



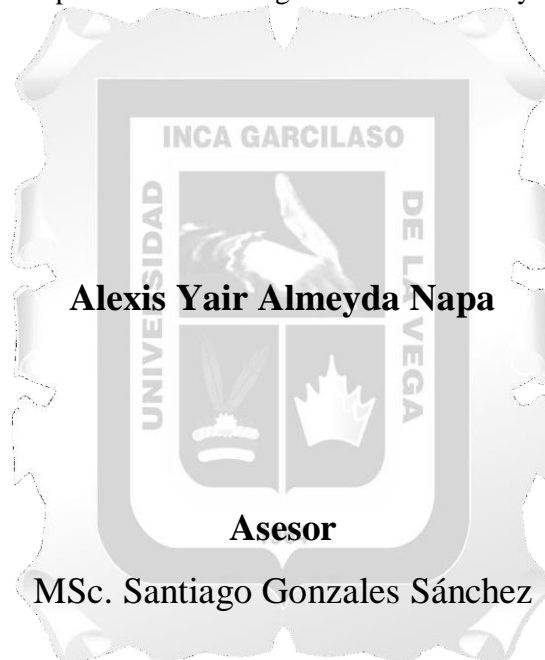
# Universidad Inca Garcilaso de la Vega

**Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas**

Facultad de Ingeniería de Sistemas, Cómputo y Telecomunicaciones

## **Aplicación web para la mejora del proceso de ventas de la Empresa Textil Sourcing Company**

Tesis para optar el Título de Ingeniero de Sistemas y Cómputo



Lima – Perú  
Abril – 2019

## RESUMEN

Textil Sourcing Company empresa textil dedicada a la fabricación de prendas de vestir, así como la venta de estos. Textil Soucing Company presenta dificultades en el proceso de ventas, con retraso en la toma de pedidos, así como en el recojo de la información y búsqueda de los productos, ya que no se cuenta con un control del inventario existente impactando negativamente en el proceso de la venta, volviéndose ineficiente e ineficaz. Es por ello que se busca optimizar y agilizar el proceso de ventas permitiendo tomar decisiones estratégicas. Obteniendo como beneficios la reducción de tiempo de respuesta en atención al cliente, optimizar la búsqueda de producto, mejorar la atención y calidad del servicio. En el desarrollo del aplicativo web se usó la metodología RUP (Proceso Racional Unificado), para optimizar el proceso de ventas con un control de la entrada y salida de los productos, permitiendo tomar decisiones estratégicas para brindar un mejor servicio de calidad al cliente. Es decir, el aplicativo desarrollado influyo satisfactoriamente en la mejora del proceso de ventas.

Palabras clave: Proceso de ventas, control de inventario, aplicativo web, Proceso Racional Unificado.



## ABSTRACT

Textile Sourcing Company textile company dedicated to the manufacture of garments, as well as the sale of these. Textil Soucing Company presents difficulties in the sales process, with delay in taking orders, as well as in the collection of information and search of products, since there is no control of existing inventory negatively impacting the process of the sale, becoming inefficient and ineffective. That is why it seeks to optimize and streamline the sales process allowing strategic decisions. Obtaining as benefits the reduction of response time in customer service, optimize product search, improve service and quality of service. In the development of the web application, the RUP (Unified Rational Process) methodology was used to optimize the sales process with control of the entry and exit of the products, allowing strategic decisions to be taken to provide a better quality service to the client. That is, the developed application successfully influenced the improvement of the sales process.

Keywords: Sales process, inventory control, web application, Unified Rational Process.

