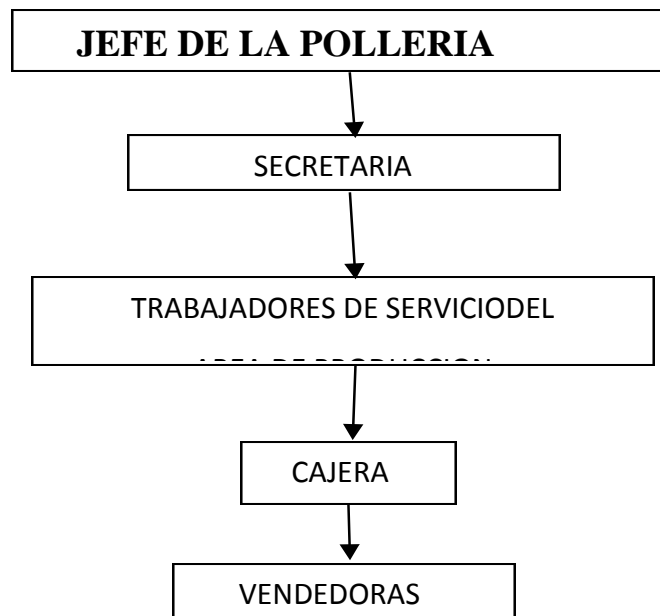
2.2.1.3. Misión.

La visión de la empresa Avikar es ser una empresa líder en su rama de ventas del producto avícola en Sullana, y tener una experiencia y calidad a nivel regional y nacional para si su mayor calidad para nuestros clientes.

2.2.1.4. **Visión.**

La misión de la empresa es velar por el bienestar de sus clientes dándole a conocer la mejor atención dispuesta por la empresa. Somos una empresa con una calidad alta, crecemos cada día en este lugar comercial.

2.2.1.5. **Organigrama. (DISI).**



2.2.2. Las tecnologías de información y comunicación.

2.2.2.1. Definición de las TIC.

La comunicación ha sido clave en el desarrollo de las culturas y de las relaciones entre los hombres y las sociedades. Pero es quizás el final del siglo veinte y los primeros años del veintiuno los que de una manera más contundente han experimentado grandes cambios.

Pero con estas tecnologías ocurre lo mismo que con las anteriores no son nuevas:

que no son más que una herramienta de comunicación, es decir, un instrumento para difundir información de emisores a receptores. Lo que sí es nuevo es que esta forma de comunicarse aparece estimulada por la convergencia de las telecomunicaciones, la informática y la industria de contenidos en una sola

plataforma tecnológica que permite que las experiencias comunicacionales y los procesos de interrelación alcancen una difusión y una multiplicación en la sociedad globalizada, gracias a los sistemas de transmisión como los satélites o

la fibra óptica, pero sobre todo, a la posibilidad de transmitir mensajes digitales de todo tipo (textos, imágenes, sonidos, videos) por la Red(7).

2.2.2.2. Características Principales de las TIC.

Estas tecnologías están cambiando la manera de interactuar y relacionarse en todos los ámbitos de la sociedad:

Laboral y empresarial. Económico y social.

Educativo y ocio.

Científico y tecnológico (8).

Las tecnologías de información y las comunicaciones son una parte de las tecnologías emergentes que hacen referencia a la utilización de medios informáticos para almacenar, procesar y difundir todo tipo de información en las distintas unidades o departamentos de cualquier organización.

Utilizando eficientemente las TICs se pueden obtener ventajas competitivas, pero es preciso encontrar procedimientos acertados para mantener tales ventajas como una constante, así como disponer de recursos y recursos alternativos de acción para adaptarlas a las necesidades del momento, pues las ventajas no siempre son permanentes.

Las TICs representan una herramienta importante en los negocios, sin embargo, el implementar un sistema de información no garantiza que ésta obtenga resultados de manera automática o a largo plazo.

En la implementación de un sistema de información intervienen muchos factores, siendo uno de los principales el factor humano. Es previsible que

ante una situación de cambio el personal se muestre renuente a adoptar los nuevos procedimientos o que los desarrolle plenamente y de acuerdo con los lineamientos que se establecieron. Por esta razón es necesario hacer una planeación estratégica tomando en cuenta las necesidades presentes y futuras de la empresa. Así como una investigación preliminar y estudio de factibilidad del proyecto que deseamos (8).

2.2.2.3. Las TIC más utilizadas en las empresas.

Las tic facilita el trabajo de presentar el producto a los clientes y conseguir ventas de muchas maneras distintas. por ejemplo:

- El correo electrónico nos permite enviar todo tipo de información y comunicados a nuestros clientes. Podemos enviarles un catálogo de productos, una felicitación de navidad o un boletín de noticias, sin prácticamente ningún coste. Las TIC lo hacen posible.
- Una página web donde exponer nuestros productos permite que los clientes interesados encuentren nuestros productos fácilmente en Internet y contacten con nosotros. También permite transmitir al mundo nuestra filosofía de empresa.
- Un sistema de gestión de clientes informatizado (también conocido por sus siglas en inglés como CRM) nos permite conocer mejor a nuestros clientes, analizando sus hábitos y su historial de compras. Así podemos planificar mejor nuestras acciones de venta y

también gestionar de forma eficaz de las diferentes áreas de negocio de la empresa (9).

2.2.2.4. Beneficios que aportan las TIC.

El beneficio de las TIC dependerá, en gran medida, de cómo las use una determinada comunidad y cuánta importancia les otorgue en su desarrollo. De todos modos, parece claro que vivimos en tiempos en los que la máxima creatividad del hombre puede marcar la diferencia, porque la nueva economía ya no está tan centrada en los recursos naturales ni en las materias primas, sino en los flujos electrónicos de información. En esos términos, los beneficios podrían ser los siguientes:

- Facilitan las comunicaciones.
- Eliminan las barreras de tiempo y espacio.
- Favorecen la cooperación y colaboración entre distintas entidades.
- Aumentan la producción de bienes y servicios de valor agregado.
- Potencialmente, elevan la calidad de vida de los individuos.
- Provocan el surgimiento de nuevas profesiones y mercados.
- Reducen los impactos nocivos al medio ambiente al disminuir el consumo de papel y la tala de árboles y al

reducir la necesidad de transporte físico y la contaminación que éste pueda producir.

- Aumentan las respuestas innovadoras a los retos del futuro.
- La internet, como herramienta estándar de comunicación, permite un acceso igualitario a la información y al conocimiento (10).

2.2.3. Teoría relacionada con la Tecnología de la investigación

2.2.3.1. Software

El software puede definirse como todos aquellos conceptos, actividades y procedimientos que dan como resultado la generación de programas para un sistema de computación. El objetivo de un buen software es aumentar las posibilidades de que ese se desarrolle a tiempo y de que tenga una mayor efectividad en cuanto a costos debido a una utilización más eficiente del personal y los recursos, el software puede clasificarse en tres formas distintas; operativo, para desarrollo, para diagnóstico (11).

Clasificación del Software

El software operativo también puede dividirse en dos categorías adicionales: programas de aplicación y sistemas operativos. Los programas de aplicación están diseñados para cumplir con funciones o requerimientos específicos. Los programas ejecutivos que supervisan la secuencia y

procesamientos de los programas y de aplicación en el sistema de micro procesamiento constituyen el software operativo.

El software para desarrollo de programas lo constituyen los programas que traducen los programas de aplicación escritos en lenguajes como Basic o Fortan a un lenguaje que resulte aceptable para el microprocesador. Los enunciados como GO TO, READ, IF, etc. Que generalmente se encuentran estos lenguajes, son traducidos en instrucciones de micro procesamiento cuyo formato incluye exclusivamente unos y ceros (11).

Proceso para desarrollo de software

El procedimiento básico para el desarrollo del Software puede dividirse en varias etapas.

- El problema para definir se debe conocer el alcance del problema y determinar la utilidad del microprocesador.
- Determinación de solución hablando en términos generales podrán utilizar varios enfoques debe seleccionarse aquel que resulte un poco efectivo en cuanto a costos.
- Identifica etapas de solución y arreglo por un orden lógico equivale a un esquema en el mundo del Software como diagrama de flujo y siempre efectuarse una transcripción de este diagrama.

- Programa y codificación se ha aprendido que hay distintos enfoques utilizados en la preparación de programas de aplicación debe inscribirse o codificarse en un lenguaje particular lenguaje que debe traducirse posteriormente de lenguaje de microprocesador un lenguaje de máquina.
- Corrida de programa existen varias opciones de selección de enfoque debe a la verificación operacional. El programa enfoques que se describen posteriormente en el usuario el enfoque seleccionado independientemente deberá depurar el programa modificarlo en totalidad con todos los cambios extensos sean necesario
- Registro de memoria si funciona el programa. Estará listo para que el usuario programe un programa y registre el programa final en la memoria
- Validación a continuación del programa se integra a prueba y valida en su configuración final el programador obtiene y documenta el software.
- revisión del programa el mantenimiento de programa se lleva a cabo en la última etapa revisión para detección de errores Y modificación para ajustar en el programa a cambios de interfaces externas y actualizaciones de sistema alcance Dependiendo los cambios que podría ser útil y repetir una de las etapas anteriores(19).

2.2.4. Sistemas de información.

2.2.4.1. Tecnología Web

Las tecnologías Web sirven para acceder a los recursos de conocimiento disponibles en Internet o en las Entrantes utilizando un navegador. Están muy extendidas por muchas razones: facilitan el desarrollo de sistemas de Gestión del Conocimiento, su flexibilidad en términos de escalabilidad, es decir, a la hora de expandir el sistema; su sencillez de uso y que imitan la forma de relacionarse de las personas, al poner a disposición de todos el conocimiento de los demás, por encima de jerarquías, barreras formales u otras cuestiones(12).

2.2.4.1.1. Características de las tecnologías Web

Páginas dinámicas de cliente o deservidor

Servidor a: Una aplicación informática o programa que realiza algunas tareas en beneficio de otras aplicaciones llamadas clientes. Algunos servicios habituales son los servicios de archivos, que permiten a los usuarios almacenar y acceder a los archivos de una computadora y los servicios de aplicaciones, que realizan tareas en beneficio directo del usuario final. Este es el significado original del término. Es posible que un ordenador cumpla simultáneamente las funciones de cliente y de servidor (13).

Páginas dinámicas de cliente o servidor

- El navegador es una aplicación que interpreta HTML.
- Puede tener insertados otros lenguajes, como java y JavaScript.
- A través de plugins puede contener elementos multimedia.
- La llamada a un servidor remoto solo descarga los archivos en memoria.
- Todo el proceso se realiza en el ordenador del usuario (14).

2.2.5. Programación extrema (Extreme Program, XP)

Es una metodología ágil centrada en potenciar las relaciones interpersonales como clave para el éxito en desarrollo de software, promoviendo el trabajo en equipo, preocupándose por el aprendizaje de los desarrolladores, y propiciando un buen clima de trabajo. XP se basa en realimentación continua entre el cliente y el equipo de desarrollo, comunicación fluida entre todos los participantes, simplicidad en las soluciones implementadas y coraje para enfrentar los cambios. XP se define como especialmente adecuada para proyectos con requisitos imprecisos y muy cambiantes, y donde existe un alto riesgo técnico (15).

2.2.6. Lenguaje de modelado unificado (UML).

2.2.6.1. Definición.

UML es una herramienta propia de personas que tienen conocimientos relativamente avanzados de programación y es frecuentemente usada por analistas funcionales (aquellos que definen qué debe hacer un programa sin entrar a escribir el código) y analistas-programadores (aquellos que, dado un problema, lo estudian y escriben el código informático para resolverlo en un lenguaje como Java, C#, Python o cualquier otro). Por tanto, si estás dando tus primeros pasos en programación, te recomendaríamos que te olvides de UML hasta que tengas unos conocimientos mínimos como uso de condicionales, bucles, y conocimiento de la programación orientada a objetos. Esto es solo una recomendación, en realidad prácticamente cualquier persona puede usar UML, incluso podría usarse para realizar esquemas o documentación de procesos que no tengan que ver con la informática(16).

2.2.6.2. Versiones UML.

Los antecedentes de UML se sitúan en la década de los 90 con distintos estándares para modelado de software, no obstante podemos hablar de dos grandes versiones:

UML 1.X (comprende UML 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5): desde finales de los 90 se empezó a trabajar con el estándar UML. En los años sucesivos fueron apareciendo nuevas versiones que introducían mejoras o ampliaban a las anteriores.

UML 2.X (comprende UML 2.1 hasta UML 2.5, 2.6, etc.): en torno a 2005 se difundió una nueva versión de UML a la que podemos denominar UML 2.X. Comprenden varias revisiones.

UML 3.X: evolución que se espera para UML 2.X (16).

2.2.6.3. Herramientas o programas para trabajar con UML.

Se puede aplicar en el desarrollo de software entregando gran variedad de formas para dar soporte a una metodología de desarrollo de software (17).

DIA.

Dia es un programa de creación de diagramas basado en GTK+ bajo la licencia GPL. Está inspirado en el programa comercial de Windows 'Visio', y puede ser usado para dibujar muchos tipos diferentes de diagramas. Dispone de una serie de extensiones para ayudar en la elaboración de diagramas entidad-interrelación, UML, flujo de datos, diagramas de red, y un largo. etc(17).

UMBRELLO.

Guarda la estética común a todos los programas desarrollados para y por KDE, por lo que si estás acostumbrado a trabajar en este escritorio o con algunos de sus programas principales no te costará adaptarte al mismo, aunque como todos sabemos igual puede funcionar el Gnome. También soporta la generación de

código a partir del modelo de elementos y los diagramas para un gran número de lenguajes (17).

BOUML

Es un software multiplataforma, capaz de generar código automáticamente (en IDL, C++, Java y PHP) a partir de los diagramas. Se pueden diseñar diagramas de secuencias, de clases, casos de uso, etc (17).

ARGO UML

Funciona en casi cualquier plataforma ya que corre sobre Java, es fácilmente extensible, y también tiene una curva de aprendizaje media-rápida.

Entre sus características podemos decir que tiene:

- Soporte para bases de datos
- Exporta los diagramas a distintos formatos
- Generación de código (parcial)
- Soporte cognitivo (17).
- Objetivos de .UML
- Proporcionar a los usuarios un lenguaje de modelado visual reusable para desarrollo e intercambio de modelos significativos
- Proporcionar mecanismo de extensión y especialización
- Ser independiente del proceso de desarrollo y de los lenguajes de programación
- Proporcionar una base formal para entender el lenguaje de modelado

- Fomentar el crecimiento del mercado de las herramientas.
- Soportar concepto de desarrollo de alto nivel
Cómo puede hacer colaboraciones framework, patterns, y componentes
- Integrar las mejores tácticas utilizadas hasta el momento
- UML entenderse como un estándar para modelado y no como estándar de procesos de software, Aunque debe ser aplicado en el contexto de un proceso de experiencia ha mostrado que organizaciones diferentes y dominio del problema Diferentes requieren diferentes procesos (18).

2.2.7. Sistema Web.

2.2.7.1. Concepto.

Los conceptos de internet y web a menudo se confunden y se tiende a creer que son los mismos, pero en realidad son diferentes. Internet engloba las tecnologías que hacen posible que los ordenadores ubicados en diferentes lugares del mundo se conectan entre sí puedan compartir información a esta conexión es posible mediante cables, módems, líneas telefónicas, routers, protocolos, etc. A todo ese conjunto de tecnologías se llama internet y proporciona (19).

2.2.7.2. Las Aplicaciones Web.

Trabajan con bases de datos que permiten procesar y mostrar información de forma dinámica para el usuario.

Los sistemas desarrollados en plataformas Web tienen marcadas diferencias con otros tipos de sistemas, lo que lo hacen muy beneficioso tanto para las empresas que lo utilizan, como para los usuarios que operan en el sistema (20).

2.2.7.3. Tipo de aplicaciones web.

Aplicación web estática

Las aplicaciones web dinámicas son mucho más complejas a nivel técnico. Utilizan bases de datos para cargar a información, y estos contenidos se van actualizando cada vez que el usuario accede a la web app. Generalmente cuentan con un panel de administración (llamado CMS) desde dónde los administrados pueden corregir o modificar los contenidos, ya sean textos o imágenes. Los lenguajes PHP y ASP son los más comunes porque permiten una buena estructuración del contenido.

El proceso de actualización es muy sencillo y ni siquiera necesita entrar en el servidor para modificarlo. Además de que permite implementar muchas funcionalidades como foros o bases de datos.

Aplicación web estática

Por regla general suelen estar desarrolladas en HTML y CSS. Aunque también pueden mostrar en alguna parte de la aplicación web objetos en movimiento como por ejemplo banners, GIF animados, vídeos, etc. También se puede hablar de desarrollo de aplicaciones web con jQuery y Ajax.

Además, modificar los contenidos de las apps estáticas no es sencillo. Para hacerlo, habría que descargar el HTML modificarlo y volver a subirlo al servidor. Y esos cambios sólo puede hacerlos el web master o la empresa de desarrollo que programó y diseñó la web app. O buscar un profesional para sustituir a ese equipo (21).

Tienda virtual o comercio electrónico

Si por el contrario la aplicación web es una tienda o comercio digital, podemos decir que el desarrollo tenderá a aparecerse al de un m-commerce o un e-commerce. El desarrollo es más complicado porque debe permitir pagos electrónicos a través de tarjeta de crédito, PayPal, u otro método de pago. En estos el desarrollador también deberá crear un panel de gestión para el administrador.

Portal webapp

Con portal nos referimos a un tipo de aplicación en el que la página principal permite el acceso a diversos apartados, categorías o secciones. Puede haber de todo: foros, chats, correo electrónico, un buscador, zona de acceso con registro, contenido más reciente, etc(21).

Aplicación web animada

Al hablar de animación, lo asociamos a la tecnología FLASH. Este tipo de programación permite presentar contenidos con efectos animados. Permite también diseños más creativos y modernos. Es una de las tecnologías más utilizadas por diseñadores y creativos. El inconveniente del desarrollo de aplicaciones web animadas es que para temas de posicionamiento web y optimización SEO. Este tipo de tecnología no es la más adecuada ya que los buscadores no pueden leer correctamente las informaciones (21)

Aplicación web con “Gestor deContenidos”

En el caso de aplicaciones web en las que el contenido se debe ir actualizando continuamente. Se necesitará instalar un gestor de contenidos (CMS) a través del que el administrador puede ir realizando los cambios y actualizaciones él mismo.

Estos gestores son intuitivos y muy sencillos de gestionar. Algunos ejemplos de gestores de contenidos son:

WordPress: Sin duda es el más extendido de los gestores de contenidos. Existe mucha información en la red, tutoriales y guías para personalizarlo, entenderlo y además es gratuito.

Joomla: Es el segundo en el top CMS, tras WordPress. Aunque no goza de tantos usuarios si que tiene una comunidad potente.

Drupal: Es un CMS de software libre. Es muy adaptable, y recomendado especialmente para generar comunidades (21).

Framework para aplicaciones web

Los frameworks de lado servidor (es decir, "los frameworks de aplicaciones web") son frameworks software que hacen más fácil escribir, mantener y escalar aplicaciones web. Proporcionan herramientas y bibliotecas que simplifican tareas comunes de desarrollo web, incluyendo enrutado de URLs a los manejadores apropiados, interacción con bases de datos, soporte de sesiones y autorizaciones de usuario, formateado de la salida (ej, HTML, JSON, XML), y mejora de la seguridad contra los ataques web (22)

2.2.8. Lenguaje de programación.

2.2.8.1. PHP.

Un lenguaje de lado del servidor es aquel que se ejecuta en el servidor web, justo antes de que se envíe la página a través de Internet al cliente. Las páginas que se ejecutan en el servidor pueden realizar accesos a bases de datos, conexiones en red, y otras tareas para crear la página final que verá el cliente. El cliente solamente recibe una página con el código HTML resultante de la ejecución de la PHP. Como la página resultante contiene únicamente código HTML, es compatible con todos los navegadores.

PHP se escribe dentro del código HTML, lo que lo hace realmente fácil de utilizar, al igual que ocurre con el popular

ASP de Microsoft, pero con algunas ventajas como su gratuidad, independencia de plataforma, rapidez y seguridad. Cualquiera puede descargar a través de la página principal de PHP www.php.net y de manera gratuita, un módulo que hace que nuestro servidor web comprenda los scripts realizados en este lenguaje. Es independiente de plataforma, puesto que existe un módulo de PHP para casi cualquier servidor web. Esto hace que cualquier sistema pueda ser compatible con el lenguaje y significa una ventaja importante, ya que permite portar el sitio desarrollado en PHP de un sistema a otro sin prácticamente ningún trabajo(23).

2.2.8.2. JavaScript.

JavaScript es el lenguaje interpretado más utilizado, principalmente en la construcción de páginas Web, con una sintaxis muy semejante a Java y a C. Pero, al contrario que Java, no se trata de un lenguaje orientado a objetos propiamente dicho, sino que éste está basado en prototipos, ya que las nuevas clases se generan clonando las clases base (prototipos) y extendiendo su funcionalidad.

El código JavaScript en la parte del cliente y analiza la herencia de las API, la API DOM de Nivel 2 y los estándares emergentes, como el objeto XMLHttpRequest(24).

JavaScript en el lado servidor

Netscape introdujo una implementación de script del lado del servidor con Netscape Enterprise Server, lanzada en diciembre de 1994 (poco después del lanzamiento de JavaScript para

navegadores web). A partir de mediados de la década de los 2000, ha habido una proliferación de implementaciones de JavaScript para el lado servidor. Node.js es uno de los notables ejemplos de JavaScript en el lado del servidor, siendo usado en proyectos importantes (25).

Características

Su sintaxis es similar a la usada en Java y C, al ser un lenguaje del lado del cliente este es interpretado por el navegador, no se necesita tener instalado ningún Framework.

- Variables: `var = "Hola",n=103`
- Condiciones: `if(i<10){ ... }`
- Ciclos: `for(i; i<10; i++){ ... }`
- Arreglos: `varmiArreglo = new Array("12", "77", "5")`
- Funciones: Propias del lenguaje y predefinidas por los usuarios
- Comentarios para una sola línea: `//Comentarios`
- Comentarios para varias líneas:
`/* Comentarios
*/`
- Permite la programación orientada a objetos:
`document.write("Hola");`
- Las variables pueden ser definidas como: `string`, `integer`, `flota`, `boolean` simplemente utilizando `"var"`. Podemos usar `"+"` para concatenar cadenas y variables (26).

2.2.9. Base de datos.

2.2.9.1. Definición.

Desde el punto de vista informático, la base de datos es un sistema formado por un conjunto de datos almacenados en discos que permiten el acceso directo a ellos y un conjunto de programas que manipulen ese conjunto de datos.

Cada base de datos se compone de una o más tablas que guarda un conjunto de datos. Cada tabla tiene una o más columnas y filas. Las columnas guardan una parte de la información sobre cada elemento que queramos guardar en la tabla, cada fila de la tabla conforma un registro(27).

Características

- Independencia lógica y física de los datos.
- Redundancia mínima.
- Acceso concurrente por parte de múltiples usuarios.
- Integridad de los datos.
- Consultas complejas optimizadas.
- Seguridad de acceso y auditoría.
- Respaldo y recuperación.
- Acceso a través de lenguajes de programación estándar(27).

2.2.9.2. Tipos de Base de Datos.

Existen diferentes maneras de ordenar y organizar la información para que este sea accesible para nosotros. No existe el sistema de ase de datos perfecto: hay que elegir aquella estructura que mejor se adapte a nuestras necesidades. Los siguientes son los tipos más comunes:

- Las bases de datos jerárquicas construyen una estructura de jerarquía con los datos que permite una estructuración muy estable cuando gestionamos una gran cantidad de datos muy interrelacionados.
- Las bases de datos en red derivan de las jerárquicas pero mejoran la gestión de datos redundantes manteniendo su rendimiento en consultas de datos.
- Las bases de datos transaccionales están diseñadas para el envío y recepción de datos a grandes velocidades y de forma continua. Su único fin es la recepción y envío de información, pero la gestión de almacenamiento o redundancia están fuera de su propósito.
- Las bases de datos relacionales son las más utilizadas en aplicaciones reales. La información se almacena siempre haciendo referencia a otra por lo que se facilita la gestión y su uso por personal no especialista. En este modelo el lugar y la forma donde se guarde la información es secundario.

- Las bases de datos orientadas a objetos han surgido como concepto tras la aparición de los sistemas de programación orientada a objetos.
- Las bases de datos documentales están especializadas en el almacenamiento de textos completos, por lo que facilitan el tratamiento informatizado de grandes cadenas de caracteres (26)

HIPÓTESIS.

3.1. Hipótesis general.

La implementación de un sistema web para la gestión de ventas de Avikar S.A.C Sullana, mejorara el servicio de atención a los clientes.

METODOLOGÍA.

4.1. Diseño de la Investigación.

Diseño documental, de tipo descriptivo, de campo

4.2. El tipo y nivel de la Investigación.

La investigación utilizada para el desarrollo del proyecto es de tres tipos: Investigación documental ya que se realiza el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo

principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, la investigación descriptiva por cuanto se hizo una descripción y análisis

de la situación objeto de estudio trabajando siempre sobre la realidad de los hechos y de campo porque se tuvieron que realizar visitas a la empresa e interrogar a sus trabajadores con el fin de recolectar toda la información necesaria para el desarrollo del sistema de información (28).

El diseño de la investigación se gráfica de la siguiente manera:



Donde:

M= Muestra.

O = Observación.

4.3. Población y muestra.

La población y muestra de este trabajo de investigación constituida por 22 trabajadores de la empresa Avikar 2017.

Sacando en un muestreo para resolver los procesos y conocimiento de todas las personas laborando en la organización. El estudio de la población sirve para sacar el objetivo que vas a desarrollar durante el proceso de las preguntas hechas

4.4. Técnicas e instrumentos.

Técnica.

La encuesta: De acuerdo con David J. dice la encuesta es el proceso en su conjunto, desde el establecimiento del cuestionario en función de los objetivos de investigación hasta la codificación de las respuestas obtenidas a partir de la muestra, donde el cuestionario es la herramienta específicamente diseñada para la administración de las preguntas, pudiendo estar organizado en escalas o índices, que a veces se extraen de la reproducción de ítems provenientes de test estandarizados y calculados(29).

Instrumentos.

Cuestionario: De acuerdo con Hernández R. nos dice tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir (30).

4.5. Procedimiento de recolección de datos.

La identificación de las fuentes de información, principales instrumentos para la recolección de datos de la empresa, a entender las características, luego se procedió a ver las características y requisitos que tuvo la encuesta para medir el cuestionario.

Generalmente, para obtener la información del participante, fue necesario la técnica de la encuesta que permitió ahorrar esfuerzo y tiempo.

Se seleccionó el personal para aplicar la encuesta se le entregó una hoja impresa. Se les dio libre opinión para que puedan transmitir sus ideas correctas completas y puntual. Se les explicó a qué iba dirigida la encuesta y en todo momento explicarle las dudas de las preguntas.

4.6. Definición operacional de las variables de estudio.

Tabla Nro. 1: Matriz de Operacionalización de la variable.

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores	Definición operacional
Implementación de un sistema web para la gestión de ventas en Avikar S.A.C. Sullana.	<p>Una implementación web Cada una de las páginas web que realizamos en Creando se basan en la constante comunicación con nuestros clientes para ofrecerles un producto diseñado a la medida de sus necesidades, adaptando diseño y programación a sus intereses (37).</p> <hr/> <p>Un sistema de venta es una aplicación, creado especialmente para agilizar los procesos de ventas, tiene los compuestos grupos y métodos de información y operaciones, que permitiera a la empresa mantener un control administrativo (38).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sistemaweb - Gestión de venta 	<ul style="list-style-type: none"> - Reportes rápidos - Satisfacción a los clientes - Capacidad de atención - Atención rápida - Facilidad en el registro de información 	<p>La implementación de un sistema web para la gestión de proceso de control de ventas es el proceso mediante el cual se desarrolla o pone en ejecución el sistema automatizado para la ayuda en la toma de decisiones, en la cual permite realizar las operaciones de venta en “AVIKAR” la eficacia se medirá, con mayor rapidez y exactitud</p>

4.7. Matriz de consistencia

Tabla Nro. 2: Matriz de consistencia.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>¿La implementación de un sistema web mejorara la gestión de venta en AvikarS?A.C Sullana?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Implementar un sistema web para la gestión de venta en avikar S.A.C Sullana.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar un análisis los procesos de la empresaAvikar. - Realizar el moldeamiento de losrequisitos del sistema de losprocesos. -Diagramar los procesos de la empresa a través del modelo UML. - Desarrollar el sistema de aplicación web que optimice la gestión de procesos. -Realizar pruebas del sistema de aplicación web. 	<p>La implementación de un sistema mejorara la gestión de venta en avikars.a.c Sullana.</p>	<p>Tipo:Cuantitativa.</p> <p>Nivel:Descriptiva.</p> <p>Diseño: No experimental, de corte transversal.</p>

4.8. Plan de análisis.

Procedimiento de recolectar datos para realizar la tabulación en open office, además se realizó al análisis de información que sirve para establecer las soluciones para tener en cuenta en la implementación de un sistema web para Avikar S.A.C Sullana.

4.9. Principios éticos.

Durante el desarrollo de la presente investigación denominada “Desarrollo de un software para la Gestión de Facturación de la Junta de Administración de Servicio de Saneamiento - San Vicente de P.R.”;He considerado en carácter estricto el acatamiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la Investigación. De manera similar, se ha respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas examinadas, importantes para estructurar el marco teórico.

RESULTADOS.

5.1. Resultados por Preguntas.

5.1.1. Dimensión 01: Nivel de Satisfacción de servicio

Tabla Nro. 3: Calidad de servicio.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la calidad de calidad utilizando el nivel de satisfacción de servicio de Avikar. Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	8	40
No	12	60
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree Usted que con el sistema actual brinda un servicio de calidad a los clientes?

Aplicado: Panta M; 2018.

En la Tabla Nro. 1 se observa que el 60% de los empleados encuestados consideró que No se brinda un servicio de calidad a los clientes; mientras el 40% indicó que Sí

Tabla Nro. 4: Seguridad de la información.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la seguridad de la información utilizando satisfacción de servicio en Avikar – Sullana -2018.

Alternativas	n	%
Si	6	30
No	14	70
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que la información se encuentra segura con el método tradicional de registro que tiene la avícola?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro.2 se observa que el 70% de los empleados encuestados consideró que No se encuentra segura la información; mientras el 30% indicó que Sí.

Tabla Nro. 5: Método utilizado

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el método utilizado para los procesos de satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana -2018.

Alternativas	n	%
Si	5	25
No	15	75
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que el método utilizado para los procesos es eficiente?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 3 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que No es eficiente el método utilizado para los procesos; mientras el 25% indicó que Sí.

Tabla Nro. 6: tiempo del método del sistema actual.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el tiempo del método utilizado para los procesos de satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana -2018.

Alternativas	n	%
Si	14	20
No	6	80
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que pierde tiempo utilizando el método tradicional en los procesos realizados?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 4 se observa que el 80% de los empleados encuestados consideró que No se ahorra tiempo al realizar los procesos realizados utilizando el sistema de gestión actual; mientras el 20% indicó que Sí.

Tabla Nro. 7: Imagen de la empresa.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la imagen de la empresa utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana -2018.

Alternativas	n	%
Si	3	15
No	17	85
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando el sistema actual mejora la imagen de la empresa?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 5 se observa que el 85% de los empleados encuestados consideró que no ha mejorado la imagen institucional utilizando el sistema actual; mientras el 15% indicó que Sí.

Tabla Nro. 8: Seguridad y Reportes eficientes.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la seguridad y eficiencia de reportes utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana-2018.

Alternativas	n	%
Si	5	25
No	15	75
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que es eficiente y seguro los reportes generados por el sistema actual?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 6 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que no son seguros y eficientes los reportes que emite el sistema actual; mientras el 25% indicó que Sí.

Tabla Nro. 9: Adaptación a las necesidades.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la adaptación a las necesidades utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana -2018.

Alternativas	n	%
Si	8	40
No	12	60
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que el sistema actual se adapta a las necesidades de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 7 se observa que el 60% de los empleados encuestados consideró que No se adapta a las necesidades de la Avícola; mientras el 30% indicó que Sí.

Tabla Nro. 10: Mejora de procesos.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la mejora de procesos utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana -2018

Alternativas	n	%
Si	6	30
No	14	70
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Usted cree que han mejorado los procesos en la distribuidora utilizando el sistema actual?

Aplicado: Panta M; 2018.

En la Tabla Nro. se observa que el 70% de los empleados encuestados consideró que No han mejorado los procesos en la Avícola utilizando el sistema actual; mientras el 30% indicó que Si

Tabla Nro. 11: Sistema manejable.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la interfaz del usuario utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana -2018

Alternativas	n	%
Si	10	50
No F	10	50
Total u	20	100

fuelle: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que el sistema actual es amigable y fácil de entender en la Avícola?

Aplicado: Panta M; 2018.

En la Tabla Nro. 9 se observa que el 50% de los empleados encuestados consideró que No es amigable y fácil la interfaz del sistema actual que se utiliza en la Avícola; mientras el 50% indicó que Sí.

Tabla Nro. 12: Satisfacción del usuario.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la satisfacción del usuario utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana –2018

Alternativas	n	%
Si	9	45
No	11	55
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Usted está satisfecho con el sistema actual que utiliza la Avícola?

Aplicado: Panta M; 2018.

En la Tabla Nro. 10 se observa que el 55% de los empleados encuestados consideró que No están satisfechos con el sistema actual que se utiliza la Avícola; mientras el 45% indicó que Sí.

5.1.2. Dimensión 02: Nivel de Satisfacción con Respecto al Sistema Actual

Tabla Nro. 13: Necesidad de un sistema web gestión de venta.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la necesidad de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar-Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	1	75
No	5	25
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la distribuidora Salas.; para responder a la pregunta ¿Cree que es necesario desarrollar un sistema web de compra y venta?

Aplicado: Panta M; 2018.

En la Tabla Nro. 11 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que, Si es necesario desarrollar un sistema de web de compra y venta, mientras que el 25% indicó que no.

Tabla Nro. 14: Atención rápida y eficiente.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la atención rápida y eficiente a través de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	16	80
No	4	20
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar; para responder a la pregunta: ¿Cree que un sistema web de gestión de ventas ahorra tiempo al brindar atención a los clientes?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 12 se observa que el 80% de los empleados encuestados consideró que Si se ahorraría tiempo al brindar atención a los clientes, utilizando un Sistema web de compra y venta; mientras que el 20% indicó que No.

Tabla Nro. 15: Mejora de Satisfacción de los clientes.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la mejora de satisfacción de los clientes utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	15	75
No	5	25
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando un sistema web de compra y venta mejorara la satisfacción de los clientes?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 13 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que Si se mejorase satisfacción de los clientes, utilizando un Sistema web de gestión de venta; mientras que el 25% indicó que No.

Tabla Nro. 16: Aumento de la utilidad.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el Aumento de la utilidad utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	12	60
No	8	40
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta aumentara la utilidad en la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 14 se observa que el 60% de los empleados encuestados consideró que Si permitiese un sistema web de gestión de venta aumentar la utilidad en Avícola Avikar.; mientras que el 40% indicó que No.

Tabla Nro. 17: Agilizar procesos

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la agilización de procesos utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	17	85
No	3	15
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un sistema web de la gestión de venta agilizará los procesos de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 15 se observa que el 85% de los empleados encuestados consideró que Si se agilizará los procesos utilizando un sistema web de compra y venta; mientras que el 15% indicó que No.

Tabla Nro. 18: Seguridad y alcance de la Información

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la seguridad y alcance de la información utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	15	75
No	5	25
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de venta mantendrá la información segura de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 16 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que Si permitiese tener la información segura y al alcance utilizando un sistema web de gestión de venta.;mientras que el 25% indicó queNo.

Tabla Nro. 19: Objetivos planteados.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con los objetivos planteados utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	18	90
No	2	10
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta ayudaría a alcanzar los objetivos planteados en la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 17 se observa que el 90% de los empleados encuestados consideró que Si ayudase a cumplir los objetivos planteados en la distribuidora; mientras que el 10% indicó que No.

Tabla Nro. 20: Mejora de la imagen de la empresa

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la mejora de la imagen de la empresa, utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	16	80
No	4	20
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted utilizando un sistema Web gestión de ventas ayudaría a mejorar la imagen de la empresa?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 18 se observa que el 80% de los empleados encuestados consideró que Si ayudara a mejorar la imagen de la empresa; mientras el 20% indicó que No

Tabla Nro. 21: Reportes eficaces.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con los reportes utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	14	70
No	6	30
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un Sistema web en la gestión de ventas ayudara a tener reportes eficaces de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 19 se observa que el 70% de los empleados encuestados consideró que Si permitiese realizar reportes eficaces; mientras el 30% indicó que No.

Tabla Nro. 22: Control de los procesos.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el control de procesos en la distribuidora utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	10	50
No	10	50
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de ventas tendrá mejor control de los procesos realizados?

Aplicado: Panta, M;2018.

En la Tabla Nro. 20 se observa que el 50% de los empleados encuestados consideró que Si se tendría un mayor control de los procesos en la empresa; mientras el 10% indicó que No.

5.2. Resultados por Dimensión.

Tabla Nro. 23: Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción de servicio.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la satisfacción del sistema de actual, para la implementación de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	8	40
No	13	60
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la dimensión 01 que indica la satisfacción del sistema actual que se utiliza en la Avícola Avikar.

Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 21 se observa que el 60% de los empleados encuestados consideró que No están satisfechos con el sistema de actual; mientras el 40% indicó que Sí.

Gráfico Nro. 1:Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción de servicio.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la satisfacción del sistema actual, para la implementación de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

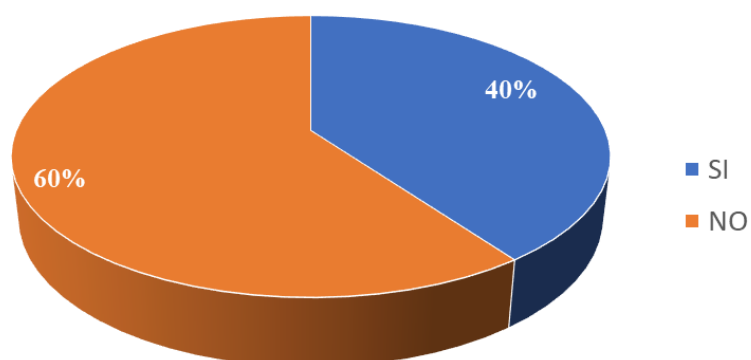


Tabla Nro. 24: Dimensión 2: Nivel de Satisfacción con Respecto del Sistema actual.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas según opinión de la dimensión 02, para la Implementación de un Sistema web de gestión de ventas en Avikar. – Sullana -2018.

Alternativas	n	%
Si	15	75
No	6	25
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avicola.; para responder a la Dimensión 02 que indica la implementación de un sistema web de la gestión de venta para la Avicola Avikar

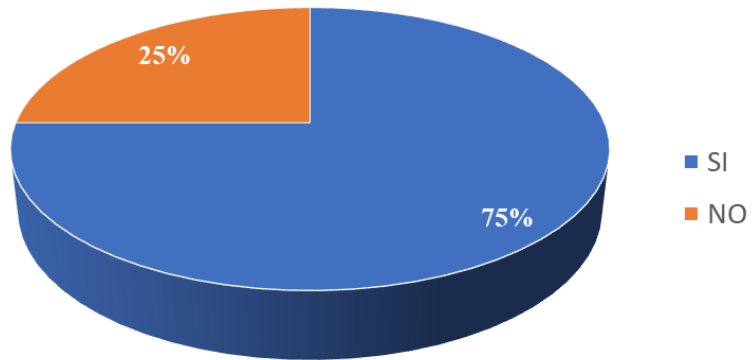
Aplicado: Panta, M; 2018.

En la Tabla Nro. 22 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que Si está de acuerdo con la implementación de

un sistema web de la gestión de venta; mientras el 25% indicó queNo.

Gráfico Nro. 2: Dimensión 02 – Nivel de Satisfacción con Respecto del Sistema actual.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas según opinión de la dimensión 02, para la implementación de un sistema web para la gestión de ventas para Avikar. -Sullana -2018.



Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro. 25: Resumen General de Dimensiones.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con las dos dimensiones planteadas para determinar los niveles de satisfacción de la satisfacción de servicio y de la necesidad de un sistema web, aplicada a los trabajadores respecto; a la propuesta de una implementación de un sistema web de la gestión de ventas en Avikar Sullana ;2018.

	S		N		TOTAL	
	I		O			
	n	%	n	%	n	%
Nivel de Satisfacción de servicio	7	40	13	60	20	100
Nivel del sistema actual	15	75	5	30	20	100

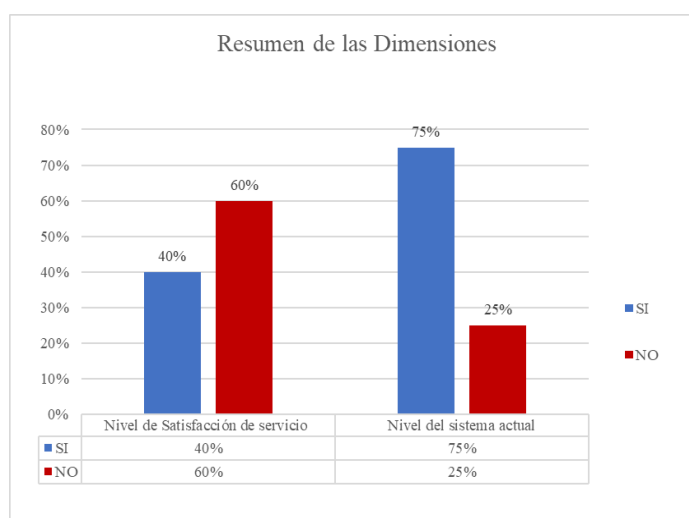
Fuente: Aplicación del instrumento a los empleados encuestados acerca de la satisfacción de las dos dimensiones definidas para la investigación relacionadas con el nivel de satisfacción de la satisfacción de servicio y la implementación de un sistema web de la gestión de ventas en la Avikar de la ciudad de Sullana ;2018.

Aplicado por: Panta, M; 2018.

En los resultados de la Tabla Nro. 23, se puede observar que en lo que respecta a la dimensión 01: Nivel de satisfacción de servicio el 60.00% de los trabajadores encuestados determinó que NO están satisfechos con el sistema actual y en lo que se concierne a la dimensión 02: Necesidad de un sistema web de gestión de venta el 75.00% concluyó indicando que SI están de acuerdo que se requiere del desarrollo de un sistema web de compra y venta.

Gráfico Nro. 3: Resumen general de dimensiones.

Distribución porcentual y de frecuencias de las respuestas relacionadas con las dos dimensiones planteadas para determinar los niveles de satisfacción de la satisfacción de servicio y la implementación de un sistema web para la gestión de ventas en Avikar de la ciudad de Sullana;2018.



5.3. Análisis de resultados.

La presente investigación tuvo como objetivo general: Implementar un sistema web de la gestión de ventas para Avikar Sullana; 2018, con el fin de mejorar los procesos en la empresa; en consecuencia, se tuvo que hacer la aplicación de la herramienta que permitiría dar a conocer a los trabajadores en las dos dimensiones que se definieron para esta investigación. En consecuencia, que se realizó, luego que la definición de los resultados realizados en la sección anterior se puede los siguientes análisis de resultados

- En los resultados de la dimensión 01: Nivel de Satisfacción de servicio en la Tabla Nro. 25 se puede decir que el 60.00% de los trabajadores que se encuestaron opinaron NO están satisfechos con la satisfacción de servicio; mientras el 40.00% indicó que se encontraron satisfechos con respecto a la satisfacción del servicio. Este principal objetivo se asemeja con los datos de la investigación de Salas A. (4), quien en su respectivo trabajo de implementación de un sistema web de compra y venta para la distribuidora salas - huarmey; 2017. En don los trabajadores que se encuestaron concluyen con una pequeña insatisfacción en el sistema de servicio por lo tanto se propone una mejora para todo el proceso de la empresa
- En cuanto a la dimensión 02: Nivel del sistema actual, en la Tabla Nro. 23 se aplica la lectura que el 75.00% de los trabajadores encuestados expresaron SI perciben que es necesaria la realización de una propuesta Nivel del sistema actual; mientras el 25.00% indicó que no ven como que necesaria que se realice una propuesta para la implementación de un sistema web gestión de venta. Este resultado de esta dimensión concuerda con el proyecto de Cornejo M. (6), con la implementación de software para la automatización del proceso de ventas de la librería bazar copipress talara; 2018. quienes en sus trabajadores para una dimensión obtuvieron un alto nivel de mejora de los sistemas actuales. Esta igualdad de los objetivos en los resultados de los antecedentes con la investigación y su justificación debido que por lo consecuente la empresa no tiene un proceso que realice una mejorar en su sistemas para realizar métodos de eficiencia y en un tiempo rápido por lo tanto se necesita una mejora de los procesos y mejorar el sistema actual donde se concluyó con los trabajadores en mejorar.

5.4. Propuesta de mejora.

5.4.1.Descripción de la metodología de trabajo

Después de analizar los resultados que la presente investigación ah obtenido, la propuesta se presenta y se plantea la mejora. Realizar la Propuesta de Implementación de un Sistema Web para la Gestión de Ventas Avikar S.A.C- Sullana - 2018, el sistemaweb serealizara sobre la metodología RUP la cual se detalla las herramientas aque se adecuan para mejorar el análisis del sistema web durante los diagramas UML. En el estudio de la información que se realizara sobre reconocer las verdaderas problemáticas y necesidades actuales en empresa, para darle una adecuada solución de los procesos. Los actores del sistema propuesto son:

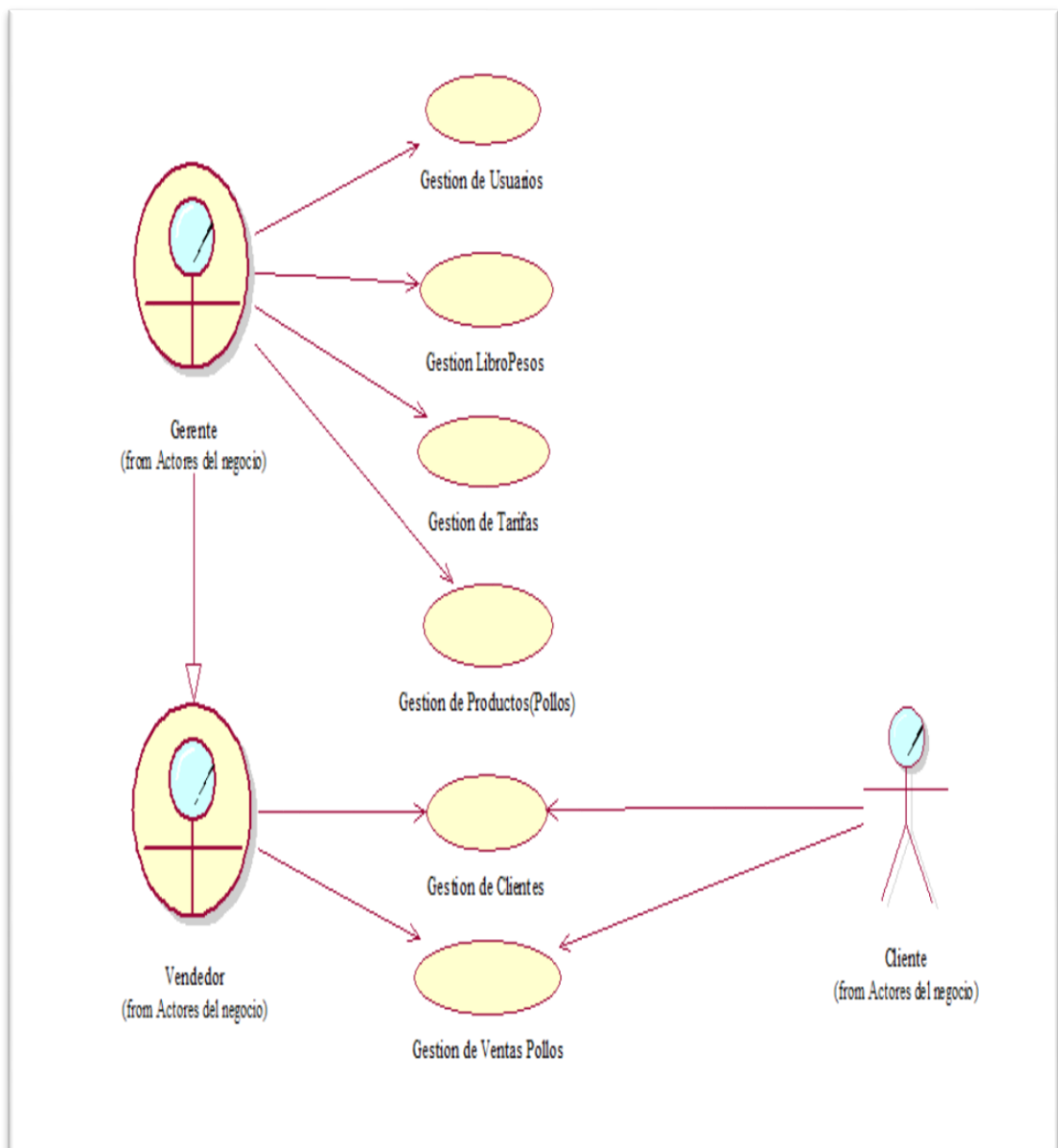
Gerente: Persona que está a cargo del negocio, la cual está autorizada de realizar todos los procesos del negocio.

Vendedor (a):Trabajador(a) del negocio, la cual está autorizada de realizar los procesos tales como la gestión de Clientes y Ventas.

Usuario: Persona que acude al negocio para adquirir el servicio de venta de pollo.

5.3.1. Fase de diseño

Gráfico Nro. 4: Modelado de Casos de Uso del Negocio



Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 26: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio

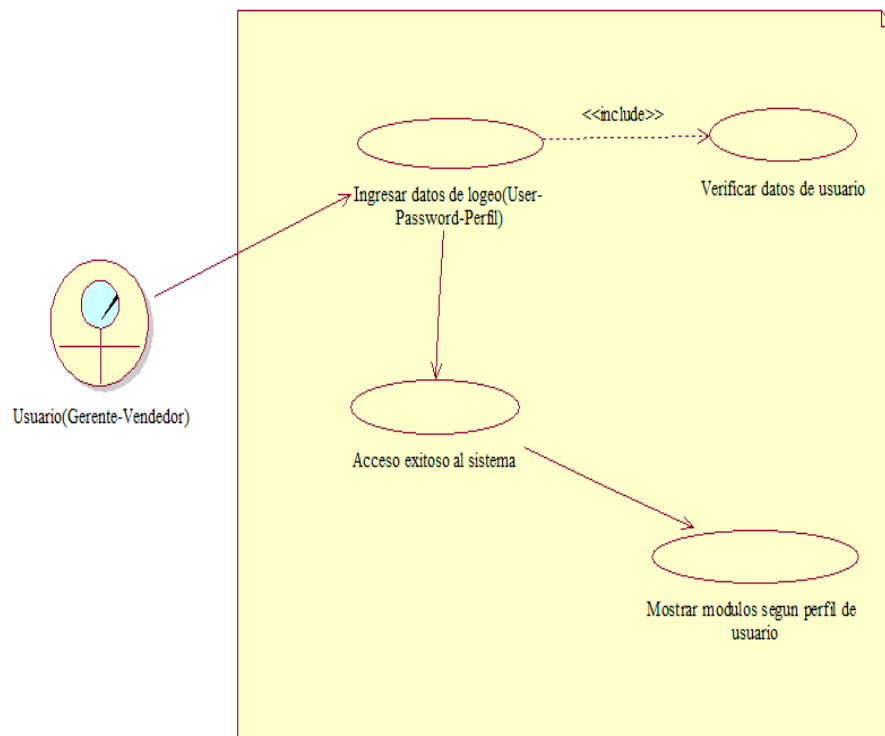
GLOSARIO DE ACTORES

ACTOR	DESCRIPCION	CASOS DE USO
Gerente	Persona que está a cargo del negocio, la cual está autorizada de realizar todos los procesos del negocio.	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Gestión de Logeo. 2.- Gestión de Usuarios. 3.- Gestión de LibroPesos 4.- Gestión de Tarifas. 5.- Gestión de Productos(Pollos). 6.- Gestión de Clientes. 7.- Gestión de Ventas.
Vendedor(a)	Trabajador(a) del negocio, la cual está autorizada de realizar los procesos tales como la gestión de Clientes y Ventas.	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Gestión de Clientes. 2.- Gestión de Ventas.
Cliente	Persona que acude al negocio para adquirir el servicio de venta de pollo.	

Fuente: Elaboración Propia

Modelado Objeto de Negocio

Gráfico Nro. 5: Gestión de Logeo



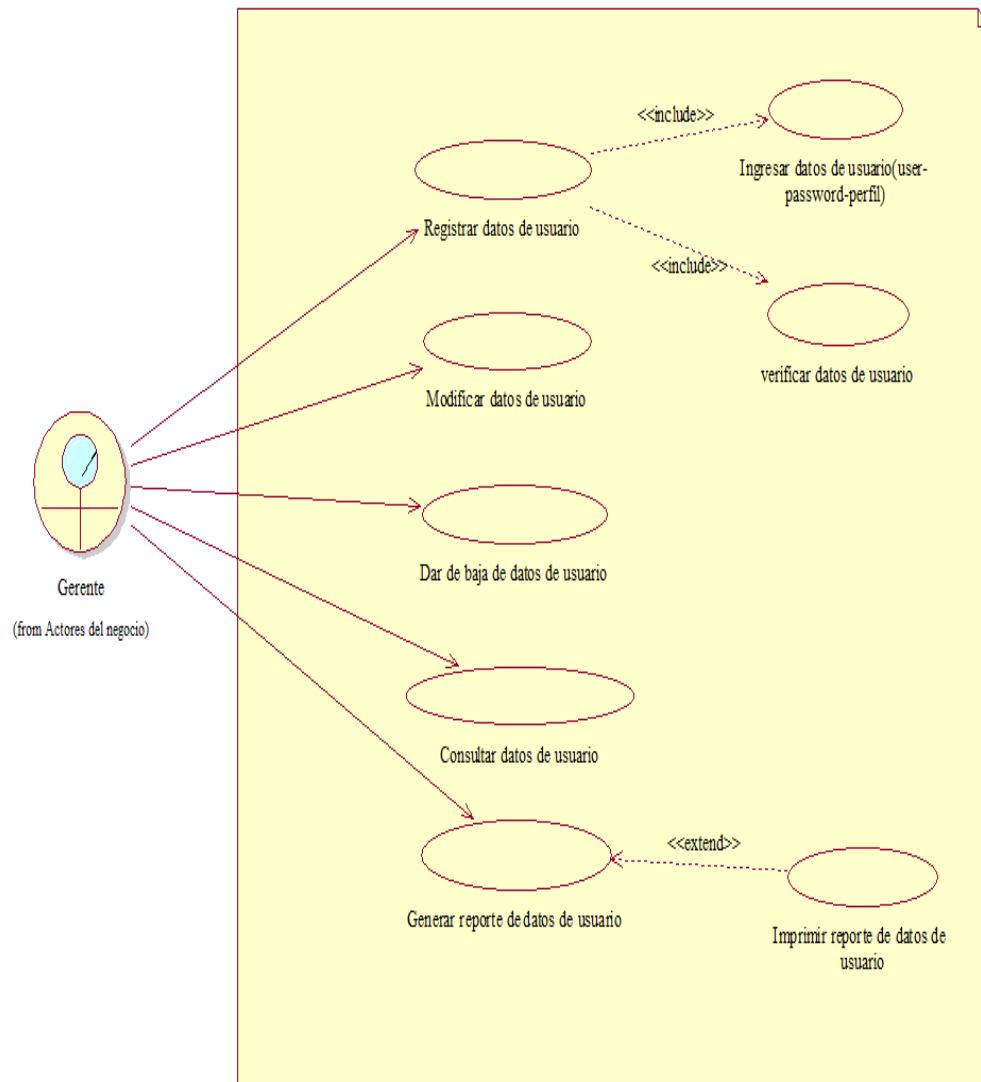
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 27: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Logeo

Nombre de Caso de Uso	Gestión de Logeo
Tipo de Caso de Uso	Primario
Actor(es)	Gerente, Vendedor(a)
Descripción	La Gestión de Logeo, debe permitir al usuario acceder al sistema y realizar las actividades pertinentes según sus privilegios de perfil.
Secuencia Normal	<p>1.-El usuario (Gerente-Vendedor) ingresa sus datos de usuario y su contraseña y estos son verificados en la base de datos.</p> <p>2. Se valida en la base de datos,el perfil del usuario que se está logeando para brindarle acceso a las opciones pertinentes.</p> <p>3. Se le brinda acceso al sistema, mostrando los módulos a los cuales se le ha dado privilegio.</p>
Pre-Condición	El usuario (Gerente/Vendedor(a)) debe contar con un nombre de usuario y una contraseña registrados previamente, para poder acceder a los módulos pertinentes en el sistema según sus privilegios de perfil.
Post Condición	Los datos de usuario son válidos mientras su sesión esté abierta después de que se haya autenticado en el sistema.

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 6: Gestión de Usuarios



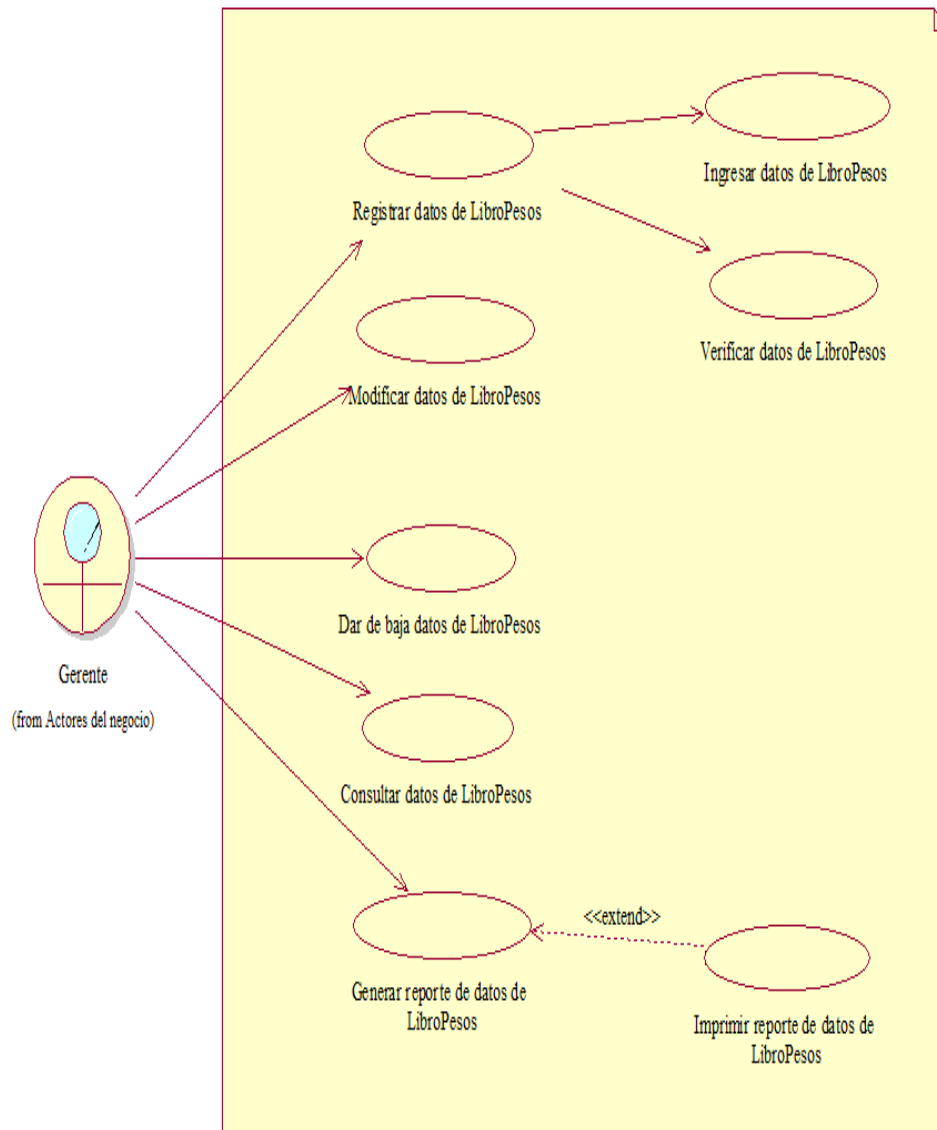
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 28: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Usuario

Nombre del caso de uso	Gestión de Usuarios
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Gerente
Descripción	El Gerente del negocio, registra los datos del Usuario, el cual permitirá tener acceso al sistema y sus módulos según privilegios.
Secuencia normal	<p>1.-El Gerente registra al nuevo usuario, verificando que no se encuentre registrado, después va ingresando los datos, validando el ingreso correcto de los datos y se genera un código de identificación dentro del sistema.</p> <p>2.-El Gerente, puede modificar los datos del Usuario registrado si así se requiera.</p> <p>3.-El Gerente, puede dar de baja los datos del Usuario registrado, si así se requiera.</p> <p>4.-El Gerente, puede consultar los datos del Usuario si así se requiera.</p> <p>5.-El Gerente puede generar reportes de los datos de Usuarios y puede imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente al Usuario

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 7: Gestión de Libro Pesos



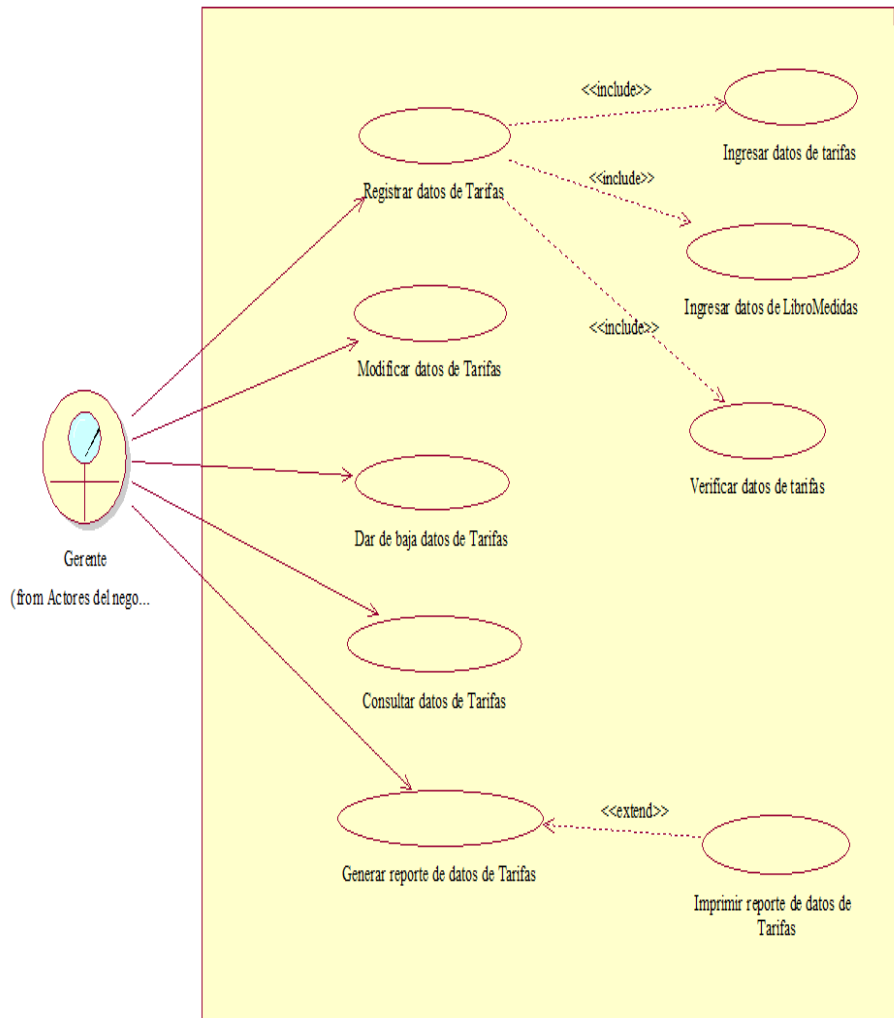
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 29: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Libro de pesos

Nombre del caso de uso	Gestión de Libro Pesos
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Gerente
Descripción	El Gerente del negocio, gestiona los datos del Libro Pesos, el cual permite tener los pesos por los cuales podrán ser vendidos los pollos.
Secuencia normal	<p>1.-El Gerente registra los nuevos datos del Libro Pesos, verificando que no se encuentren registrados, después se van ingresando los datos validando el ingreso correcto de los datos y se genera un código de identificación dentro del sistema.</p> <p>2.-El Gerente, puede modificar los datos del Libro Pesos registrados, si así se requiera.</p> <p>3.-El Gerente, puede dar de baja los datos del Libro Pesos registrados, si así se requiera.</p> <p>4.-El Gerente, puede consultar los datos del Libro Pesos registrados si así se requiera.</p> <p>5.-El Gerente puede generar reportes de los datos del Libro Pesos registrados y puede imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos del Libro Pesos

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 8: Gestión de Tarifas



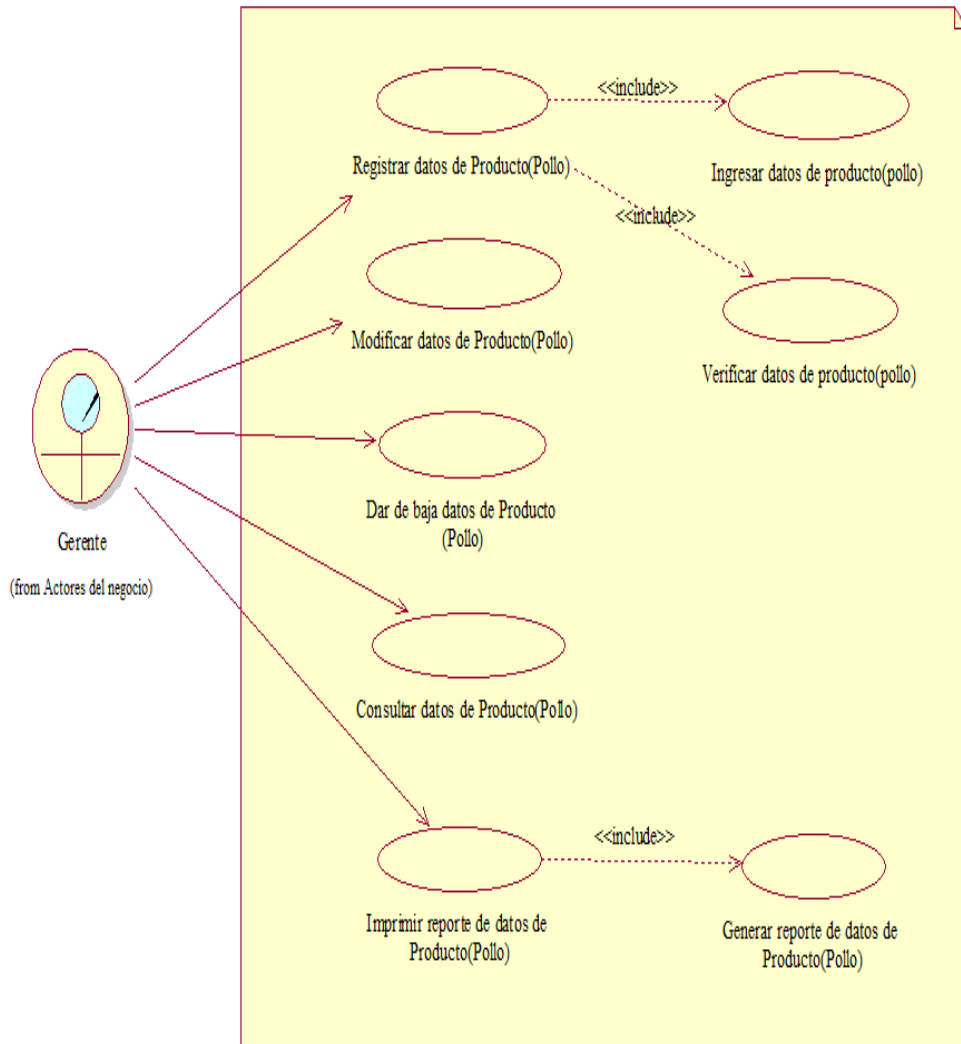
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 30: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Tarifas

Nombre del caso de uso	Gestión de Tarifas.
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Gerente
Descripción	El Gerente del negocio, gestiona los datos de las Tarifas las cuales se les asignara a cada Libro Peso, para poder calcular el importe total en la Venta de los Pollos.
Secuencia normal	<p>1.-El Gerente registra los nuevos datos de las Tarifas, verificando que no se encuentren registrados, después se van ingresando los datos, además los datos del Libro Pesos a la que se le asignara la Tarifa, previa validación del ingreso correcto de los datos, .</p> <p>2.-El Gerente, puede modificar los datos de las Tarifas registrados, si así se requiera.</p> <p>3.-El Gerente, puede dar de baja los datos de las Tarifas registradas, si así se requiera.</p> <p>4.-El Gerente, puede consultar los datos de las Tarifas registradas si así se requiera.</p> <p>5.-El Gerente puede generar reportes de los datos de las Tarifas registradas y imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos de las Tarifas.

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 9: Gestión de Productos



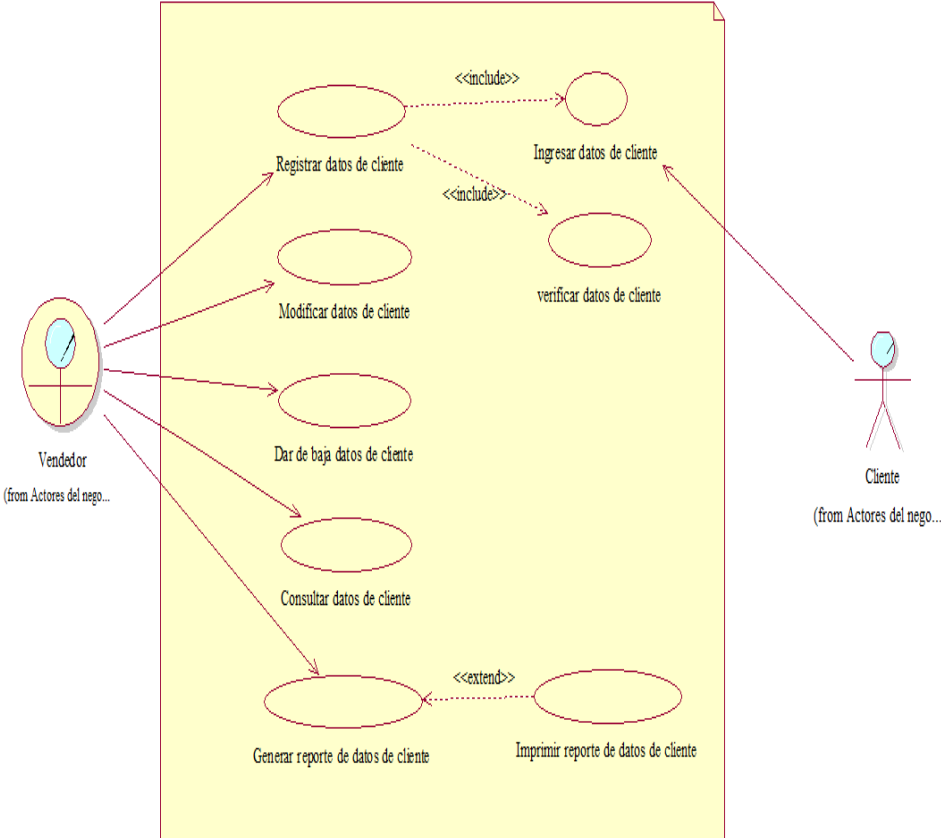
Fuente: Elaboración Propia

**Tabla Nro. 31: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio
Gestión de Productos**

Nombre del caso de uso	Gestión de Productos(Pollos).
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Gerente
Descripción	El Gerente del negocio, gestiona los datos del Producto (Pollos), los cuales van permitir que se pueda generar el proceso de venta de pollos.
Secuencia normal	<p>1.-El Gerente registra los nuevos datos del Producto (Pollos),se van ingresando los datos, previa validación del ingreso correcto de los datos, .</p> <p>2.-El Gerente puede modificar los datos del Producto (Pollos) registrados, si así se requiera.</p> <p>3.-El Gerente puede dar de baja los datos del Producto (Pollos) registrados, si así se requiera.</p> <p>4.-El Gerente puede consultar los datos del Producto (Pollos) registrados si así se requiera.</p> <p>5.-El Gerente puede generar reportes de los datos del Producto (Pollos) registrados y imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos del Producto(Pollos).

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 10: Gestión de Clientes



Fuen

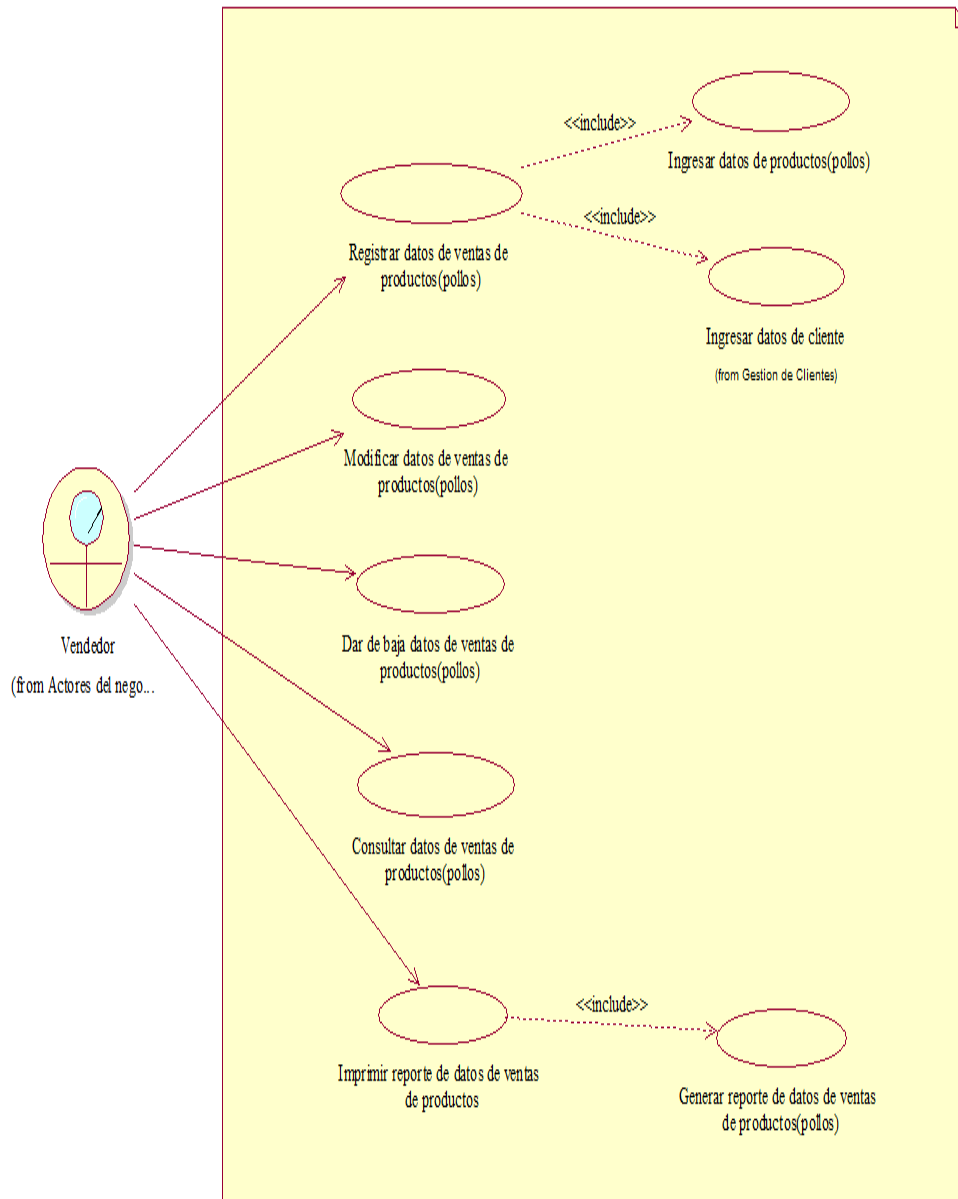
te: Elaboración Propia

Tabla Nro. 32: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Clientes

Nombre del caso de uso	Gestión de Clientes.
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Vendedor(a), Cliente.
Descripción	El vendedor gestiona los datos del Cliente, los cuales van a permitir que se pueda generar el proceso de venta de pollos.
Secuencia normal	<p>1.-El vendedor(a) registra los nuevos datos del Cliente,se van ingresando los datos, previa validación del ingreso correcto de los datos, .</p> <p>2.- El vendedor(a) puede modificar los datos del Cliente registrados, si así se requiera.</p> <p>3.- El vendedor(a) puede dar de baja los datos del Cliente registrados, si así se requiera.</p> <p>4.- El vendedor(a) puede consultar los datos del Cliente registrados si así se requiera.</p> <p>5.- El vendedor(a) puede generar reportes de los datos del Cliente registrados y imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos del Cliente.

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 11: Gestión de Ventas



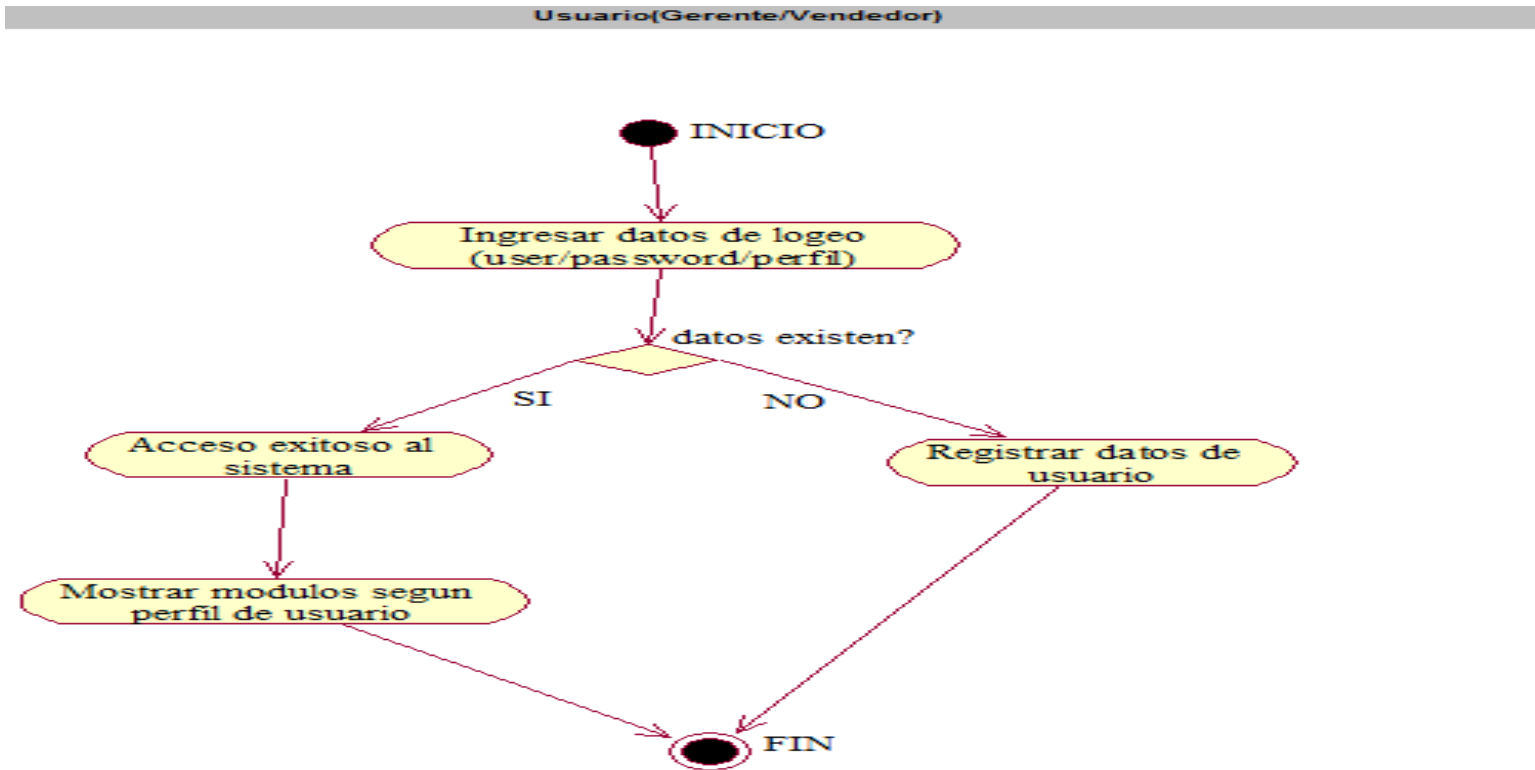
Fuente: Elaboración Propia

**Tabla Nro. 33: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio
Gestión de Ventas de Pollo.**

Nombre del caso de uso	Gestión de Venta de Pollos.
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Vendedor(a), Cliente.
Descripción	El vendedor(a) gestiona los datos de la venta de pollos.
Secuencia normal	<p>1.-El vendedor(a) atiende al cliente.</p> <p>2.-El cliente le brinda los datos de pollos a llevar</p> <p>3.-El vendedor(a) ingresa los datos del producto(pollos), la cantidad a llevar, previa verificación de stock disponible.</p> <p>4.-El sistema va calculando el importe total a pagar.</p> <p>5.-El vendedor(a) ingresa los datos del cliente, verificando la existencia de este.</p> <p>6.-El cliente realiza los pagos por la venta del producto (pollos).</p> <p>7.-El vendedor(a) registra correctamente los datos de la venta.</p> <p>8.-El sistema genera la boleta de venta y la imprime obligatoriamente.</p> <p>9.-El vendedor(a) entrega la boleta de venta junto al producto(pollos).</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos de la venta de pollos.

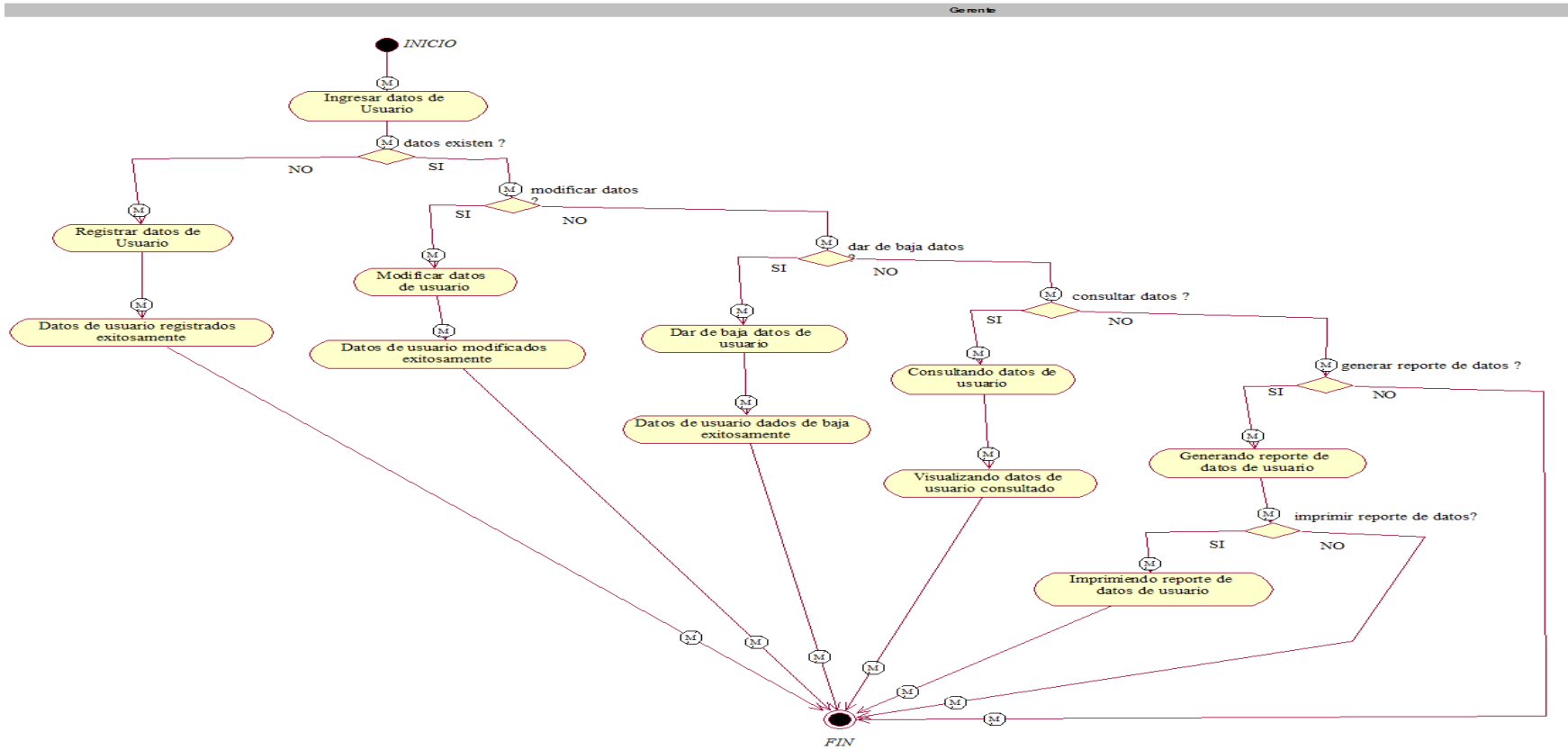
3. DIAGRAMAS DE ACTIVIDADES

Grafico Nro. 12: Gestión de Logeo



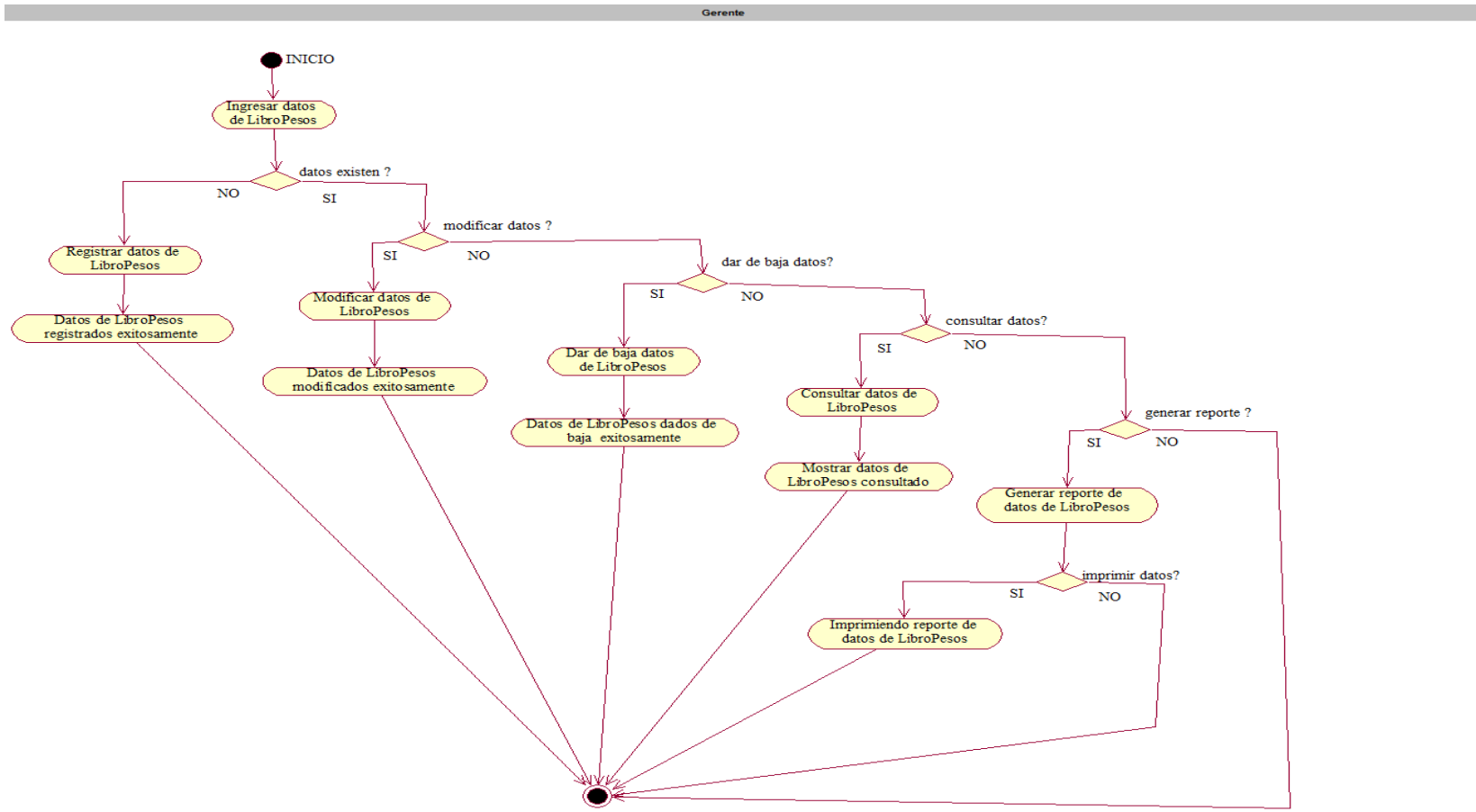
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro13: Gestión de Usuarios.



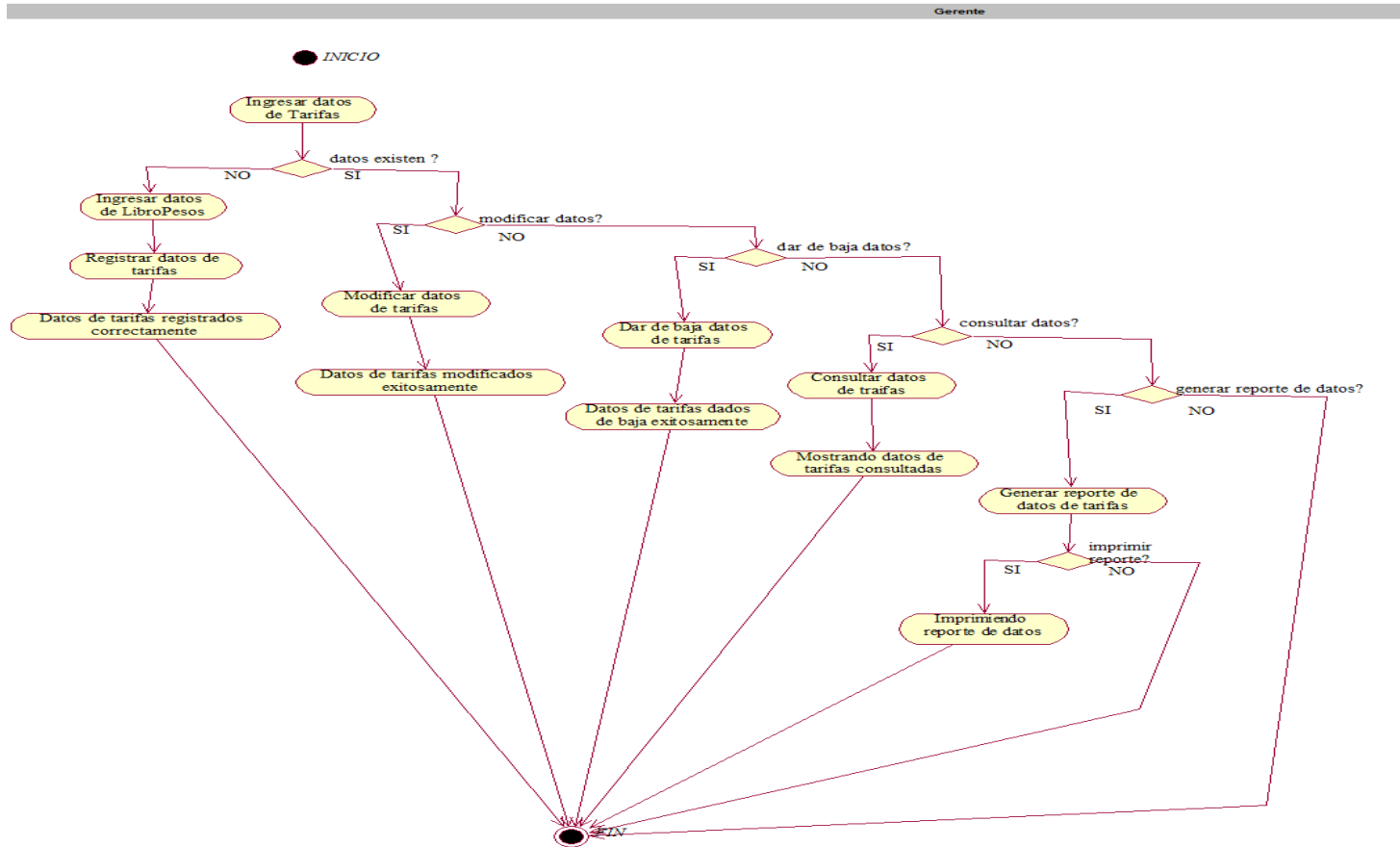
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro14: Gestión de LibroPesos



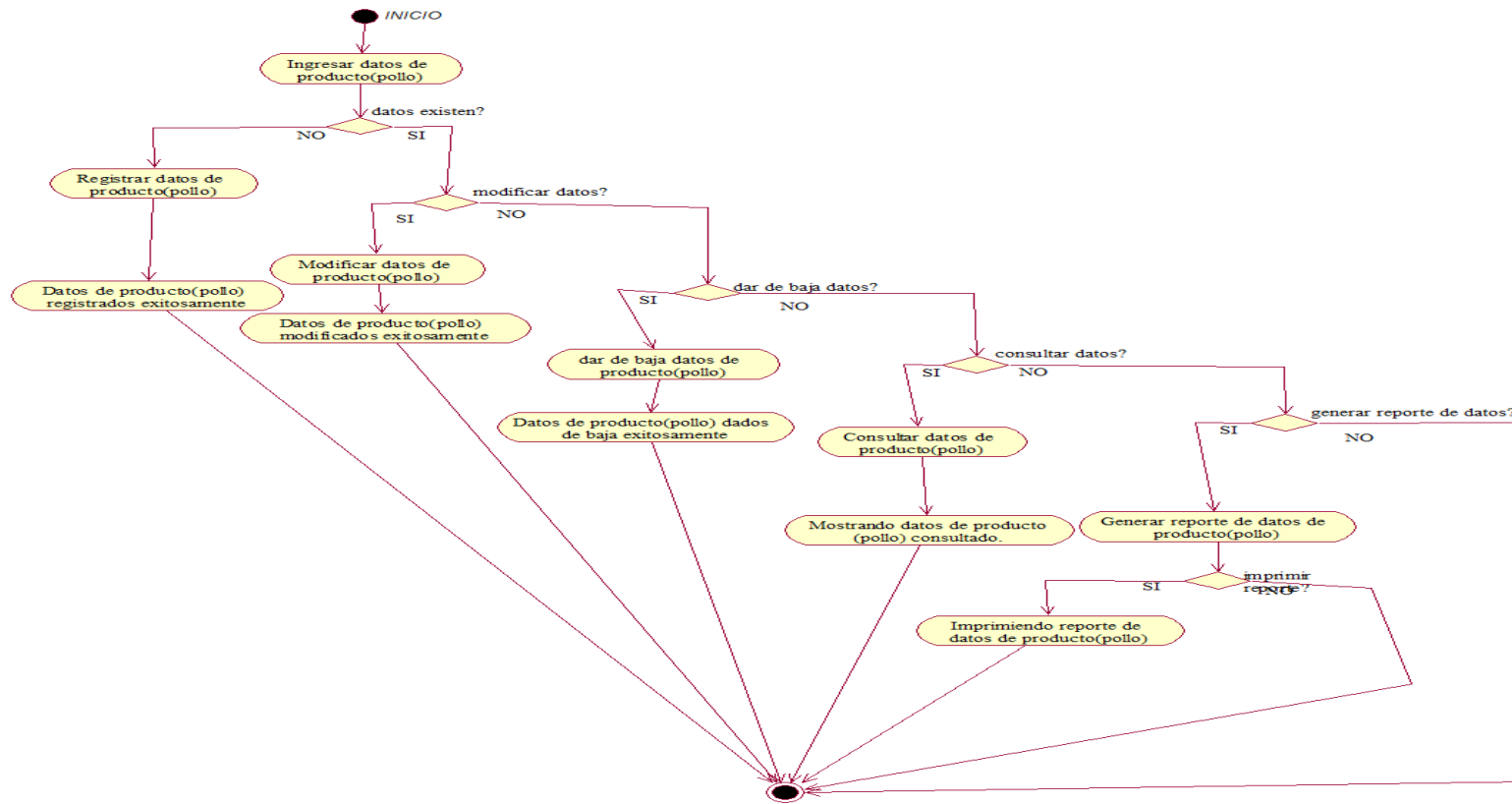
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 15: Gestión de Tarifas.



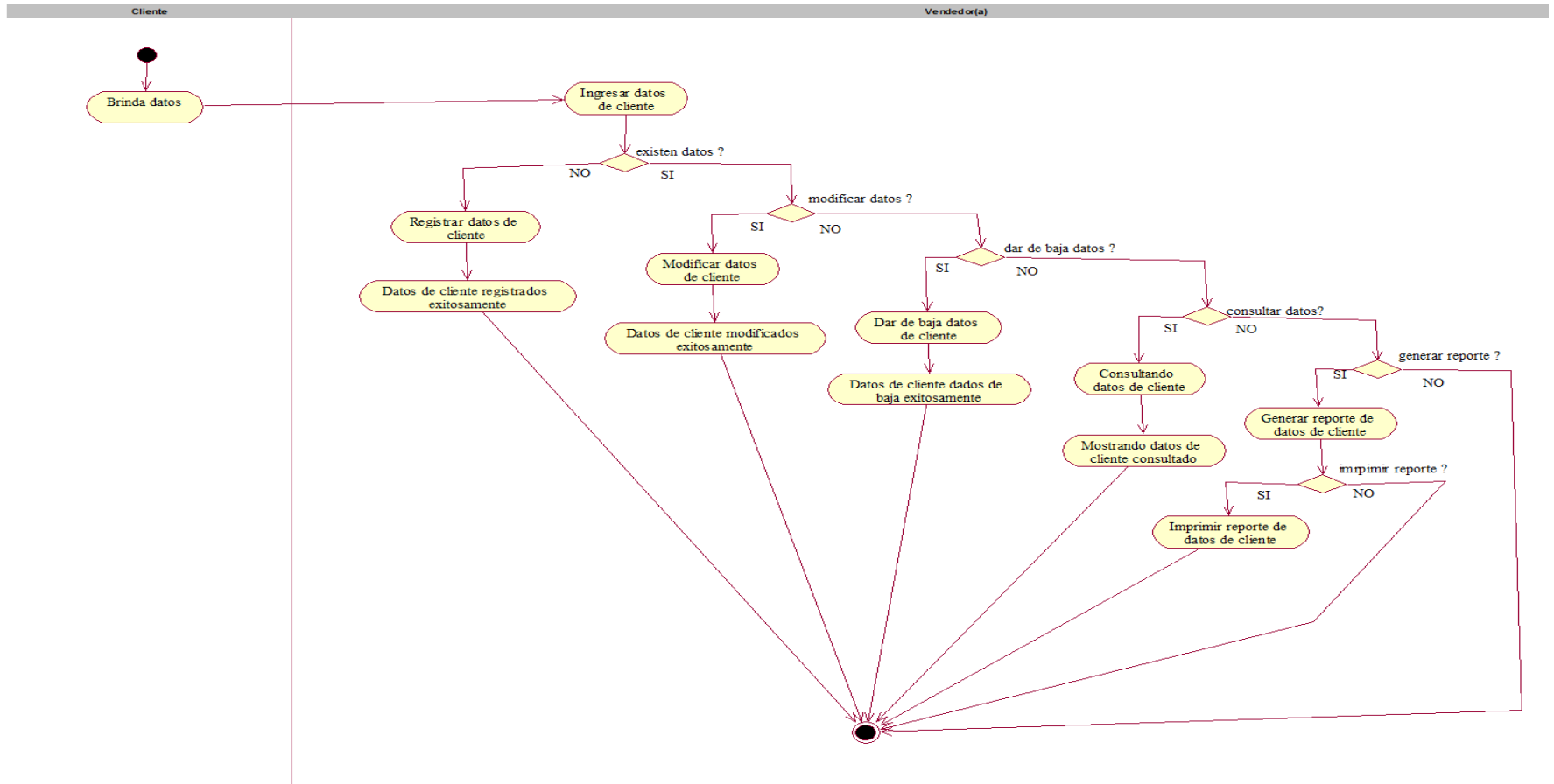
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 16: Gestión de Productos.



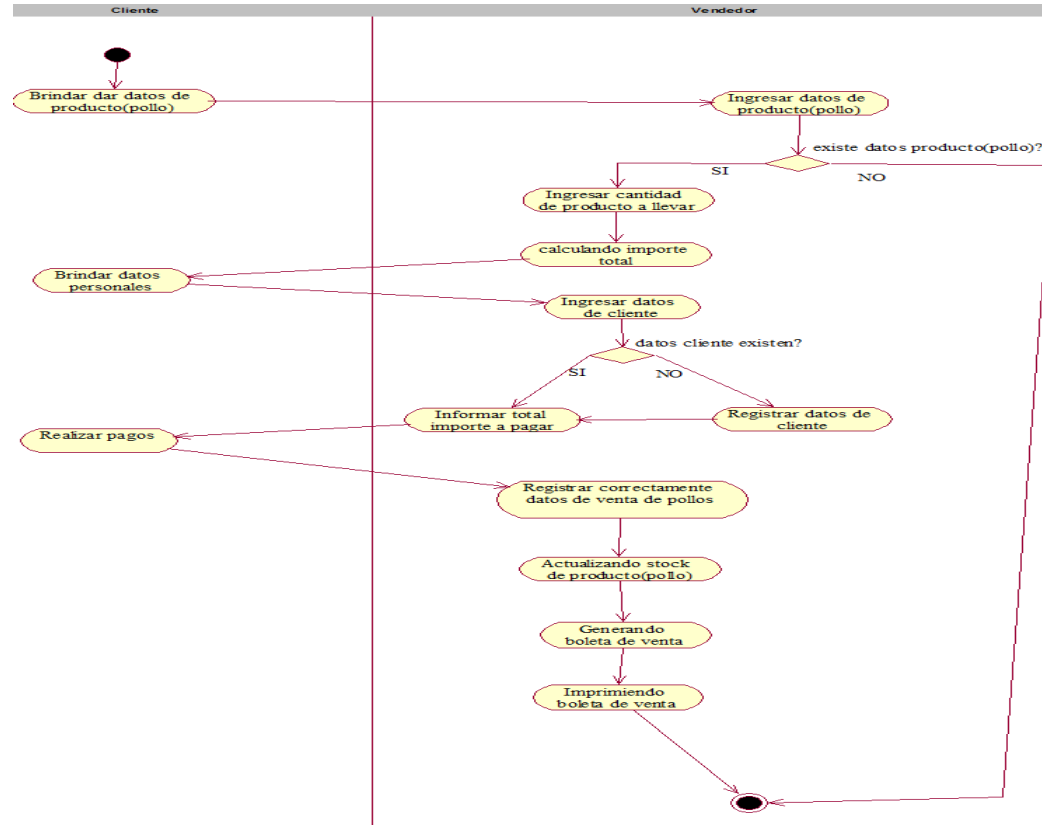
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 17: Gestión de Clientes.



Fuente: Elaboración Propia

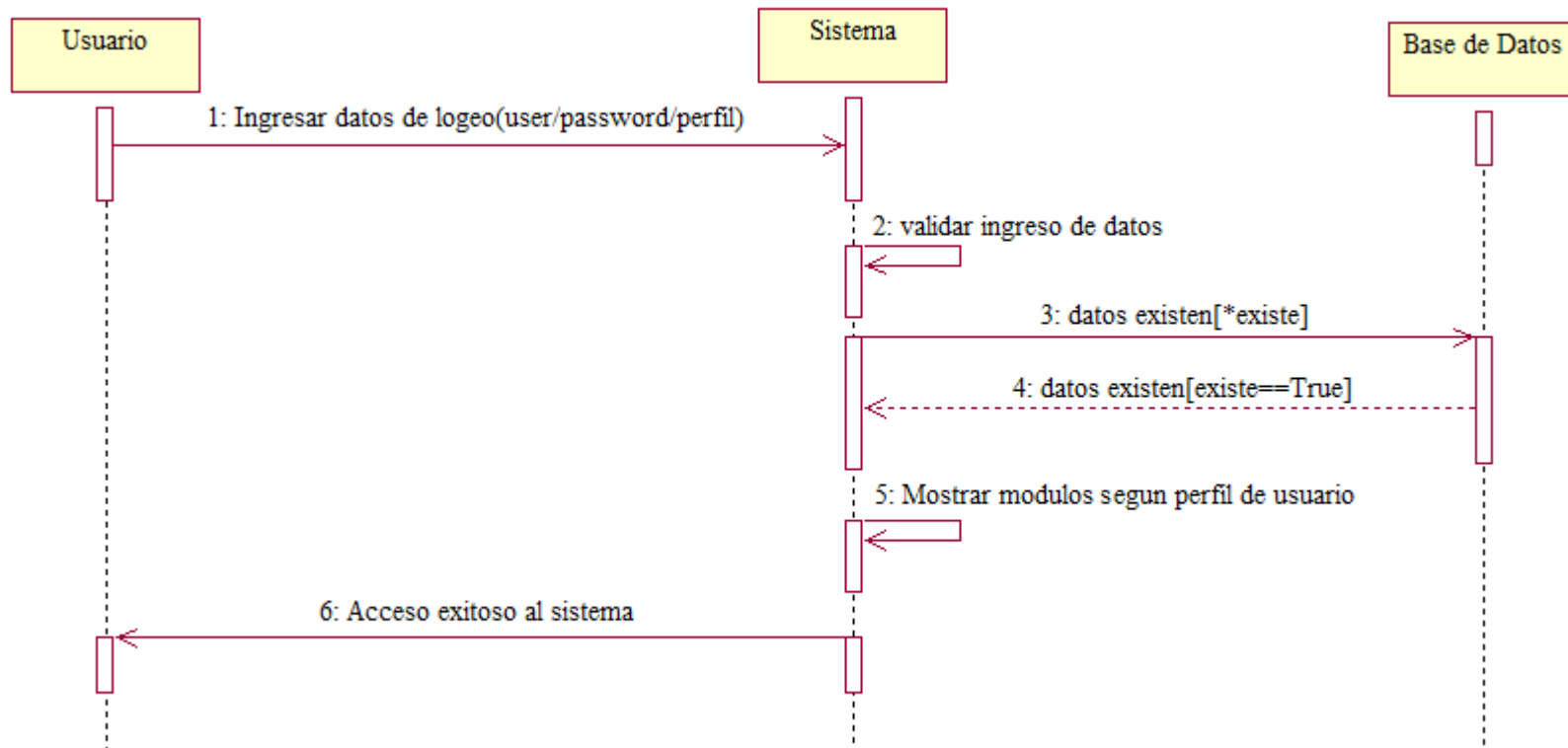
Gráfico Nro. 18: Gestión de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

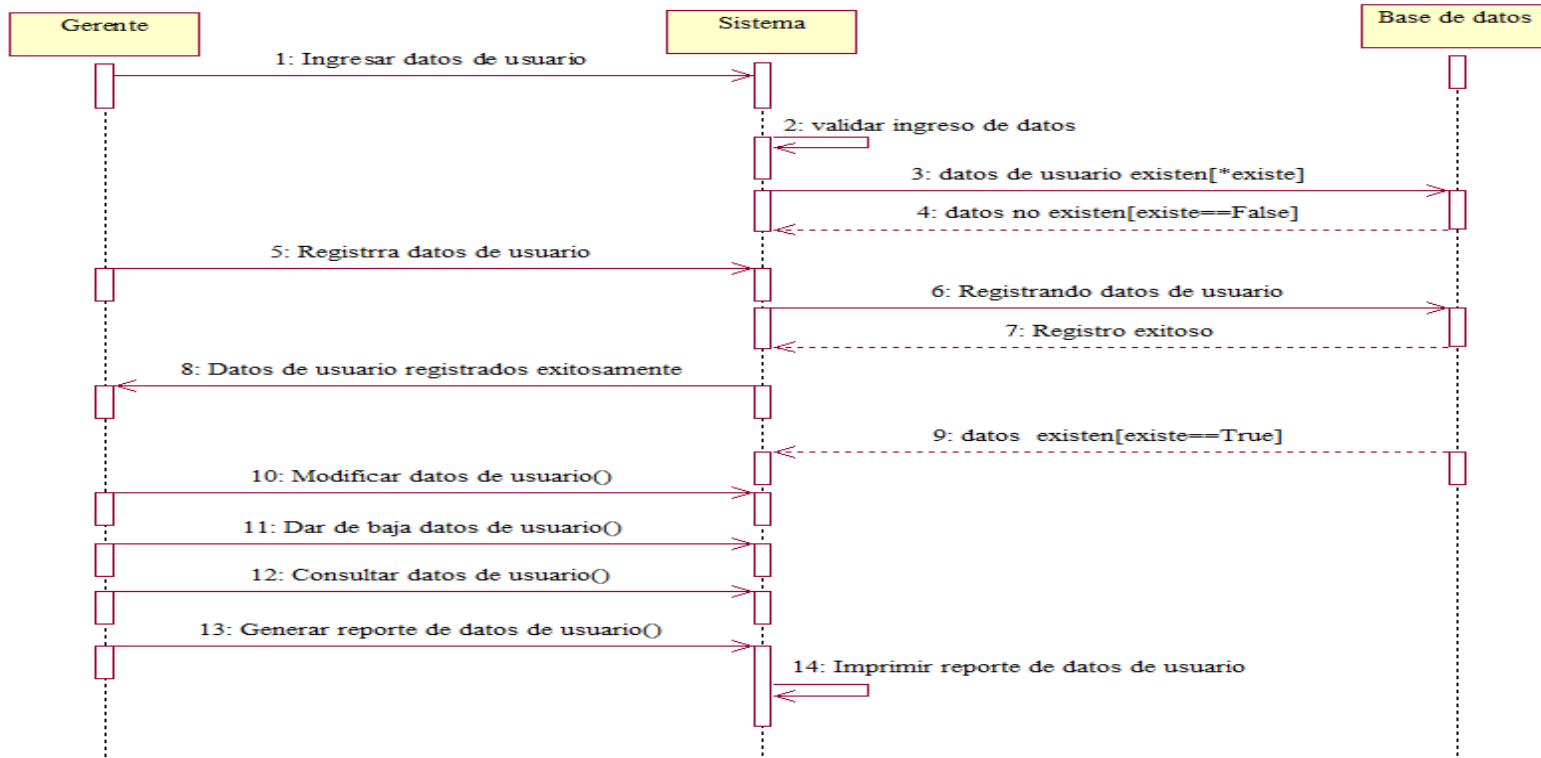
4. DIAGRAMA DE SECUENCIA

Grafico Nro. 19: Gestión de Logeo



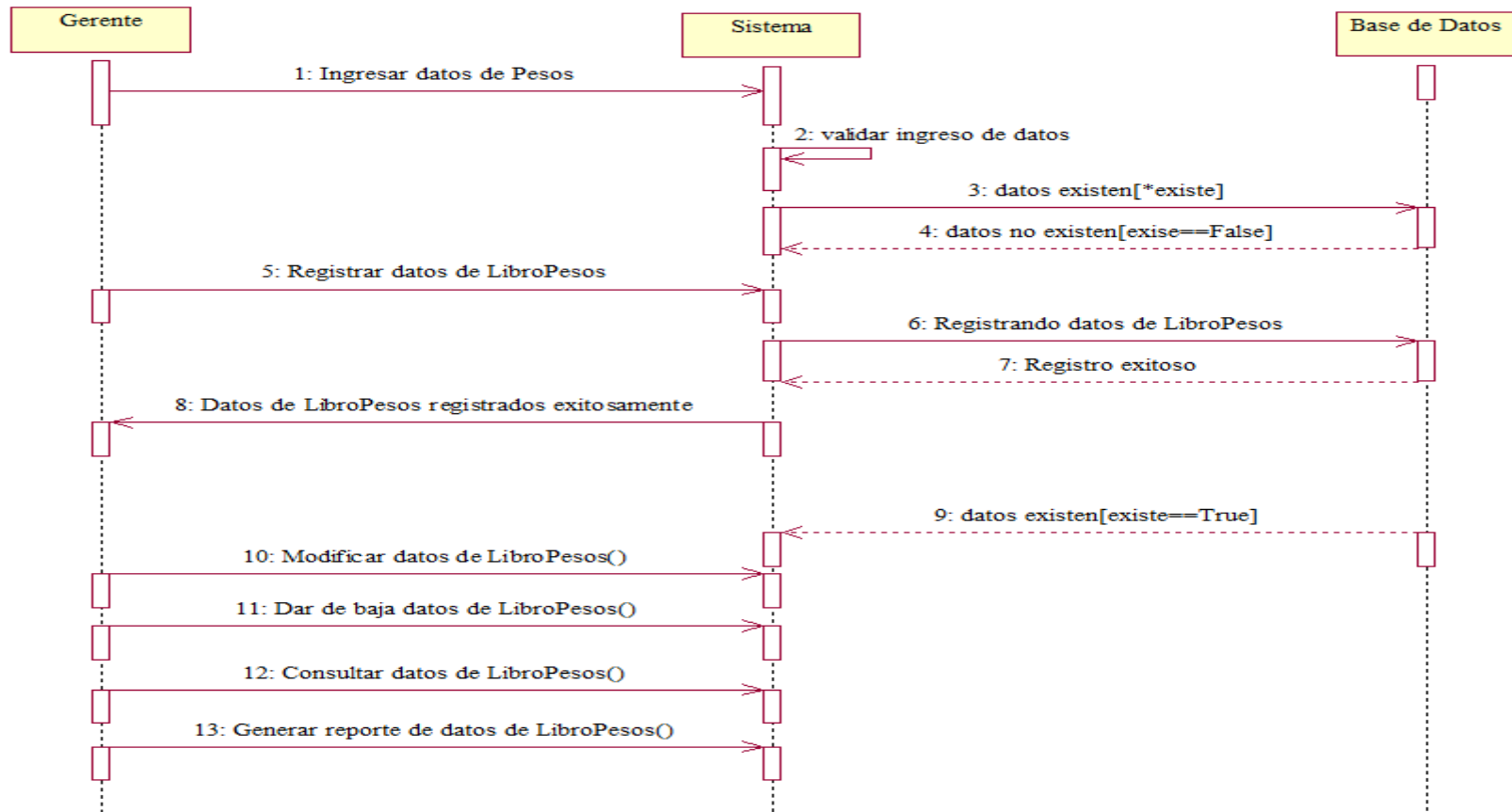
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro20: Gestión de Usuarios.



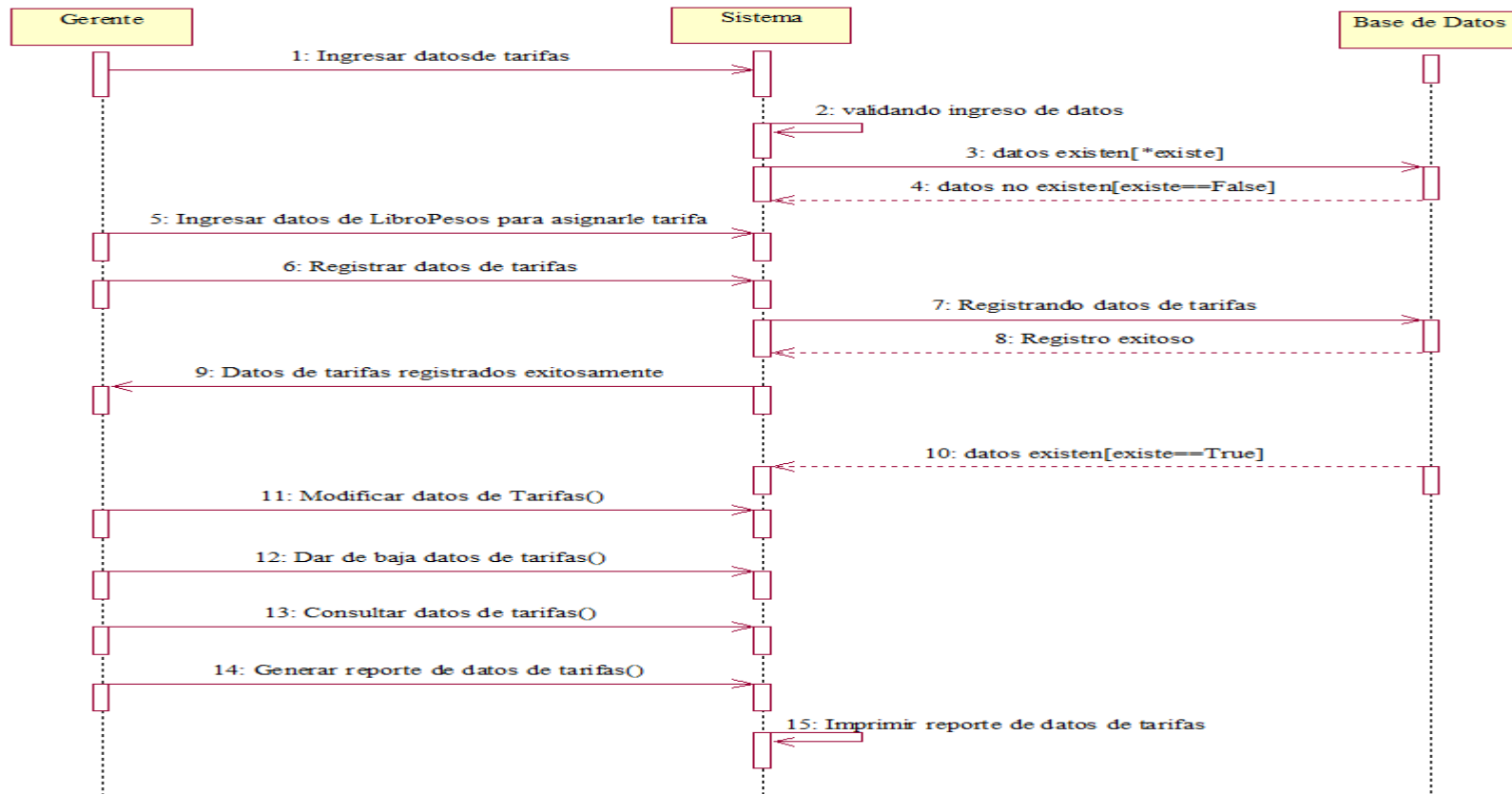
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro21: Gestión de Libro Pesos



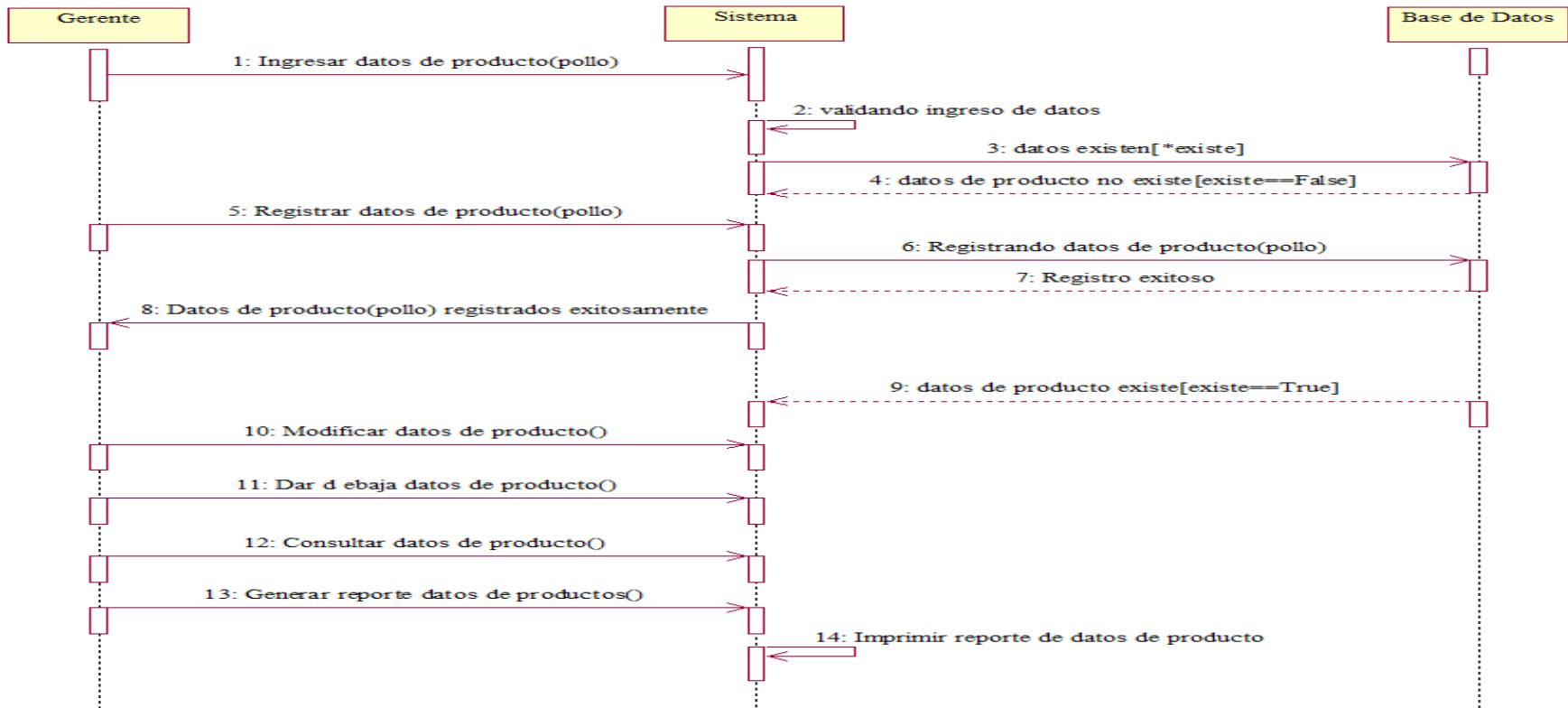
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro22: Gestión de Tarifas.



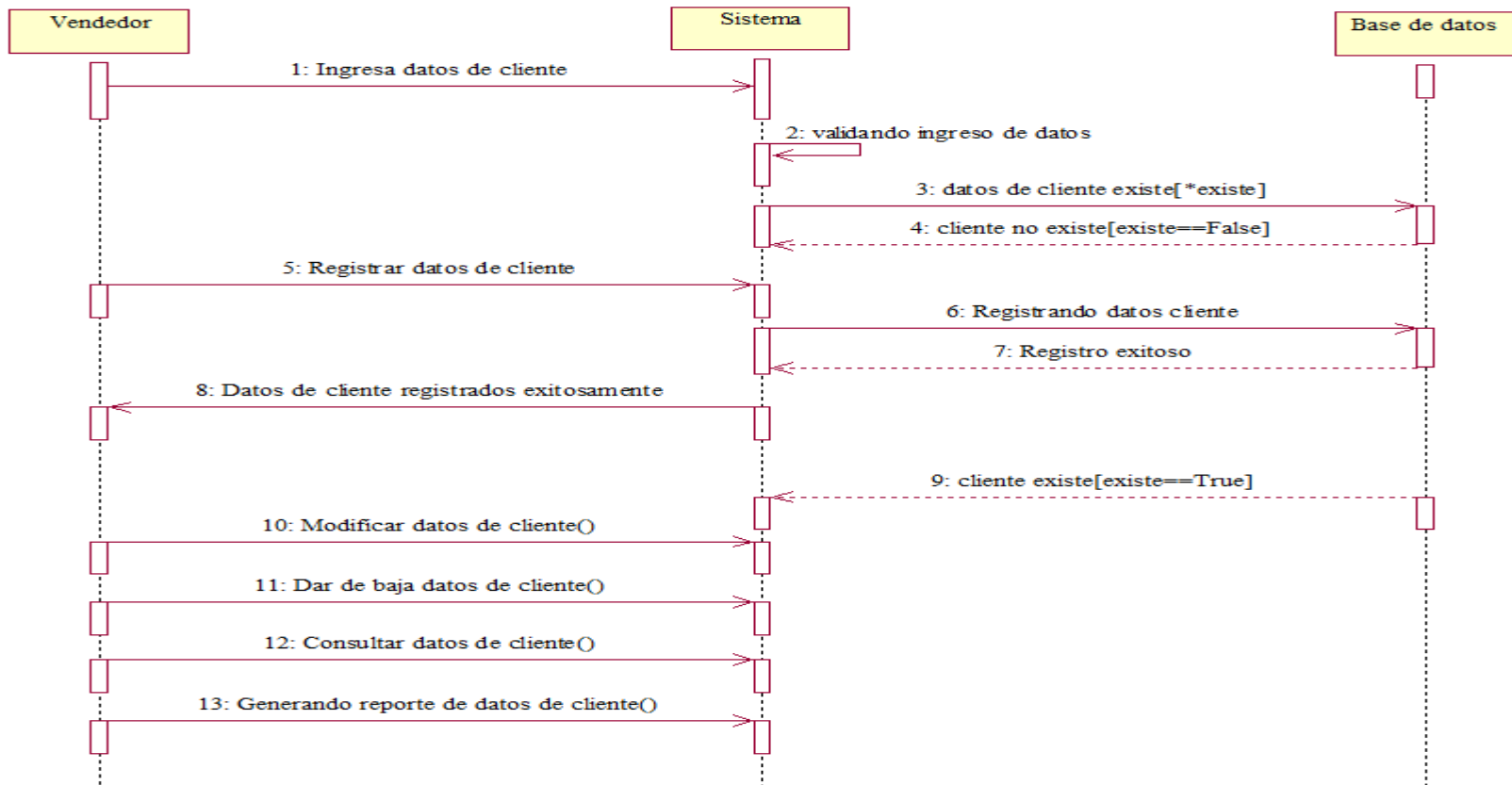
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 23: Gestión de Productos.



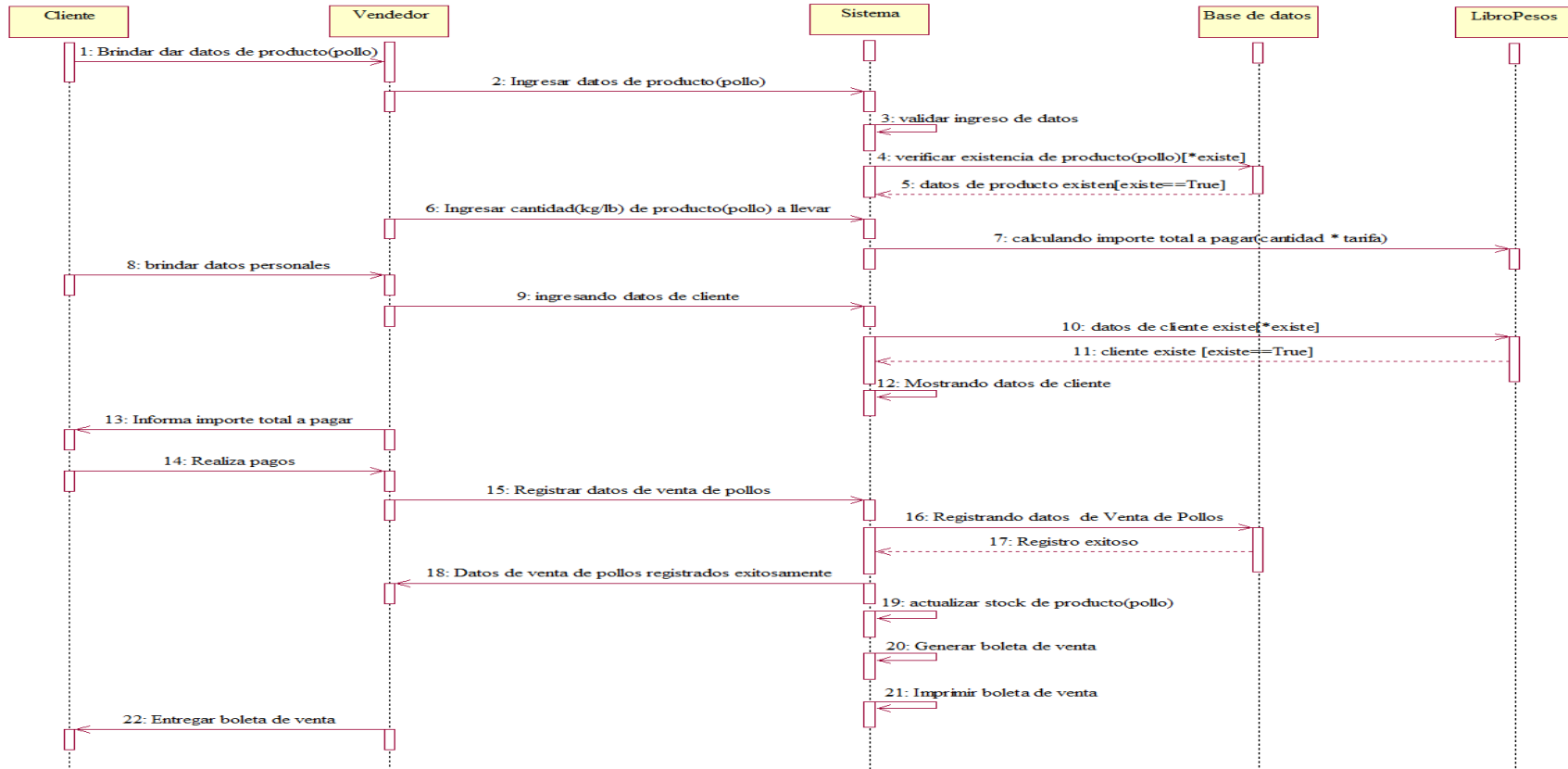
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 24: Gestión de Clientes



Fuente: Elaboración Propia

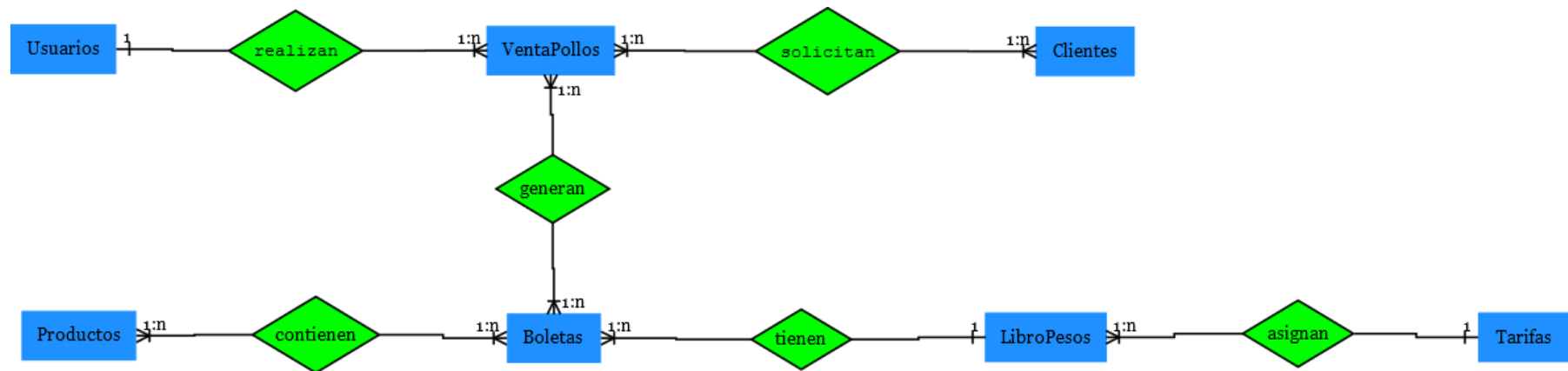
Grafico Nro. 25: Gestión de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

5. DIAGRAMAS DE ENTIDA RELACION

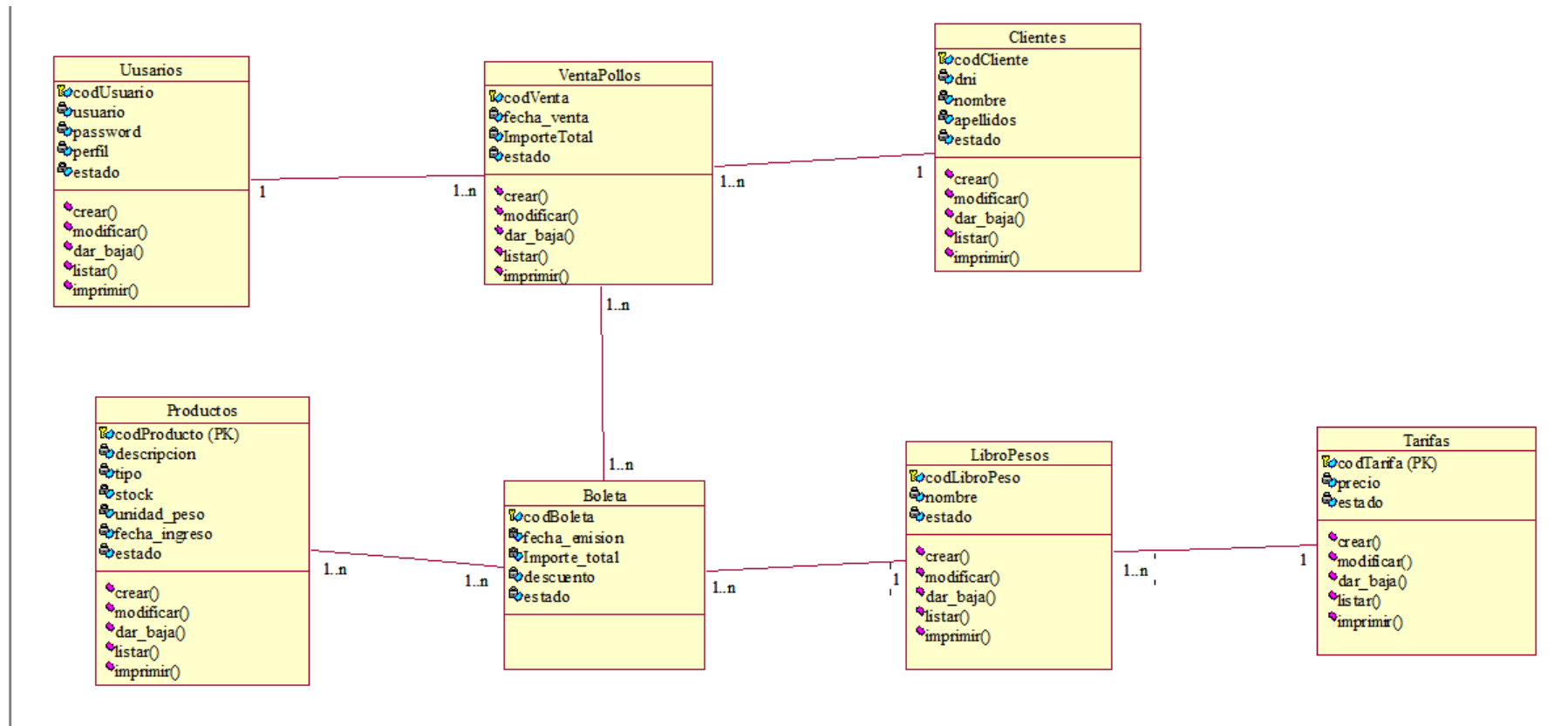
Grafico Nro. 26: DIAGRAMA DE ENTIDAD RELACION



Fuente: Elaboración Propia

6. DIAGRAMA DE CLASES

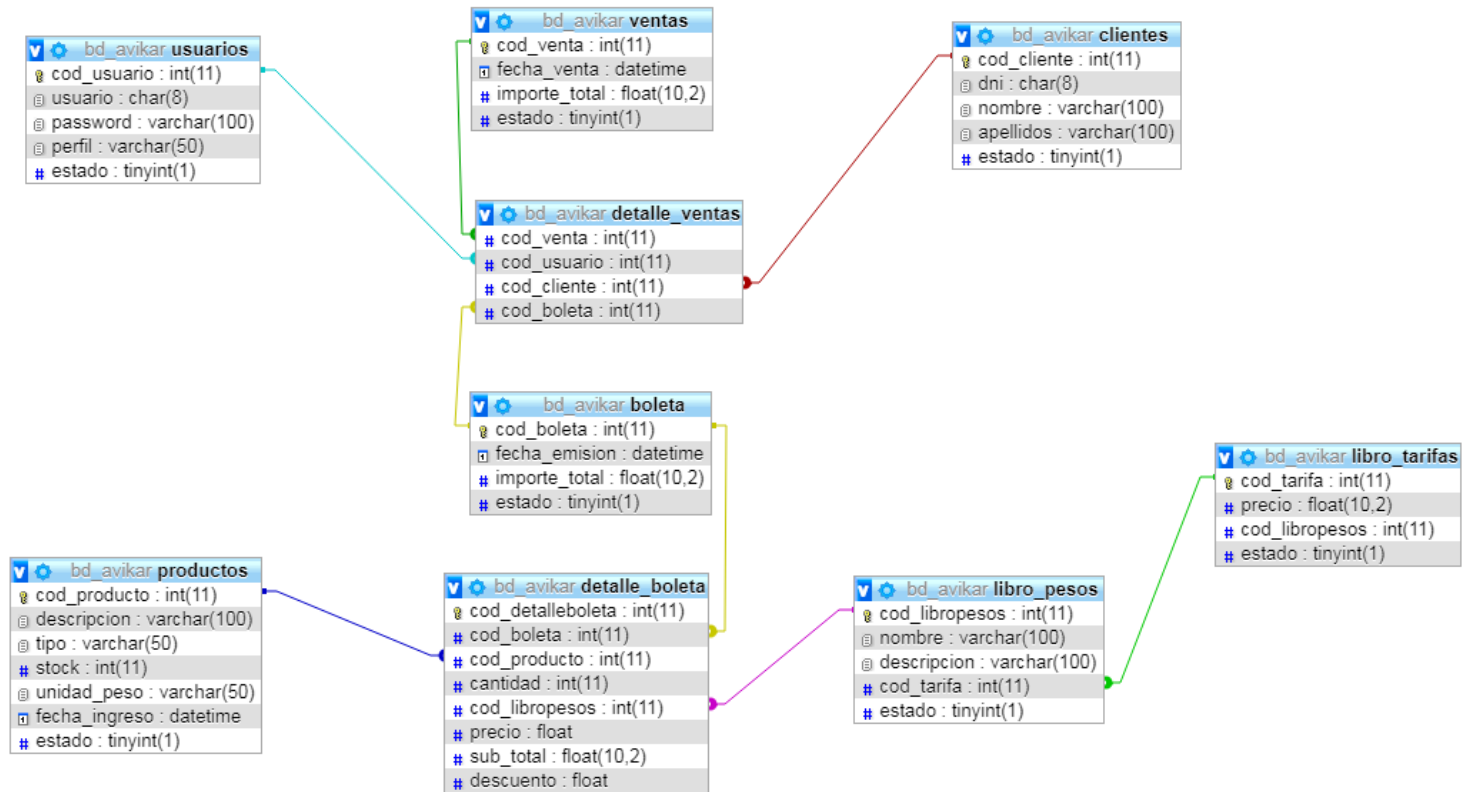
Grafico Nro27: DIAGRAMA DE CLASES



Fuente: Elaboración Propia

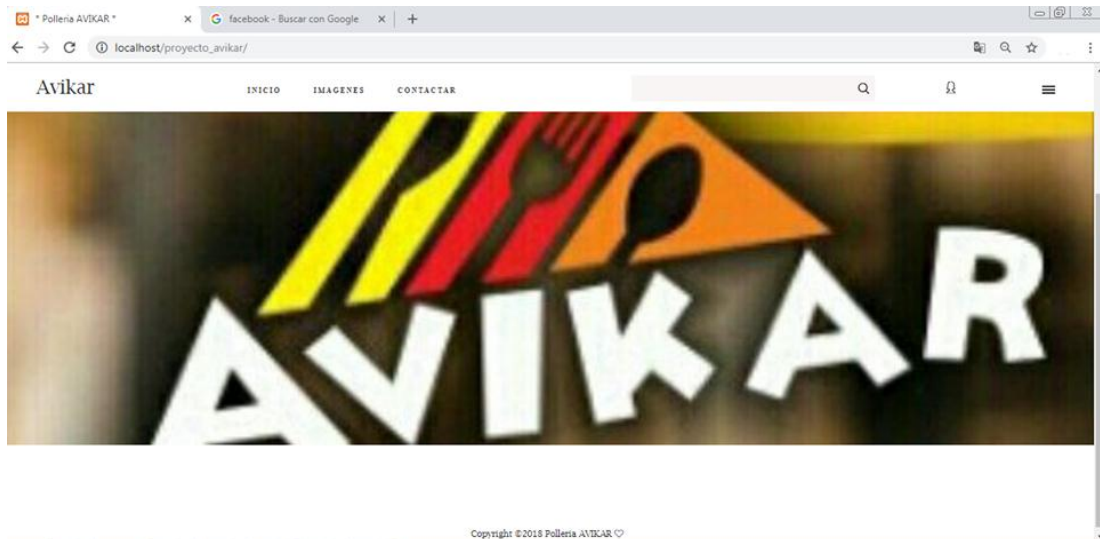
7. BASE DE DATOS

Grafico Nro. 28: DIAGRAMA DE BASE DE DATOS



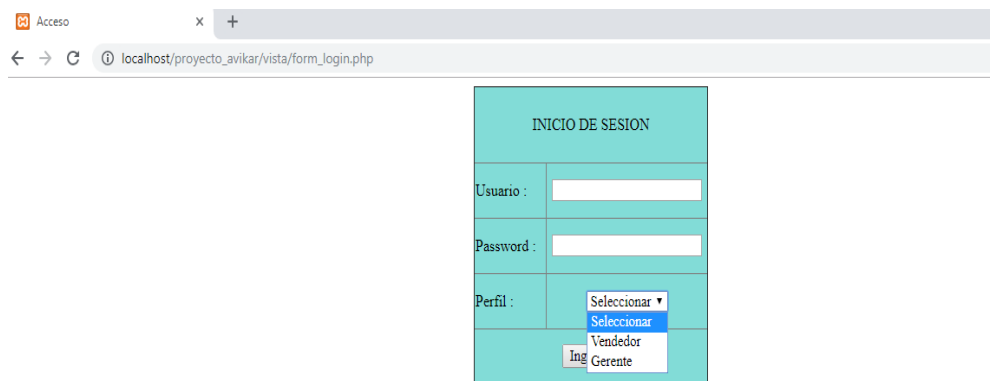
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 29: INICIO DEL SISTEMA



Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 30:INTERFAZ LOGIN DEL SISTEMA



Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 31: INTERFAS DE USURIO

Gestion de Usuarios

localhost/proyecto_avikar/vista/form_usuarios.php

Gestion de Usuarios

Usuario :

Password :

Perfil :

Estado :

Registrar Atras

Codigo	Usuario	Password	Perfil	Estado
U-01	75931041	123456789admin	Gerente	Activo
U-02	75931049	martin1997	Vendedor	Activo

Modificar Dar de Baja Imprimir

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 32: INTERFAS DE USURIO

Gestion de Libro Pesos

localhost/proyecto_avikar/vista/form_libropesos.php

Gestion de Libro Pesos

Nombre :

Descripcion :

Estado :

Registrar Atras

Codigo	Nombre	Descripcion	Estado
LP-01	1/4	Peso con el que puede ser vendido el pollo	Activo
LP-02	Libra	Peso con el que puede ser vendido el pollo	Activo
LP-03	Kg	Peso con el que puede ser vendido el pollo	Activo
LP-04	Unidad	Peso con el que puede ser vendido el pollo	Activo

Modificar Dar de Baja Imprimir

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 33: INTERFAS DE TARIFA

Gestion de Libro Tarifas

Precio :

Peso : Seleccionar ▾

Estado :

Registrar Atras

Codigo	Precio	Peso	Estado
LT-01	2.30	Libra	Activo
LT-02	5.60	Kg	Activo
LT-03	7.60	Unidad	Activo

Modificar Dar de Baja Imprimir

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 34: INTERFAS DE TARIFA

Gestion de Productos

Descripcion :

Tipo : Vivo ▾

Stock : 3

Unidad_Peso : Kg ▾

Fecha Ingreso : 01/11/2018

Estado :

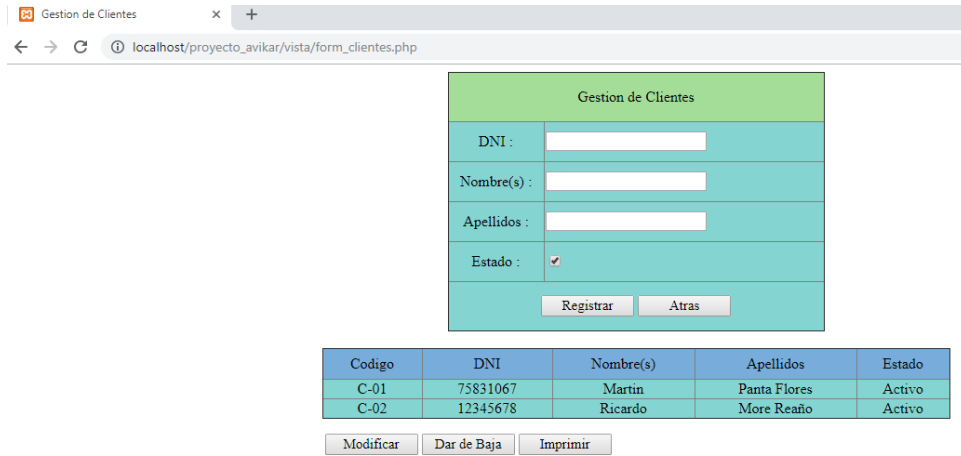
Registrar Atras

Codigo	Descripcion	Tipo	Stock	Unidade - Peso	Fecha Ingreso	Estado
P-01	Pollo de granja	Muerto	50	Kg	01/11/2018	Activo

Modificar Dar de Baja Imprimir

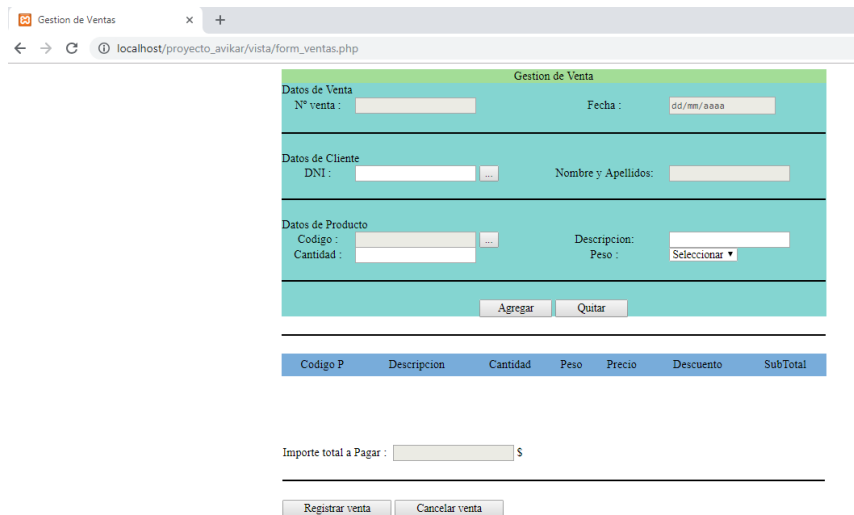
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 35: INTERFAS DE CLIENTES



Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 36:INTERFAS DE VENTAS



Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIONES.

Según los resultados que la presente investigación se determina que: si resulta necesario La implementación de un Sistema web de la gestión de ventas de Avikar, Sullana.2018, los procesos se mejoran la gestión de venta como así mismo los procesos y mejorando la efectividad, seguridad y rapidez de los mismos, permitiendo dar un buen servicio de calidad. Con lo que queda demostrado que la hipótesis principal es aceptada.

En cuanto a las hipótesis específicas se concluyó lo siguiente:

- El 60% de empleados encuestados consideró que Si es necesario el desarrollo de la implementación de la gestión de ventas en Avikar. Estos resultados refuerzan la hipótesis específica sobre el estudio preliminar del giro de negocio para identificar los requerimientos y necesidades de la empresa para implementar un sistema web de gestión venta.
- El 75% de los empleados encuestados consideró que No están satisfechos con el Nivel de Sistema actual que se utiliza en la Avícola. Estos resultados aparecen en la hipótesis específica que indica que el mejorar la implementación de tener ventanas fáciles y amigables para el usuario permitirá realizar la implementación de forma fácil, exitosa y será aceptado por la mayoría de los colaboradores de la Avícola ya que no abra una resistencia al cambio y ayudará a cumplir con los requerimientos de la empresa.
- El uso de la metodología RUP facilitó al desarrollo del sistema web porque me permitió identificar los procesos de negocio y requerimientos del sistema exitosamente.

RECOMENDACIONES.

- Se sugiere a la empresa Avikarimplemente los procesos de la empresa en un sistema web donde se halla mayor seguridad de información.
- Es conveniente que la empresa no pierda ni deseche los formatos de apuntes de la gestión de venta del sistema actual que lleva, para que funcione como plan de contingencia cuando el sistema no funcione ya sea por fluido eléctrico u otros imprevistos.
- Se sugiere a la empresa capacite a los usuarios constantemente en el tema de TIC para tener ventajas competitivas en el mercado empresarial, además de contratar a un proveedor confiable de internet

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Cegarra L. Diseño e implementación de un sistema web para compra y venta de flores en la empresa Floratime. Ecuador: Universidad central de Ecuador; 2015.
2. Torres L. El analista de sistemas y el paradigma estructurado. El análisis y diseño de sistemas. Venezuela: Universidad de oriente de venezuela; 2014.
3. Salas A. la implementación de un Sistema web de compra y venta para la Distribuidora Salas. Huarmey– 2017;
4. Johanna R. análisis, diseño e implementación de un sistema de información para una tienda de ropa con enfoque al segmento juvenil” de la Universidad Católica del Perú; 2013.
5. Cornejo M. Implementación de software para la automatización del proceso de ventas de la librería bazar copipress talara. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura; 2018.
6. Martínez O. Implementación de una aplicación web para la gestión de expedientes de ventas para los productos de telefonía del peru S.A.A Peru Piura: Universidad Nacional de Peru,; 2014.
7. Arrayave C. De las tic al DCC C O Barcelona , editor.: Editorial Académica Española; 2014.
8. ESTHER JR. MasterExecutive en Gestión de las Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información. [Online].; 2013 [cited 2018 Julio 12. Available from: <http://www.eoi.es/blogs/mtelcon/2013/02/06/las-tics-y-la-gestion-empresarial/>.
9. Irina B. Tic en las empresas. [Online].; 2016 [cited 2018 Julio 12. Available from: http://efaunicartagena.blogspot.com/p/blog-page_18.html.
10. Loralba. Las tic. [Online].; 2013 [cited 2018 Julio 13. Available from: info.blogspot.com/2008/09/el-beneficio-de-las-tic.html.
11. Ramírez E. Software. En Ramírez EV. Introducción a los microprocesadores: equipo y sistemas. Mexico: Limusa; 1986.
12. Gisell J. Las Tecnologías web. [Online].; 2013 [cited 2018 Julio 13. Available from: <http://tic-info.blogspot.com/2008/09/el-beneficio-de-las-tic.html>.2012.

13. Soporte técnico e informático. [Online].; 2004 [cited 2018 Julio 13. Available from: http://www.netronycs.com/que-es-un_servidor.html.
14. Vera P. Tecnologías web. [Online]. [cited 2018 Julio 13. Available from: http://www.monografias.com/trabajos105/tecnologias_web/tecnologias-web.shtml#Comentarios.
15. Veracruz U. PROGRAMACION EXTREMA XP. [Online].; 2011 [cited 2018 Julio 13. Available from: http://ingenieriadesoftware.mex.tl/52753_xp---extreme-programing.html.
16. Oneto C. Apr. [Online].; 2016 [cited 2018 Junio 13. Available from: https://www.aprenderaprogramar.com/index.php?Option=com_content&view=article&id=688:i-que-es-y-para-que-sirve-uml-versiones-de-uml-lenguaje-unificado-de-modelado-tipos-de-diagramas-uml&catid=46&Itemid=163.
17. Paraiso Linux. [Online].; 2016 [cited 2018 Junio 13. Available from: <https://paraisolinux.com/herramientas-para-modelado-uml/>.
18. P S. Aproximación a la ingeniería del software. Primera ed ed. editor. , editor. Madrid: Centro de Estudios Ramon Areces; 2014.
19. Alicia R. Aplicaciones web. Segunda ed ed. Paraninfo eME, editor.; 2014.
20. Bardales S. Sistemas web. [Online].; 2014 [cited 2018 Junio 13. Available from: <http://www.knowdo.org/knowledge/39-sistemas-web>.
21. YeePLY. YeePLY. [Online].; 2018 [cited 2018 Junio 13. Available from: <https://www.yeePLY.com/blog/6-tipos-desarrollo-de-aplicaciones-web/>.
22. Purizaca J. Developer. [Online].; 2017 [cited 2018 Junio 13. Available from: https://developer.mozilla.org/es/docs/Learn/Server-side/Primeros_pasos/Web_frameworks.
23. Miguel A. Desarrolloweb.com. [Online].; 2015 [cited 2018 Junio 13. Available from: <https://www.desarrolloweb.com/articulos/392.php>.
24. David F. La Guía Definitiva Java Script. Primera ed ed. Multimedia e:A, editor.; 2007.
25. GM B. Cristinamunozaplicaweb. [Online].; 2015 [cited 2018 Junio 13. Available from: <https://sites.google.com/site/cristinamunozaplicaweb/java-script>.

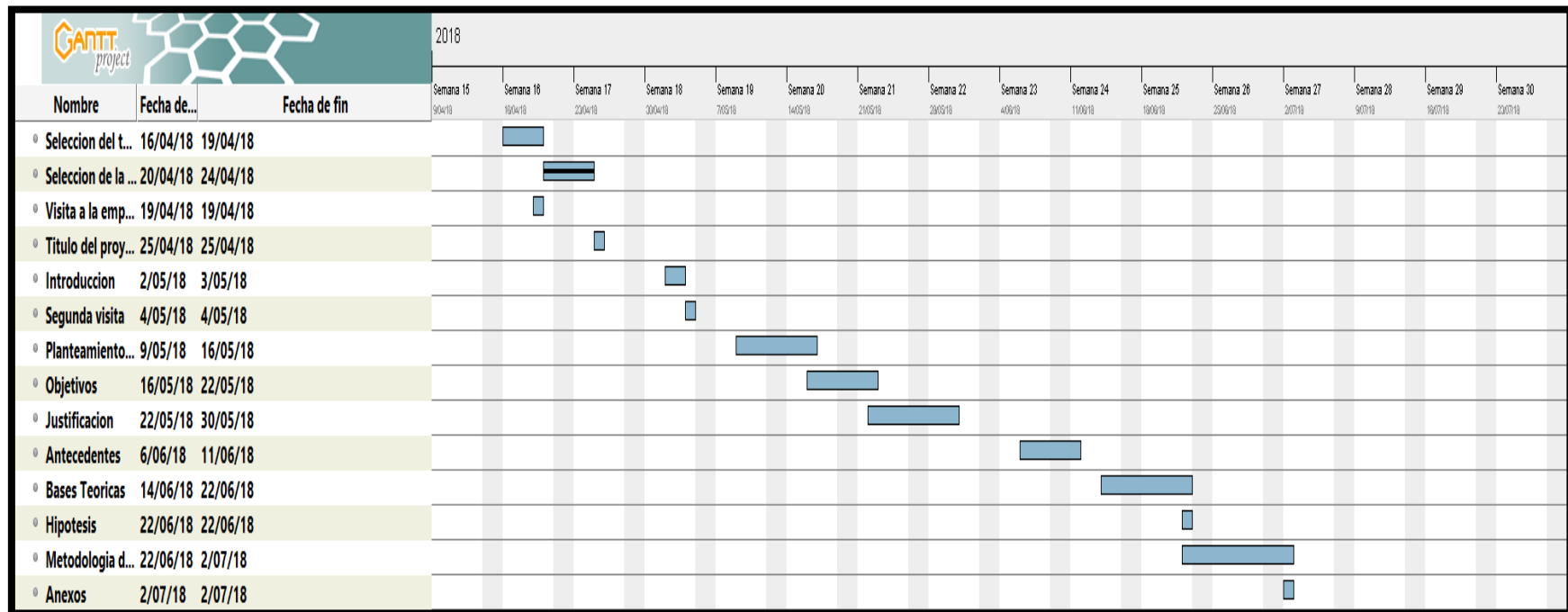
26. Damián P. maestros del web. [Online].; 2017 [cited 2018 Junio 2013. Available from: <http://www.maestrosdelweb.com/que-es-javascript/>.
27. Damian P. maestros del web. [Online].; 2016 [cited 2018 Junio 2013. Available from: <http://www.maestrosdelweb.com/que-son-las-bases-de-datos/>.
28. JP.. ASESORIA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO. [Online].; 2012 [cited 2018 Junio 13. Available from: <https://asesoriatesis1960.blogspot.pe/2012/06/los-tipos-de-investigacion.html>.
29. JD.. Aplicacion web. tesis ed.
30. UB I. [Online].; 2014 [cited 2018 Junio 29. Available from: <http://www.ub.edu/ice/recerca/fitxes/fitxa3-cast.htm>.

ANEXO

ANEXO NRO. 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Diagrama Gantt

Cronograma de actividades de implementación de un sistema web para la gestión de ventas en Avikars.a.c – sullana



Fuente: Elaboración propia

ANEXO N° 2: PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.

Rubro	Cantidad	Costo Unitario (S/)	Costo Total (S/)
Bienes de consumo			
Papelería	50 hojas	10.00	10.00
Lapiceros	3 unidades	1.50	4.50
USB	2 unidad	30.00	60.00
Fólder y faster	2 unidades	2.50	5.00
Cuaderno	1 unidad	4.00	4.00
Otros		50.00	50.00
Total bienes			133.50
Servicios			
Pasajes	6	3.00	18.00
Impresiones	50 unidades	0.20	10.00
Copias	50 copias	0.10	5.00
Internet	50 horas	1.50	75.00
Anillados	1 unidad	6.50	6.50
Teléfono móvil/fijo	25	0.60	25.00
Personal			
Honorarios asesorías	8 horas	35.00	280.00
Total servicios			419.50
Total(S/)			552.50

Fuente: elaboración propia.

ANEXO NRO. 03: CUESTIONARIO

TITULO: Implementación de un Sistema Web para la Gestión de Ventas en Avikars.a.c – Sullana. 2018

TESISTA: Martin Panta Flores

PRESENTACIÓN:

El presente instrumento forma parte del actual trabajo de investigación; por lo que se solicita su participación, respondiendo a cada pregunta de manera objetiva y veraz. La información proporcionada es de carácter confidencial y reservado; y los resultados de la misma serán utilizados solo para efectos académicos y de investigación científica.

INSTRUCCIONES:

A continuación, se le presenta una lista de preguntas, agrupadas por dimensión, que se solicita se responda, marcando una sola alternativa con un aspa (“X”) en el recuadro correspondiente (SI o NO) según considere su alternativa, de acuerdo al siguiente ejemplo:

DIMENSION 1: Nivel de Satisfacción del sistema actual.			
NRO.	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Cree Usted que con el sistema actual brinda un servicio de calidad a los clientes?		
2	¿Cree usted que la información se encuentra segura con el método tradicional de registro que tiene la avícola ?		
3	¿Cree usted que el método utilizado para los procesos es eficiente?		
4	¿Cree usted que pierde tiempo utilizando el método tradicional en los procesos realizados?		

5	¿Cree usted que utilizando el sistema actual mejora la imagen de la empresa?		
6	¿Cree usted que es eficiente y seguro los reportes generados por el sistema actual?		
7	¿Cree usted que el sistema actual se adapta a las necesidades de la avícola?		
8	¿Cree usted que han mejorado los procesos utilizando el sistema actual en la avícola?		
9	¿Cree usted que el sistema actual es amigable y fácil de entender en la avícola?		
10	¿Usted está satisfecho con el sistema actual que utiliza la avícola?		

DIMENSION 2: SITUACION ACTUAL			
NRO.	PREGUNTA	SI	NO
11	¿Cree que es necesario desarrollar un sistema web de Gestión de venta?		
12	¿Cree que un sistema web de gestión de venta le ahorre tiempo al brindar atención a los clientes?		
13	¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión venta mejorara la satisfacción de los clientes?		
14	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta aumentará la utilidad en la Avícola?		
15	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta agilizará los procesos de la AVIKOLA?		
16	¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de venta mantendrá la información segura de la AVIKOLA?		
17	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta ayudaría a alcanzar los objetivos que se dan en la AVIKOLA?		

18	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta ayudará a mejorar la imagen de la empresa?		
19	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta ayudará a tener reportes eficaces de la AVIKOLA?		
20	¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de venta tendrá mejor control de los procesos realizados?		