



GITP (GESTOR INTEGRADO PARA LA TOMA DE PEDIDOS)  
SISTEMA DE INFORMACIÓN

OPCIÓN DE GRADO I

Presentado por

DUVAN QUIROGA

DAVID SÁNCHEZ

CRISTIAN DUQUE

Tutor

RAFAEL ALBERTO GALVIS GARZON

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

(PROGRAMA INGENIERÍA DE SISTEMAS)

ESCUELA DE INGENIERÍAS

Bogotá, Noviembre de 2017

# Tabla de contenido

<b>1. Introducción.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Justificación.....</b>	<b>6</b>
<b>3. Matriz Pentágono de Perfilación de clientes.....</b>	<b>7</b>
<b>3.1. Identificación de las Necesidades del Stakeholder.....</b>	<b>7</b>
<b>3.2. Identificación de Beneficios y expectativas.....</b>	<b>7</b>
<b>3.3. Identificación de Soluciones actuales.....</b>	<b>8</b>
<b>3.4. Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones.....</b>	<b>8</b>
<b>3.5. Mercado.....</b>	<b>9</b>
<b>3.5.1. Información básica de los sistemas de información.....</b>	<b>9</b>
<b>3.5.2. TAM, SAM y SOM.....</b>	<b>10</b>
<b>3.5.3. Segmentación del mercado.....</b>	<b>11</b>
<b>4. Validación del Mercado.....</b>	<b>12</b>
<b>4.1. Necesidad de la Investigación.....</b>	<b>12</b>
<b>4.2. Entrevista “Gitp”.....</b>	<b>12</b>
<b>4.3. Análisis de resultados.....</b>	<b>13</b>
<b>5. Análisis administrativo.....</b>	<b>20</b>
<b>5.1. Objetivos.....</b>	<b>20</b>
<b>5.1.1. Objetivo general.....</b>	<b>20</b>
<b>5.1.2. Objetivos específicos.....</b>	<b>20</b>
<b>5.1.3. Valores corporativos.....</b>	<b>21</b>
<b>7. Análisis Pestel. Influencia del macroentorno.....</b>	<b>.....</b>
<b>8. Estrategia competitiva.....</b>	<b>26</b>

<b>9. Las Cinco Fuerzas de Porter.....</b>	<b>26</b>
<b>10.Ciclo de vida de los sistemas informáticos.....</b>	<b>27</b>
<b>10.1. Prototipo.....</b>	<b>27</b>
<b>10.2. Descripción del producto.....</b>	<b>27</b>
<b>10.3. Ficha técnica.....</b>	<b>27</b>
<b>11. Conclusiones.....</b>	<b>29</b>
<b>1.2 Bibliografía.....</b>	<b>30</b>

## INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene como fin la aplicación de la metodología basada en el Customer Development o más conocido como pentágono de perfilación de clientes, el cual también se conoce como Desarrollo de Clientes.

Las ventajas de implementar un sistema de información conllevan con muchos beneficios económicos, eficaces y ahorrativos, Cualquier tipo de sistema de informático va pasando por una serie de fases a lo largo de su vida comprende una serie de etapas, son un reflejo del proceso que se sigue a la hora de resolver cualquier tipo de problema

Estas etapas son un reflejo del proceso que se sigue para resolver cualquier tipo de problema que básicamente requiere un análisis previo y una serie de pasos:

- Comprender el problema
- Plantear una posible solución, considerando soluciones alternativas
- Llevar a cabo la solución planteada
- Comprobar que el resultado obtenido es correcto

Contribuyendo con ideas innovadoras se ha considerado desarrollar estos tipos de sistemas informáticos, base fundamental para implemento de las TICS.

Nuestra propuesta es crear una organización en la que se comercializara nuestro producto la cual nos permitiría señalar lo más favorable en cuanto a la reducción de costos.

## **JUSTIFICACIÓN**

El presente trabajo de grado presentamos una alternativa de solución en cuanto a la toma de pedidos con un sofisticado sistema de información, puesto que identificamos este gran problema lo viven miles de ciudadanos a diario, por esta razón decidimos suplir esta gran necesidad, algo que tenemos al alcance que es seguro y confiable de utilizar. Consideramos que es viable implementar este sistema de información para agilizar almacenar y procesar pedidos y datos de un usuario final.

En este proyecto de grado se realizará el sistema de información para la toma de pedido facilitando el grave problema que presentamos hoy en día los ciudadanos de la ciudad de Bogotá.

## **MATRIZ PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES**

### **Identificación de las Necesidades de Stakeholders**

#### **NECESIDADES**

¿Cuál es la necesidad que quiere resolver?

- Optimizar los procesos que involucran la toma de pedidos por parte de un usuario final.

¿Verbos que representan la acción?

- Agilizar el proceso de toma de pedidos
- Facilitar el proceso de toma de pedidos
- Garantizar el asertividad a la hora de entregar el pedido
- Administrar la contabilidad del cliente
- Calcular un plan de negocios
- Adquirir reconocimiento en el mercado
- 

¿Bajo qué contexto se da?

- Se da bajo el contexto laboral, universitario y familiar

Hipótesis

*“Creemos que nuestros clientes deben centrarse en sus beneficios que conlleva implementar un sistema de información, brindando seguridad y confiabilidad.”*

## BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS

¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver la necesidad?

- Se necesita resolver dicha necesidad ya que el cliente está viendo afectados sus ingresos, por la baja calidad y poca optimización en la entrega en el método que se utiliza para dar a conocer el producto al usuario final

¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?

- Se debe reducir el recurso humano que participa en el proceso de toma de pedidos
- Se debe reducir la utilización de papel, esferos, lápices, que interfieren en el proceso de toma de pedidos
- Se debe capacitar al recurso humano que manipulara el gestor integrado para la toma de pedidos
- Se debe aumentar y cumplir el mínimo de ventas partiendo de que se mejorara la calidad del producto y del servicio ofrecido por el cliente al usuario final

¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar?

- Incentivar el uso de herramientas tecnológicas
- Optimización de insumos utilizados en el producto ofrecido
- Optimizar procesos en los que requiera mayor número de recurso humano
- Mejorar la imagen y el buen nombre de su establecimiento
- Disminución en el manejo de dinero físico
- Seguridad en el trato de la información ingresada en el gestor integrado para la toma de pedidos
- Mejorar la experiencia y la satisfacción del usuario final

### Hipótesis

*“Creemos que nuestros usuarios lo primordial es la confiabilidad de este sistema, nos enfocaremos en el objetivo de la entidad en la gestión de la toma del pedido, y aspectos que involucren esta tarea, de esta manera reducir tiempo en la entrega en el método que se utiliza para dar a conocer el producto al usuario final”*

## SOLUCIONES ACTUALES

¿Qué soluciones compran, contratan actualmente?

- En la gran mayoría de establecimientos comerciales que proveen productos alimenticios (Restaurantes), encontramos que para dar a conocer el producto a los usuarios finales, se manejan cartillas con imágenes, precios y nombres que generalmente no reflejan la realidad del producto a adquirir

¿A través de que canales las adquieren, se enteraron de la solución?

- Los establecimientos de impresión o como los conocemos (Plotter), prestan el servicio de imprimir y distribuir dichas cartillas, en algunas ocasiones encontramos que son realizados por conocidos o familiares, lo cuales no cuentan con las herramientas ni conocimientos para poder realizar una labor acertada.

¿Cuál es la razón principal, criterios, por la, por los que la han escogido?

- La razón por las que escogen dicha opción para ofrecer sus productos, es porque es de las pocas y más abundantes que existen, así que es la opción más obvia que existe.

### **Hipótesis**

*“Creemos que en la actualidad estos sistemas son una solución para gestionar cualquier tipo de tarea, consideramos que con nuestro sistema de información ofrecemos a los clientes la optimización de procesos en cuanto a la toma de pedidos que proveen beneficios al administrador del establecimiento.”*



## INCONFORMIDADES, FRUSTRACIONES, LIMITACIONES

¿Qué le resulta frustrante de las soluciones actuales?

La solución actual no refleja lo que realmente ofrece el cliente al usuario final, el material del que están hechas las cartillas generalmente se degrada fácilmente lo cual genera que se deba cambiar cada cierto tiempo

¿Qué inconformidades presenta respecto a la solución o el proceso que se lleva actualmente?

- Se generan muchos tiempos muertos ya que la persona o las personas encargadas no siempre realizan la toma de los pedidos en un tiempo óptimo, además se generan muchos errores humanos lo que causa que el pedido realizado no coincida con el producto entregado al usuario final.

¿Qué es limitado de la solución actual?

Las imágenes del producto del cliente se ven limitados ya que el método utilizado para darlos a conocer al cliente no permite mostrarlos en su totalidad ni tampoco permite mostrar la realidad de sus productos

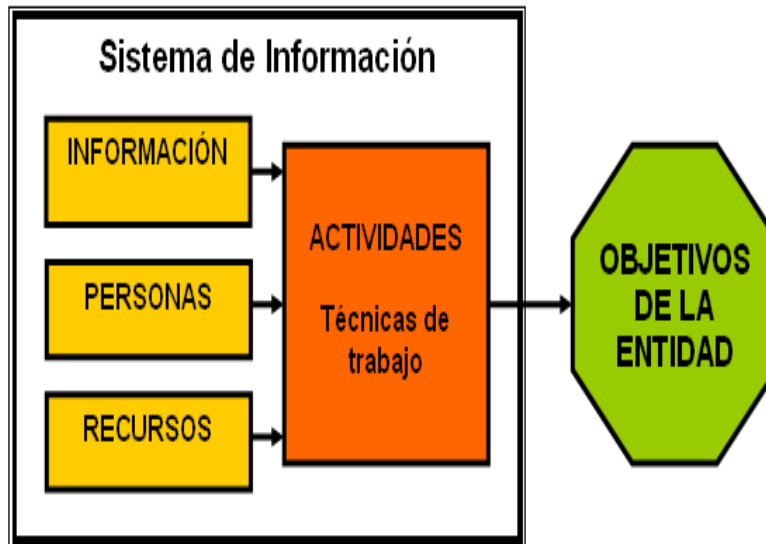
### **Hipótesis**

*“Creemos que para el mercado el objeto es generar un flujo ordenado de información pertinente, proveniente de fuentes internas y externas a la empresa, destinada a servir de base a las decisiones dentro de las áreas específicas de responsabilidad en marketing.”*

## MERCADO

### Información Básica De Los Sistemas De Información

Ilustración No 1. Fases contundentes acerca de un sistema de información



Los sistemas de información son en la actualidad una herramienta que bien implementada se convierte en una fuente competitiva en los negocios, así como las empresas buscan diferenciarse de su competencia, los sistemas de información son una manera de hacerlo.

Es importante tener en cuenta que un sistema de información necesita justificar su implementación desde el punto de vista – costo /Beneficio -. Partiendo de la concepción del valor que se otorgue a la información dentro de una organización.

Los beneficios se pueden medir a nivel intangible y tangible de acuerdo a la organización, pues es diferente hacer el análisis desde el punto de vista de una empresa comercial a una de tipo académica que pretende prestar un servicio social como lo es la salud o educación pública.

## TAM, SAM Y SOM

**TAM: Total Addressable Market (Mercado total o direccionable):** En el sector gastronómico en Bogotá ha tenido un crecimiento del 12% del cual el 3.5% fue en la industria de alimentos y bebidas, según cifras acordadas cada mes se abren en el país de 15 a 20 restaurantes, teniendo en cuenta lo anterior es favorable hacia nuestro sistema, ya que cada mes tendríamos un 10% de crecimiento y reconocimiento a nivel nacional.

**SAM: Serviceable Available Market (Mercado que podemos servir):** Nuestro producto será implementado en toda la ciudad, teniendo en cuenta que se dará un inicio por la localidad de Chapinero ya que esta localidad tiene un gran número de habitantes al igual que gran oportunidad de crecer en ventas con un 34%, teniendo referencia los estratos y restaurantes de mayor calidad.

**SOM: Serviceable Obtainable Market (Mercado que podemos conseguir):** Teniendo en cuenta los estudios realizados tenemos una gran ventaja en la localidad de Chapinero respecto a los habitantes y restaurantes de estratos altos con un 75%, al igual se estamos realizando el estudio para implementarlo en localidades con mayores oportunidades económicas como lo es Usaquén con un 90% en restaurantes de mayor prestigio.

## Segmentación del Mercado

La localidad seleccionada para la ubicación del mercado potencial es Chapinero, por contar con

Localidad	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
CHAPINERO	125.249	125.832	126.351	126.764	126.949	126.956	126.951	126.591	126.192	125.750	125.294

## ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado nos da aspectos relevantes como socioeconómicos, demográficos que nos permiten evaluar la utilidad en el mercado de nuestro gestor integrado para la toma de pedidos.

## **INFORMACIÓN RECOLECTADA**

Consultando varias fuentes principales del mercado actual, hemos encontrados grandes aspectos socioeconómicos favorables para nuestro gestor integrado ya que, implementándolo en una gran cadena de restaurantes, ellos estarían ahorrando aspectos interesantes que actualmente se buscan desaparecen como el consumo del papel a la hora de la toma del pedido, se tendría más organización y se evitarán fraudes, al igual se implementa la posibilidad de mayores ingresos para estos negocios.

En aspectos demográficos tenemos un gran favorecimiento ya que este gestor es para todo tipo de persona, es decir no necesariamente tiene que ser colombiano, ya que la idea principal es poder internacionalizar este proyecto; al igual se implementarían grandes ventajas frente a las personas que tenga un ingreso y estatus bajo. Frente a los aspectos de la competencia, tenemos gestores de pedido que solo se enfocan en tener una organización en los inventarios y en el gasto de los productos, por ello tenemos la gran idea de implementar nuestro gestor en ellos para ser una mejora con nuevas actividades, resultando un gestor muy completo ya que incluirá, registro del cliente, rapidez en el pedido, satisfacción en el cliente final, contabilidad de los egresos e ingresos, control en los productos es decir el inventario, comodidad e implementación de las TIC en el mercado.

## **OBSERVACIÓN DIRECTA**

Mediante el estudio de mercado realizamos una observación a un negocio específico dando como resultado una gran satisfacción para este proyecto, ya pudimos visualizar las grandes desventajas del negocio y esto lleva a la pérdida de clientes, entre las desventajas se encuentran la demora en el pedido, el mal servicio al cliente, el desperdicio de papel, entre otros y con el proyecto a realizar estaríamos implementando solución de raíz a estas novedades presentadas actualmente.

## **ENTREVISTAS Y ENCUESTAS**

Hemos realizamos consultas básicas para el inicio del ERP a personas con diferentes características aspectos como el socioeconómico y demográfico. Dando como resultado grandes ideas y novedades frente a nuestro gestor integrado, debido a que cada cliente quiere mejor atención a la hora de recibir un servicio diario como es el de consumir algún alimento. Teniendo en cuenta esta información y claridad sobre las cadenas de restaurantes se podrá implementar mayor interés en la atención del usuario final.

## **INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

Actualmente no hay implementado un gestor de pedidos tan completo como el que deseamos dar a conocer, teniendo en cuenta esto no tendríamos mayor competencia ya que se busca es dar mejoras en los gestores que actualmente están en el mercado.

### **CLIENTE**

Los clientes principales para nuestro ERP son clientes de cualquier tipo de restaurante esto lleva a tener una mayor claridad al objetivo que queremos. Al igual tenemos como subclientes es decir el usuario final ya que todo el proyecto haría dirigido hacia él para optimizar sus procesos y tiempo a la hora de ir a consumir productos de dichos restaurantes.

### **PRECIO DEL ESTUDIO DEL MERCADO**

Para iniciar el ERP pensado necesitamos grandes alianzas, gran apoyo económico ya que podemos tener grandes caídas en el inicio o la prueba de este gestor, ya que requiere de tiempo e investigaciones para perfeccionarlo, teniendo en cuenta se diría que un aproximado de unos 20 millones de pesos Todo con el fin de tener éxito al final del proyecto.

### **VALIDACIÓN DEL MERCADO**

#### **Necesidad de la Investigación**

La implementación de los sistemas de información ha incrementado en los últimos años por la creciente necesidad de la población de adquirir un sistema que le permita acceder a cualquier tipo de información, o que tenga la capacidad de gestionar varias tareas relacionadas con áreas administrativas , cualquier tipo de compañía espera obtener una mayor facilidad en cuanto a la manipulación de información o medios para control de flujo , a continuación, se determinan los siguientes beneficios que podría obtener dicha compañía.

- Integran la administración de la empresa, las finanzas, la administración de las tesorerías, los recursos humanos entre otras.
- Es posible analizar la cadena de valor ya sea de un producto o un servicio para identificar qué actividades no están generando valor, poder eliminarlas y disminuir costos
- Puede proporcionar ventajas competitivas, si es que la competencia no cuenta con esta tecnología
- Vence la barrera de la distancia ya que se puede trabajar con un mismo sistema en puntos distantes

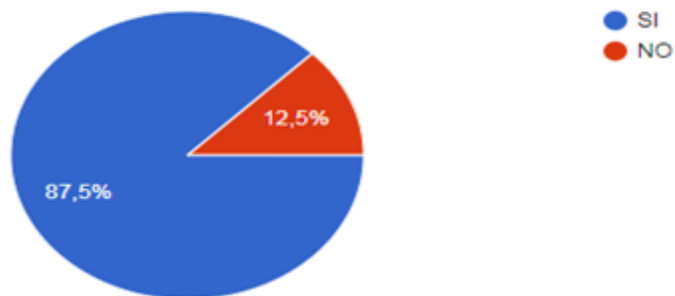
## **Entrevista GITP (Gestor Integrado para la toma de pedidos)**

NOMBRE –EDAD-LOCALIDAD

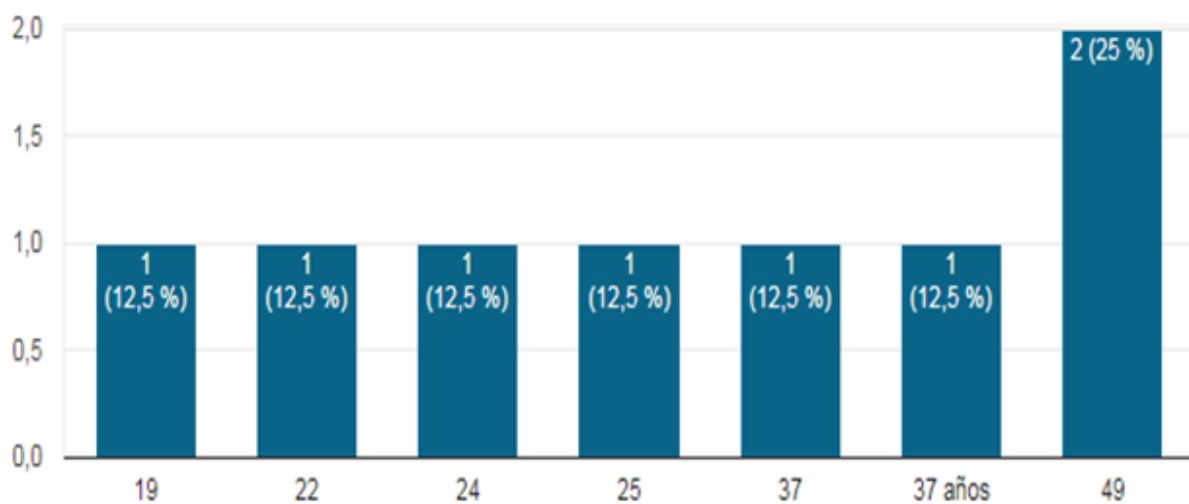
- 1) Que piensa acerca del GITP?
- 2) ¿Ha oído hablar acerca de las mesas inteligentes?
- 3) ¿Entraría a un establecimiento que tenga este sistema de información?
- 4) ¿Qué piensa usted acerca de las TICS (Tecnología en la información y comunicación)?
- 5) Que beneficios cree usted que traería esta nueva tecnología.
- 6) ¿Desde su punto de vista que complemento le faltaría este sistema de información?
- 7) ¿En el mercado actual que mejoras implementaría para la optimización de tiempos en el momento de la toma del pedido y pago del mismo? APLICATIVO - PERSONAL
- 8) ¿Qué opina sobre el servicio de los meseros en horas pico?
- 9) ¿Sería para Ud. más cómodo en una situación donde el mesero no pueda tomar su orden o pedido, permitirse implementar el sistema de información para evitar la molestia tardía de los meseros? ¿Por qué?
- 10) ¿Dejaría que el sistema de información haga el uso de sus datos personales?
- 11) ¿Le sería más fácil adaptarse a este sistema de información para la toma de pedidos?
- 12) ¿Creería Ud. que implementando este sistema de información reemplazaría los cargos asignados para esta tarea?

## **Análisis de resultado**

Cree que este tipo de proyectos aumentarían la implementación de las TICS ( Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.)



Edad



- Se identifica que las personas que participaron en la encuesta el 50% están en un rango de edad entre 19 a 25 años y el otro 50% están en un rango de edad entre 26 a 50 años.

## 1) Que beneficios cree usted que traería esta nueva tecnología.

Agilizar en los tiempos de espera de los pedidos

AGILIDAD DE PROCESOS , Y CELERIDAD

Rapidez en la atención al cliente

Mejora atención al cliente, control de costos y gastos

Rapidez en la atencion

La comodidad de realizar el pedido de manera inmediata, y que se realice este en orden de llegada.

Aumentaría mi satisfacción como cliente en el momento en el cual mi pedido y mi medio de pago se facilitara con tan solo oprimir un botón

optimización de tiempo y procesos , reducción de costos

## 2) En el mercado actual que mejoras implementaría para la optimización de tiempos en el momento de la toma del pedido y pago del mismo?

Plantearía un aplicativo (2)

Habilitaría mas personal encargado para la toma de pedidos

Fortalecer software para una mayor eficiencia

Sistemas como este me parecen muy buenos

sistematización de procesos, enfoque a desarrollo y tratamiento de bases de datos, como también elaborar plataformas amigables para el usuario facilitando elección, solicitud y pago

Mas personas

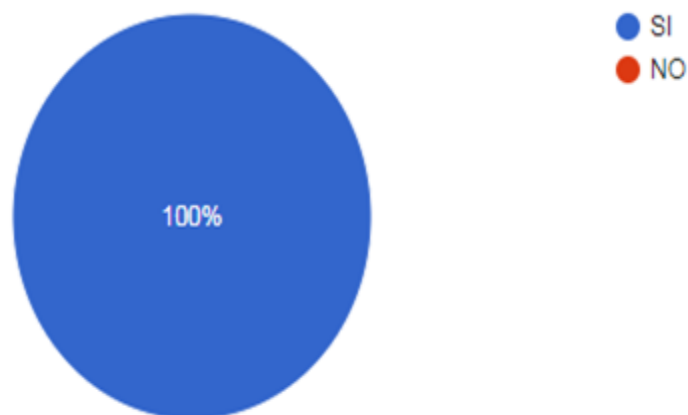
integración de sistemas feel services y dispositivos PDA



3) Desde su punto de vista que complemento le faltaría este sistema de información

El proceso que sea complementado con la operación humana
QUE EL SISTEMA SEA MAS AMIGABLE CON OTROS SOTWARE,
No lo conozco al detalle, pero debe tener una opción para detalle minucioso del pedido
Ninguno
Que tenga detalles especificos para la solicitud del pedido
Me enfocaria al desarrollo de plataformas amigables que inspiren confianza en la población reservada o mayor, haciéndose más incluyente y llamativa
No sabría
n/a

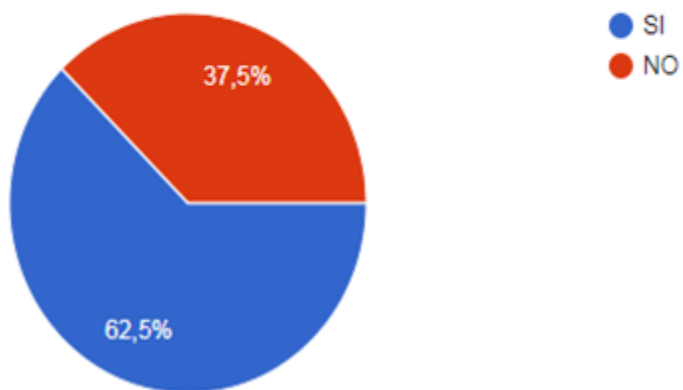
4) Implementando este sistema de información, creería usted que aumentaría el nivel de satisfacción



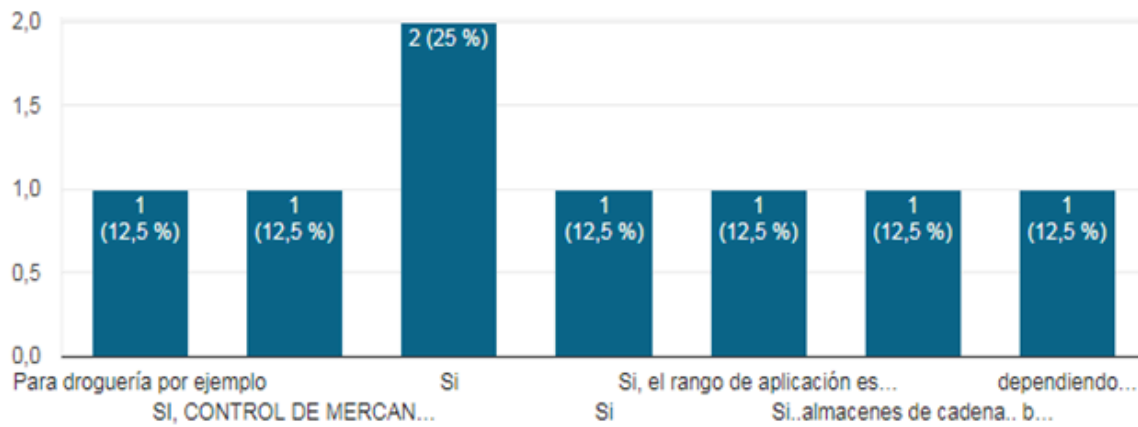
5) Entraría a un establecimiento que tenga este sistema de información?



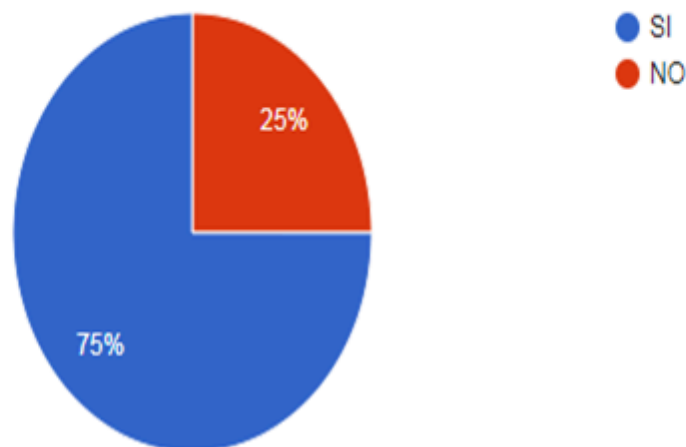
6) Permitiría el manejo de sus datos personales para el registro en dichos establecimientos?



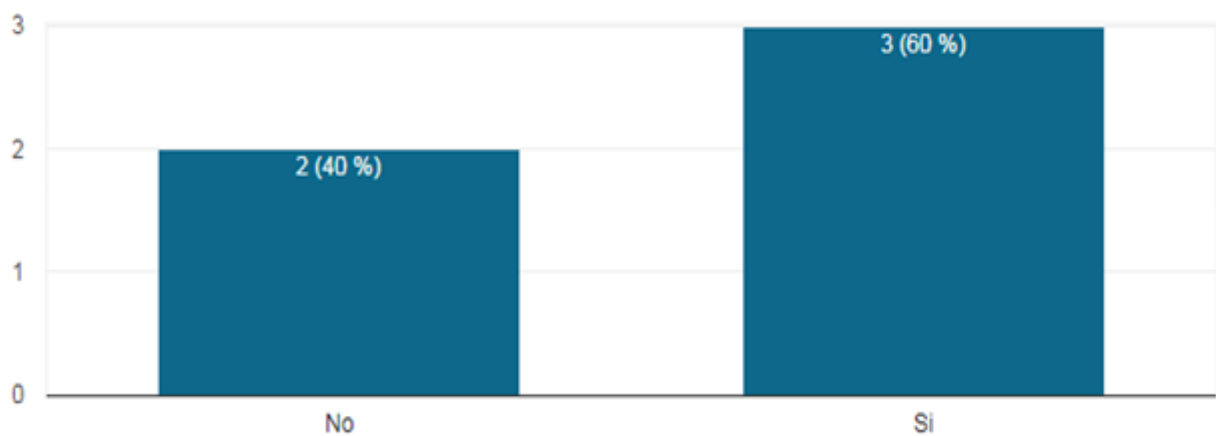
7) Cree que este sistema de información pueda servir para otro tipo de establecimiento?



8) ¿Le sería más fácil adaptarse a este sistema de información para la toma de pedidos?



9) Ha oído hablar acerca de las mesas inteligentes?



10) Qué opina sobre el servicio de los meseros en horas pico?

El servicio se presta de una forma ágil.. pero.. depende del establecimiento.. restaurantes stand-ar, medio o nivel alto.. se exige la calidad del servicio

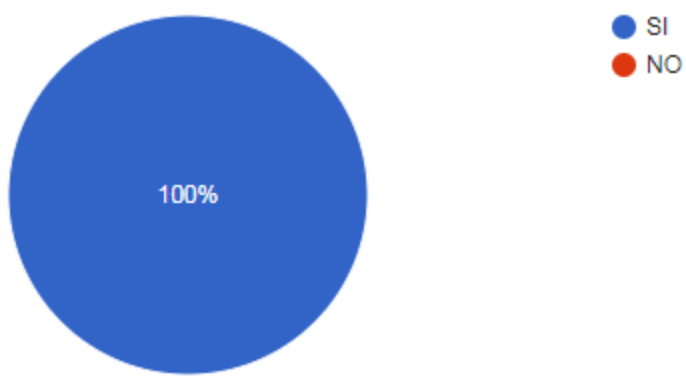
Pesimo

En ocasiones es poco dedicada o enfocada

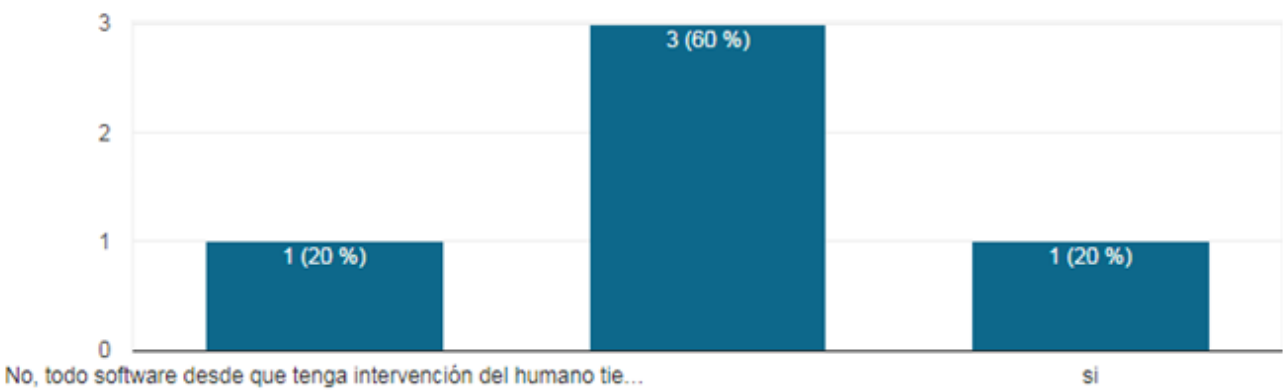
Depende del lugar pero casi siempre en mas baja si calidad del servicio

n/a

11) ¿Sería para Ud. más cómodo en una situación donde el mesero no pueda tomar su orden o pedido, permitirse implementar el sistema de información para evitar la molestia tardía de los meseros?



12) ¿Creería Ud. que implementando este sistema de información reemplazaría los cargos asignados para esta tarea? 📄



### Objetivo de la entrevista

Determinar factibilidad disponibilidad de los usuarios, a través de la formulación de preguntas, que permitan conseguir información de tipo confiable que soporte la estrategia de comercialización del producto.

Se procedió a distribuir el número de entrevistas de manera directa a la población existente que conforman este mercado potencial entre edades 20 y 50 años.

## **Desarrollo de la entrevista**

Se procedió a distribuir un formulario vía correo electrónico a la población existente que conforman este mercado potencial entre las edades de los 20 a 49 años.

## **Análisis administrativos**

### **Objetivo General**

Diseñar un Sistema de información, para agilizar gestionar y facilitar a un usuario final la toma de pedidos de cualquier punto de la ciudad

### **Objetivo Específico**

- Realizar un análisis del mercado de los sistemas de información, con el fin de identificar a los posibles clientes, percepciones del sistema y definir la estrategia de comercialización.
- Establecer e implementar las características del producto, definiendo un proceso de producción adecuado
- Definir los elementos administrativos, de planeación estratégica y gestión para la empresa.

## **VALORES CORPORATIVOS**

**TRABAJO EN EQUIPO:** Con el aporte por parte de todas las áreas de la empresa buscamos el cumplimiento de los objetivos organizacionales y satisfacer las necesidades de los clientes con la inserción de un producto nuevo en el mercado

**RESPECTO:** Valoramos la participación de los involucrados en el crecimiento de la compañía, buscando armonía en las relaciones con nuestros colaboradores, clientes y proveedores.

**COMPETITIVIDAD:** Aplicando este sistema de información, conlleva a la innovación de la compañía pueden llegar a tener un posicionamiento en el mercado de la tecnología OMPI (Organización Mundial de la propiedad intelectual”

## ANALISIS PESTEL

<b>POLITICO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• En la actualidad existe cierta incertidumbre política a causa de las continuas noticias sobre corrupción, algo que afecta a toda la población.</li><li>• Debido a esto también hemos observado un aumento en los impuestos a causa de la crisis económica.</li></ul>	<b>ECONOMICO</b> <p>Incluso la economía se ha visto drásticamente modificada, forzada a introducir en su mecánica dos nuevas variables que pueden catalogarse como los signos más representativos de estos tiempos: la información y la tecnología, que desde hace décadas vienen dándose la mano.</p>	<b>SOCIO- CULTURAL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Actualmente podemos observar un aumento en adquirir estos sistemas para agilizar sus tareas</li><li>• La población ha notado un gran beneficio frente a la extensa posición de estos sistemas, ya que la información la mayor parte es digital</li></ul>
<b>TECNOLOGICO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• la innovación está llevando al sector avances en la tecnología que permiten una mayor rapidez, agilidad y optimización hacia las empresas que implementan estos sistemas</li></ul>	<b>ECOLOGICO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mayor concientización social con el medio ambiente por lo que aparecen todo tipo de políticas y estrategias</li></ul>	<b>LEGAL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Licencias necesarias para el funcionamiento de la empresa.</li><li>• Políticas de desempleo y legislación laboral.</li></ul>

## LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

La rivalidad entre los competidores existentes es alta en la aplicación demandante domicilios.com, impulsa el comercio electrónico su objetivo se centró en la comodidad y los medios de pagos que posee como el objetivo de cualquier sistema de información. Capacidad de integrar soluciones de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y procesos empresariales para satisfacer las necesidades de información de las organizaciones, permitiéndoles alcanzar sus objetivos de forma efectiva y eficiente, dándoles así ventajas competitivas.

Existen sistemas de información también aplicados para este tipo de gestión de toma de pedidos, pero nos enfocaremos en que el usuario final se sienta cómodo y satisfecho gracias al servicio que ofrecemos,

implementando las mesas inteligentes abriremos más alternativas y opciones pertinentes para este sistema. La base de datos sincronizada con el sistema le permite al usuario recordar los platos comunes los beneficios que empleamos y por supuestos medios de pagos más exequibles posible.

Las compañías especializadas poseen un alto poder de negociación debido a que la tasa de implementación de los sistemas de información ha aumentado considerablemente, por el análisis y estudios ya mencionados, su principal objetivo es realizar cualquier tipo de integración de soluciones de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y procesos empresariales para satisfacer las necesidades de información de las organizaciones, permitiéndoles alcanzar sus objetivos de forma efectiva y eficiente, dándoles así ventajas competitivas.

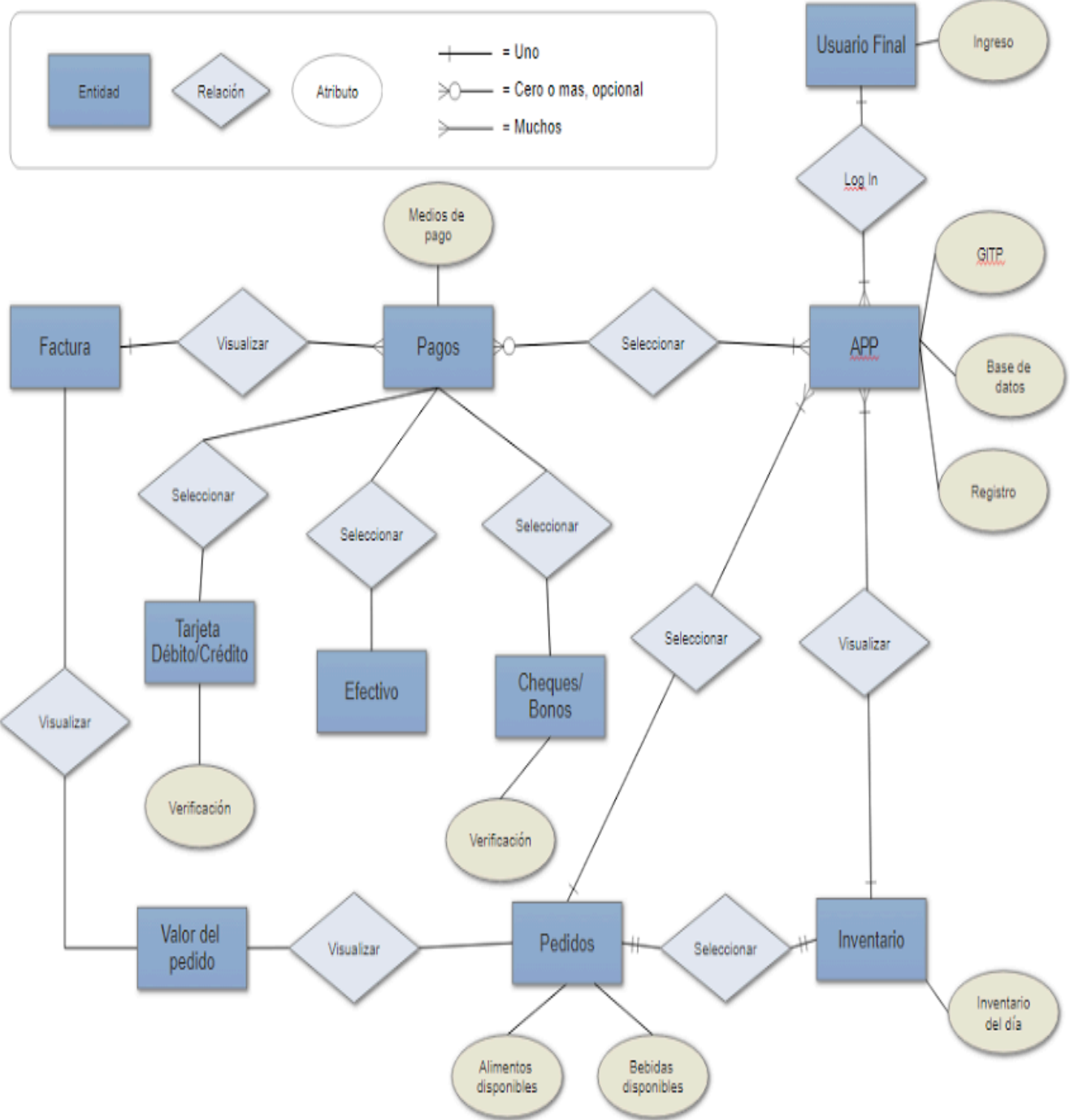
## **CICLOS DE VIDA PARA EL SISTEMA DE INFORMACIÓN**

### **ANALISIS**

- -El objetivo de nuestro sistema de información, fue que, al identificar la necesidad de un cliente al momento de solicitar un pedido en cualquier punto o establecimiento de la ciudad, encontramos limitaciones y retrasos que generan muchos tiempos muertos ya que la persona o las personas encargadas no siempre realizan la toma de los pedidos en un tiempo óptimo, además se generan muchos errores humanos lo que causa que el pedido realizado no coincida con el producto entregado al usuario final.  
Identificamos muchos beneficios en aspectos importantes que involucra la implementación de las TICS, bienestar para el medio ambiente.  
Durante la etapa de análisis de requerimientos del sistema, nos fijamos especialmente en todos los requerimientos asociados a los datos con los que ha de trabajar nuestro sistema.



# Diagrama Entidad-Relación. Gestor Integrado Para la Toma de Pedidos(Usuario Final)



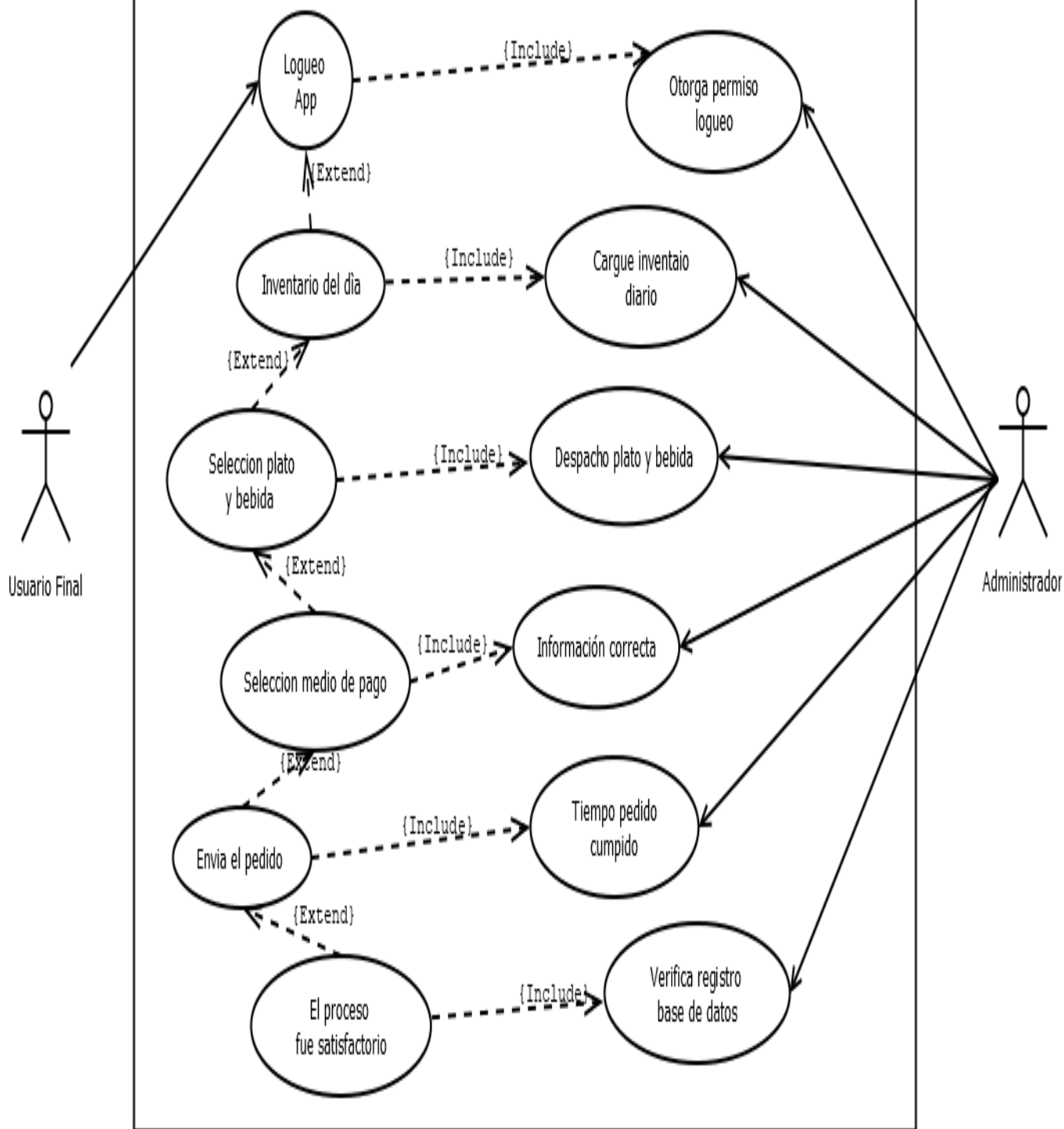
Caso de uso: Gestor Integrado para la Toma de Pedidos

Actores: El usuario final y los Administradores

Fecha:12/11/2017

1)-El usuario final se loguea al aplicativo	1)-El administrador otorga permisos para el logueo
2)-El usuario final visualiza el inventario del día	2)-El administrador se encarga del cargue del inventario
3)-El usuario selecciona el plato a comer mas la bebida	3)-El administrador cumple con que el plato y la bebida se despache correctamente
4)-El usuario Selecciona con que medio pagar	4)-El administrador se encarga de verificar información ingresada por el usuario
5)-El usuario realiza el pedido a su gusto	5)- El administrador se encarga de que se entregue el pedido con el tiempo estipulado
6)- El procedimiento del usuario final queda procesado para puntos positivos, a determinados pedidos.	6)-El administrador es encargado de asegurar que la información quede registrada correctamente.

# Gestor Integrado Para la Toma de Pedidos



## IMPLEMENTACIÓN

A continuación, se da a conocer nuestro sistema de información al momento de que un usuario final.

Prototipo software Gestor Integrado Para la Toma de pedido. Este Prototipo va relacionado e incluye el sistema de información como el aplicativo hacia el usuario:

- Interfaz aplicativo:  
Aplicativo donde el usuario podrá interactuar y realizar cualquier pedido que desee.

- **SISTEMA DE INFORMACIÓN (ERP)**

Sistema de información para la administración de pedidos, pagos y contabilidad en general del restaurante que esté implementado el gestor integrado. Aparte de tener acceso al aplicativo tendrá la posibilidad de interactuar con todo el sistema de información el cual tendrá una administración rigurosa frente al restaurante.



NOMBRE DE LA PREPARACION		CREMA DE JAIBA x 500 gramos			
No DE LA PREPARACION		No DE PORCIONES			
No	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALORES	
				UNITARIO	TOTAL
1	CARNE DE JAIBA	100.00	GRAMOS	\$ 20.00	\$ 2,000.46
2	CREMA DE LECHE	10.00	GRAMOS	\$ 6.52	\$ 65.17
3	AJO	5.00	GRAMOS	\$ 6.00	\$ 30.00
4	LECHE	20.00	CC	\$ 2.18	\$ 43.64
5	FONDO DE PESCADO	300.00	CC		\$ 0.00
6	SAL	2.00	GRAMOS	\$ 0.80	\$ 1.60
7	PIMENTA	2.00	GRAMOS	\$ 82.07	\$ 164.14
8	SALSA BECHAMEL	10.00	GRAMOS	#REF!	#REF!
9					\$ 0.00
10					
to total de la Materia Prima					#REF!
gen de error o variacion					10% #REF!
to total de la Preparacion					#REF!

MENU PRINCIPAL

MENU CREMAS y SALSAS

INVENTARIOS	UNIDAD	VALOR	VALOR UNIDAD MINIMA
Ciruela Pasa x 100 gr	Kilogramo	\$ 23.500	\$ 23.5
Coco Rayado x kilo	Kilogramo	\$ 13.000	\$ 13.0
Cocoa x 250	Kilogramo	\$ 4.350	\$ 4.4
Colmaiz Pandebono x 12 kilos	Kilogramo	\$ 0	\$ 0.0
Color x 500 gr	Kilogramo	\$ 11.739	\$ 11.7
Curry	Kilogramo	\$ 62.857	\$ 62.9
Decorcrem	Kilogramo	\$ 52.400	\$ 52.4
Durazno Melocoton x 820 gramos	Kilogramo	\$ 3.653	\$ 3.7
Escencia de Coco	Litro	\$ 21.212	\$ 21.2
Escencia de Queso	Litro	\$ 43.548	\$ 43.5
Esparragos x 330 gramos	Kilogramo	\$ 26.678	\$ 26.7
Fecula de Maiz x 5 kilos	Kilogramo	\$ 12.407	\$ 12.4
Fresco En Polvo twist x 900 gramos	Kilogramo	\$ 10.163	\$ 10.2
Frijol Blanco x 500 gr	Kilogramo	\$ 5.400	\$ 5.4
Frijol Rojo x 500 gramos	Kilogramo	\$ 6.640	\$ 6.6
Frijol Negro x 500	Kilogramo	\$ 2.000	\$ 2.0
Fruta cristalizada	Kilogramo	\$ 0	\$ 0.0
Galleta de soda pte x 9	Paquete	\$ 2.463	\$ 273.7
Galleta saltin tacos	Paquete	\$ 2.650	\$ 294.4
Galleta Tosh Miel x 12 und	Paquete	\$ 3.500	\$ 291.7
Galletas Wafer	Paquete	\$ 3.557	\$ 1.185.8
Garbanzo x 500 gr	Kilogramo	\$ 6.200	\$ 6.2
Gelatina con sabor x 1000 qr fresa	Kilogramo	\$ 7.010	\$ 7.0



PAGOS		REGISTRO DE PAGOS			
Valor	Forma de pago				
No	NOMBRES	Forma de pago	Pedidos	VALORES	
				UNITARIO	TOTAL
1					\$ 0,00
2					\$ 0,00
3					\$ 0,00
4					\$ 0,00
5					\$ 0,00
6					\$ 0,00
7					\$ 0,00
8					\$ 0,00
9					\$ 0,00
10					\$ 0,00
12					\$ 0,00
13					\$ 0,00
13					\$ 0,00

MENU PRINCIPAL

MENU BANQUETES

Carga o conversión de los datos: Como parte de la instalación o despliegue del sistema, tendremos que introducir en la base de datos todos aquellos datos que resulten necesarios para que las aplicaciones de nuestro sistema de información puedan funcionar. Como parte de esta inicialización de la base de datos, el usuario tendrá la confianza y seguridad de sus datos personales. Así beneficios que obtendrá al momento de registrarse con nuestro sistema de información.

- Verificación y validación: Como en todo sistema de información, deberemos verificar que la base de datos y las aplicaciones funcionan correctamente. Además, deberemos comprobar que el sistema construido se ajusta a las necesidades reales que promovieron su proyecto de desarrollo.

## **INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO**

Como en cualquier sistema de información, casi siempre resulta necesario modificar el diseño de la base de datos, ya sea porque el rendimiento observado después de la implementación del sistema de bases de datos no sea el adecuado o porque haya que introducir cambios en el esquema de la base de datos como consecuencia del mantenimiento del sistema de información. Por ambos motivos se incluye explícitamente esta fase en el proceso de diseño de bases de datos. Instalación y puesta en marcha.

- La instalación de la base de datos suele ser responsabilidad del administrador de la base de datos (DBA: Database Administrator), que se encarga de recopilar todas las sentencias DDL necesarias para crear los distintos esquemas de la base de datos.




- Una vez creados estos esquemas, se procede a la carga inicial de los datos en la base de datos, para lo cual puede ser necesaria la implementación de rutinas de conversión, tal como vimos al describir el ciclo de vida de una base de datos. Mantenimiento

- Casi todos los sistemas gestores de bases de datos incluyen alguna utilidad que nos permite supervisar el funcionamiento del sistema. Dichas utilidades de monitorización recopilan información estadística del uso del sistema para su análisis posterior, lo que nos facilitará todas las tareas relacionadas con la optimización del rendimiento del sistema.

- Cuando los requisitos del sistema cambien y haya que actualizar las aplicaciones de nuestro sistema de información, el esquema de la base de datos también se verá sometido a algunas modificaciones.

## FICHA TÉCNICA

### 5.2 FICHA TECNICA

<b>NOMBRE</b>	
<b>VERSIÓN</b>	1.0 WINDOWS- MAC OS- LINUX
<b>PLATAFORMA</b>	 
<b>CATEGORÍA</b>	Restaurantes
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Este sofisticado sistema de información, proporcionara agilidad comodidad y eficacia en cuanto a la toma de pedidos

## CONCLUSIONES

- Se logró determinar las preferencias del consumidor final
- Se identificaron las oportunidades que se presentan en el mercado para el desarrollo de la idea de negocio
- Se determinó el poder comercializar demás puntos donde se pueda implementar el sistema de información
- Se determina que se puede extender la diversificación de los productos. Logrando cubrir la demanda existente
- Se logró determinar que implementado un caso de uso se podrá ver los resultados de interacción idónea con el usuario y el sistema de información
- Se logra identificar la facilidad de manipulación del sistema de información con el usuario
- En cuanto a la fase de Planificación se permite conocer el alcance, restricción del sistema y un control de avance que tiene el proyecto
- La fase de Análisis definió los criterios de desempeño y definición de las necesidades
- Se logra determinar la presentación del proceso de corte caso de uso, preparación y capacitación a los usuarios participantes.

## BIBLIOGRAFÍA

- <http://confidencialcolombia.com/es/1/economia/23545/%C2%BFHacia-d%C3%B3nde-va-el-sector-gastron%C3%B3mico-en-Colombia.htm>