



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**“Sistema de Gestión de Contenidos para el Proceso de Ventas
en la MYPE D’Tudo Digital S.A.C.”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniero de Sistemas

AUTOR:

Cabrera Ramos, Katherin Guiliana (ORCID: 0000-0001-9226-6807)

ASESOR:

Mg. Acuña Melendez, Maria Eudelia (ORCID: 0000-0002-5188-3806)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información y Comunicaciones

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

A mi Dios por su infinito amor, por permitir concluir exitosamente mis estudios universitarios.

A mis adorables padres Ladislao y Marlene por su compromiso y esfuerzo brindado, mi amado esposo Alexander e hija Katty Elizabeth por ser mi motivación e inspiración.

Agradecimiento

Expreso un sincero agradecimiento a Dios por brindarme una familia incondicional. Este logro también es de ellos.

A la Universidad Cesar Vallejo, por darme la oportunidad de obtener mi título profesional.

Muchas Gracias a todos.

Índice de Contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de Contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	8
3.1. Tipo y diseño de investigación	8
3.2. Variables y operacionalización	8
3.3. Población, muestra, muestreo	9
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	10
3.5. Procedimientos	12
3.6. Método de análisis de datos	13
IV. RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN	28
VI. CONCLUSIONES	29
VII. RECOMENDACIONES	30
REFERENCIAS	31
ANEXOS	34

Índice de tablas

Tabla 1. Diseño pre experimental Pre-Test y Post-Test.....	8
Tabla 2. Técnicas para la recolección de datos	10
Tabla 3. Validez de las fichas de registro	11
Tabla 4. (r) para el Nivel de Eficacia	12
Tabla 5. Correlación de Pearson para el Nivel de Ventas por pedido	12
Tabla 6. Medidas descriptivas del NE	17
Tabla 7. Medidas descriptivas del Nivel de Ventas por pedido	18
Tabla 8. Prueba de normalidad (Shapiro-Wilk) del NE.....	20
Tabla 9. Prueba de normalidad Shapiro-Wilk del NVPP	21

Índice de figuras

Figura 1. Criterios de decisión para la confiabilidad de un instrumento	12
Figura 2. T-Student Distribución.....	15
Figura 3. Porcentaje del NE antes y después de la Implementación de WordPress	18
Figura 4. Porcentaje del Nivel de Ventas por pedido antes y después de la Implementación de WordPress	19
Figura 5. Prueba de Normalidad del NE antes de implementar WordPress.....	20
Figura 6. Prueba de Normalidad del NE después de implementar WordPress....	21
Figura 7. Prueba de Normalidad del Nivel Ventas por pedido sin implementar WordPress.....	22
Figura 8. Prueba de Normalidad del Nivel Ventas por pedido luego de implementar WordPress.....	22
Figura 9. Nivel de Eficacia - Comparativa General.....	23
Figura 10. Prueba de T-Student para el NE	24
Figura 11. Gauss para el indicador Nivel de eficacia	24
Figura 12. Nivel de ventas por pedido - Comparativa General.....	25
Figura 13. Prueba de T-Student para el Nivel de ventas por pedido.....	26
Figura 14. Campana de Gauss para el indicador Nivel en la mejora de procesos	27

Resumen

La presente tesis titulada “SISTEMA DE GESTION DE CONTENIDOS PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA MYPE D’TUDO DIGITAL S.A.C.”, cuyo objetivo general fue Determinar la influencia de un sistema de gestión de contenidos en el proceso de ventas en la MYPE D’TUDO DIGITAL S.A.C. Para la implementación del sistema de gestión de contenidos se utilizó WordPress, para que sea mucho más fácil influir en el proceso de ventas.

Se aplicó el tipo de estudio experimental, aplicada y como diseño de investigación el pre-experimental. Se logró considerar como indicadores: el nivel de eficacia y el nivel de ventas por pedido. La población para dichos indicadores se consideraron 20 fichas de registro realizadas en un mes.

Para el análisis de datos, estos presentaron una distribución no normal para el indicador nivel de eficacia y una distribución normal para el nivel de venta por pedido, se aplicó la prueba de Shapiro-Wilk. Luego se utilizó la prueba de T- Student para la contratación de la hipótesis de los indicadores.

Antes de la implementación del Gestor de Contenidos con WordPress para el indicador de nivel de eficacia el resultado es 50% y luego de su puesta en marcha alcanzó un resultado de 76%, incrementando de esta manera su valor en 26%. Y sobre el indicador nivel de ventas por pedido antes de la implementación indicaba un resultado de 57% y luego de su puesta en marcha alcanzó un resultado de 88% incrementando de esta manera su valor en 31%.

Se logró demostrar que el sistema de gestión de contenidos aplicando el “CMS WordPress” mejoró el proceso de ventas en la MYPE D’TUDO DIGITAL S.A.C. Como tal, se posibilitó alcanzar los objetivos de esta investigación.

Palabras clave: Sistema de Gestión de Contenidos, Proceso de Ventas, nivel de eficacia, nivel de ventas por pedido.

Abstract

The present thesis entitled "CONTENT MANAGER FOR THE SALES PROCESS IN THE MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.", whose general objective was to determine the influence of a content manager in the sales process in the MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. For the implementation of the content manager, WordPress was used, to make it much easier to influence the sales process.

The type of experimental, applied and explanatory study was applied and the pre-experimental design was applied. It was possible to consider as indicators: the level of efficiency and the level of sales per order. The population for these indicators was considered 20 registration forms made in one month.

For data analysis, these presented a non-normal distribution for the level of effectiveness indicator and a normal distribution for the level of sale by order, the Shapiro-Wilk test was applied. Then the T-Student test was used to contract the hypothesis of the indicators.

Before the implementation of the Content Manager with WordPress for the efficiency level indicator the result is 50% and after its launch it reached a result of 76%, thus increasing its value by 26%. And on the indicator level of sales per order before the implementation it indicated a result of 57% and after its start-up it reached a result of 88%, thus increasing its value by 31%.

It was possible to demonstrate that the content manager by applying the "WordPress CMS" improved the sales process in the MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. As such, it was possible to achieve the objectives of this research.

Keywords: Content Manager, Sales Process, level of efficiency, level of sales per order.

I. INTRODUCCIÓN

Ahora los sistemas gestores de contenidos se adaptan a los modelos de negocios, el cual permite la mejora continua y automatización de los servicios permitiendo incrementar las utilidades.

A nivel internacional el 42,1% de sitios web hacen uso del sistema de gestión de contenido (CMS) WordPress porque brinda soluciones sencillas para publicar contenido web de manera rápida y económica, seguido por otras soluciones como Shopify, Joomla, Squarespace Wix, Drupal, entre otros. w3techs (2021)

A nivel nacional el gobierno implementa la plataforma de Aprendo en casa para el cual aprueba disposiciones para los procesos de actualización y uso del Gestor de Contenidos y aplicativos en tablets. MINEDU (2021) Asimismo otras entidades públicas del estado y negocios privados están implementando los CMS según su necesidad.

Se está afrontando una gran pandemia llamada COVID-19, el cual ha afectado a muchas personas en lo económico y sobre todo en la salud. Quedando muchas familias sin trabajo, perjudicando directamente a las micro empresas (MYPES) de los cuales les proveía el sustento económico. Siendo testigos en los avances de la evolución tecnológica se tiene que adaptar al cambio, debido que la globalización es real y los modelos de negocio han revolucionado, siendo la competencia mucho mayor que antes. La MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C se adaptó a las circunstancias y sobre todo aprovechó el entorno del internet que se convirtió como indispensable para los negocios que requerían escalar en ventas. No obstante, en los últimos años la tecnología ha desplegado en diferentes ámbitos, con relación a lo social, economía, ingeniería, medicina, etc. brindando herramientas a través de plataformas dinámicas que permite ofrecer las principales actividades a cada micro empresa sin importar la distancia. La MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. hasta antes de la pandemia vino ofreciendo sus servicios de manera presencial, dependiendo de un local físico, además de contar con personal capacitado para la atención y demostración de los productos, lo cual generó muchos tiempos muertos de dicho personal al verse reducido el número de clientes presenciales, originando pérdidas

económicas afectando directamente a la MYPE. Ante la necesidad de gestionar y administrar el proceso de ventas en el entorno tecnológico se plantea implementar un gestor de contenidos el cual posee popularidad, versatilidad y una implementación rápida.

En el caso de MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C, situada en Guadalupe – Pacasmayo – La Libertad. El rubro que se dedica es la venta de equipos informáticos, para usuarios finales y empresas, y al soporte técnico de dispositivos informáticos. En el área de ventas actualmente se realiza las cotizaciones y el proceso de ventas de manera manual. El objetivo es atender las solicitudes de cotizaciones y ventas lo más rápido posible y así cumplir con lo que requiere el cliente.

Se inicia cuando los usuarios llegan a la tienda a preguntar por la disponibilidad de los productos y las especificaciones técnicas de los equipos. Se recolecta brevemente la información de los usuarios al momento que solicitan una proforma o se realiza una venta, quedando registrado en una hoja Excel. Conforme a lo expuesto, se muestra una deficiencia en los pedidos y ventas. Además, que están sujetas que el cliente tiene que llegar a preguntar y exponer lo que requiere. Asimismo, la falta de conocimiento técnico al momento de la atención provoca que no se realice el proceso de venta. Se conoce que el nivel de las ventas por pedido es de 57%, un porcentaje muy inferior para la MYPE puesto que su finalidad es mejorar la eficacia para los procesos de ventas.

Por otro lado, las boletas, facturas y entrega de productos físico generan demasiado tiempo y ocasiona desorden en la atención de los usuarios. Del cual se ha determinado el nivel de eficacia en el cumplimiento de la entrega es 50%. Lo que representa que se emplea un exceso de trabajo en recurso de personal.

Se plantea el **problema general** de la siguiente manera: ¿Cuál es la influencia de un sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D' TUDO DIGITAL S.A.C.? Asimismo, también se planteó la siguiente problemática siendo como **específicos**: ¿De qué manera un sistema de gestión de contenidos influye en Nivel de eficacia para proceso de ventas en MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.? y ¿De qué manera un

sistema de gestión de contenidos influye en Nivel de ventas por pedido para el proceso de ventas de la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.?

Revisar registros y documentos ocupa casi dos tercios de la jornada de un trabajador, lo que obliga a las empresas a utilizar sistemas de gestión de contenidos empresariales (ECM) para hacer frente al enorme volumen de información. (KYOCERA, 2021)

Para **justificar el estudio** de la investigación se implementó el sistema de gestión de contenidos (CMS) para aumentar la mejora eficazmente en proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C., del cual se realizó un aporte en los siguientes ámbitos: **La justificación económica**, el sistema se considera como una inversión a futuro, el cual es factible para el proceso de ventas, permitiendo la atención en la mejora de los servicios, reduciendo tiempos de atención hacia los solicitantes de los productos. **La justificación tecnológica**, D'TUDO DIGITAL S.A.C. para el proceso de ventas ha implementado el CMS WordPress para aprovechar al máximo los recursos tecnológicos. **La justificación social**, la implementación del CMS ofrece ventajas favorables hacia otras empresas del mismo rubro, el cual mejora el proceso de ventas usando diferentes dispositivos y reduciendo la utilización de procesos engorrosos hacia los clientes.

Asimismo, El **objetivo general** del tema de investigación es el siguiente: Determinar la influencia de un CMS en el proceso de ventas en MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C., como objetivos específicos: Determinar la influencia de un CMS del nivel de eficacia en proceso de ventas de MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C; el siguiente objetivo específico es: Determinar la influencia de un CMS del nivel de ventas por pedido para proceso de ventas en MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

Asimismo, la hipótesis de este tema de investigación plantea una respuesta tentativa ante el planteamiento de un problema. La **hipótesis general** es: El CMS mejora significativamente el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. Las hipótesis específicas son las siguientes: El CMS aumenta el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C; El sistema de gestión de contenidos aumenta nivel de ventas por pedido de las ventas en MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

II. MARCO TEÓRICO

Siendo los estudios relacionados con el tema en estudio, a **nivel nacional** encontramos los siguientes:

Isla y Robles (2019) en su tesis para obtener el título de Ingeniero de Sistemas, titulada “Sistema de información bajo un entorno web para gestión de negocio” siendo objetivo determinar cómo influye el sistema en la plataforma web. En el cual concluye que mejoró eficiencia y la eficacia disminuyendo el costo de distribución de 60% a 40 %, además de reducir el tiempo empleado de 2 a 1 minuto.

Pozo (2019) realizó la investigación para optar el grado académico de Ingeniero de Sistemas “Sistema web con el Framework Laravel para proceso de outsourcing”. Cuyo objetivo fue determinar cuánto influye el sistema web utilizando framework laravel, en el cual concluye que luego de implementar el sistema existe una mejora del grado de cumplimiento, siendo sin sistema 50,91% y con sistema 77,83%; Del mismo modo para el nivel de outsourcing certificados sin sistema 45,33% y con sistema alcanzó un valor de 78,25%.

Zafra (2020) Para optar grado académico Ingeniero de Sistemas, desarrolló su tesis denominada comercio electrónico aplicado en microservicios para el proceso de ventas. El objetivo fue definir cuanto influye un E-commerce aplicado en las ventas de microservicios. Concluye que el E-commerce aumenta las ventas en 5.45%. siendo el valor inicial de 16.45% y luego 21.90%, asimismo aumento la conversión de tasa en 23.3%. donde el valor inicial 43.95% y posterior a ello un valor de 67.25%.

Cruz y Ancajima (2020) en su tesis para obtener el título Ingeniero de Sistemas, denominado “Sistema de Gestión Comercial vía Web para Mejorar el Proceso de Ventas”. Luego de implementar permitió reducir la búsqueda un 10%, asimismo reduciendo la emisión de reportes en -90%.

Gutarra (2019) en su tesis “Comercio electrónico basada en la Metodología Scrum para el proceso de ventas” para obtener el grado de Ingeniera de Sistemas, indica que metodología Scrum contribuye eficazmente en el proceso de ventas aumentando las ventas por pedido pasando la evaluación 0.54 antes de la implementación a 0.83 luego de la implementación siendo la diferencia 0.29 que representa ventas con mayor frecuencia.

Asimismo, a **nivel internacional** tenemos los siguientes:

Cabargas (2018) en su estudio para obtener el grado de periodista - Categoría: Informe Multimedia. Plantea crear un proyecto comunicacional que entregue entrevistas con mujeres chilenas jóvenes y destacadas dentro de la industria en la que se desarrollan. Para el cual realiza el diseño web y organiza la arquitectura de la Información, utilizando el Software Balsamiq Mockups 3 para la maqueta, luego utilizo CMS WordPress con el tema Artwork Lite.

Tarazona (2016) para obtener el grado en Ingeniería Informática desarrolló un modelo de negocio online utilizando el gestor de contenidos WordPress, debido al aumento de ventas online y en diferentes equipos electrónicos este modelo representa una ocasión para posicionarnos en un nicho de mercado. Del cual ha realizado un análisis coste-beneficio comparando el modelo Dropshipping y el Estándar. Luego ha implementado utilizando el CMS Prestashop. Concluye que en el último año en España las ventas revelan un crecimiento con cerca de 74 millones de transacciones online. Por otro lado, la mejora de los smartphones y tablets ha facilitado la expansión del m-Commerce, alcanzando el 29,1% de las transacciones online.

Potoy, Velásquez y Gutiérrez (2019) realizaron el estudio denominado “Aplicación de comercio electrónico para el proceso de ventas y pedidos en la empresa Nemusa en el año 2017” cuyo problema es que la empresa debe recurrir de manera frecuente a técnicas y recursos de tipo publicitario. Por lo que propone desarrollar una aplicación de ventas y pedidos e-commerce que resuelva la problemática. Concluye que el sistema permitirá llevar un seguimiento constante de la evolución de cada cliente respecto a compras, pedidos y una amplia comunicación con el cliente. Además de brinda una mayor seguridad y agilidad en el pago online.

Tabares & Ramos (2017) en su trabajo de grado denominado E-Commerce como estrategia competitiva aplicado a autopartes, cuyo objetivo principal es: Analizar a las empresas fabricantes su modelo de comercio electrónico y de qué manera identificar oportunidades de mejora. Cuya Hipótesis indica que el comercio electrónico ayuda a mejorar las PYMES. Concluye que el 33.3% de las empresas conocen sobre comercio electrónico y por lo general

cuentan con sitios web y redes sociales, sin embargo, no es administrado de manera óptima además que el 67% de las empresas encuestadas realizan compras de materias primas por la web.

Tunja (2018) en su estudio titulado “Desarrollo de una tienda virtual para la venta de repuestos automotrices en la empresa mega repuestos”, para graduarse como ingeniero en sistemas. Siendo la problemática un sistema de ventas deficiente y se encuentra centralizado. Para el cual plantea el desarrollo de una tienda online que permitirá brindar un servicio fácil, ágil que simplifica los procesos de ventas de repuestos automotrices para que los clientes realicen compras desde cualquier punto de conexión a internet.

Sistema Gestor de contenidos (CMS). Según (Gil Vera, 2015) CMS son las siglas de Content Management System, que en español Sistema de Gestión de Contenidos. Existen diversos programas y herramientas de software libre facilitan crear y desarrollar aplicaciones web, donde la programación es más fácil y optimizando tiempo, el cual facilita el trabajo a profesionales encargados del desarrollo de software.

Según Arciel (2011) afirma que es una aplicación informática que permite crear, editar, gestionar y publicar páginas dinámicas en diversos formatos y de manera estandarizada. (p.508). asimismo, Bojorque (2008) indica que. “CMS en sus siglas originales significa Content Management System y en español como (Sistema Gestor de Contenido), siendo la funcionalidad principal la separación de GUI (interfaz gráfica de usuario) de la Base de datos, esto facilita montar sitios con poco conocimiento informático” (p.55).

CMS más utilizados. Existen varios CMS, que pueden ser utilizados según la finalidad, como bitácoras o e-commerce, y demás. Siendo los más populares: **WordPress:** lleva una amplia ventaja y es considerado como un caudillo de los CMS hoy por hoy, grandemente apreciado por la elaboración de bitácoras y portal web en total, soporte e-commerce, con el plugin Woocommerce desarrollado con PHP además se adquiere sin costes. **Joomla:** es el que sigue, de código abierto creado en PHP, es una transformación de lo que antes era CMS Mambo. **Drupal:** Uno de los más

conocidos, es gratuito y es Open Source también está desarrollado en PHP. **PrestaShop:** Está orientado a tiendas virtuales o e-commerce. Siendo uno de los más valorados y reconocido por los usuarios. **Magento:** También es uno de los más valorados y populares entre los usuarios que necesitan de una tienda virtual, porque permite diferentes niveles de configuración, se requiere tener conocimiento de programación.

La metodología a utilizar para el sistema de gestión de contenido es WordPress, el cual está basado en PHP y MySQL. Siendo WooCommerce una de las subcategorías de WordPress que más se utilizan.

El Proceso de ventas. Según (pipedrive, 2020) es una guía que conduce a las ventas. Asimismo (Quiroa, 2020) afirma que es un conjunto de etapas que sigue el vendedor hasta concretar la venta. Según Walker, Standton y Etzel (2007,p.536) señala que las ventas por internet no tendrían que ser parte de las ventas personales. Según Arenal (2016, p.11) indica que el departamento comercial de ventas realiza la función más importante, debido que la empresa logra ingresos.

Según Revilla (2018) el proceso de ventas eficiente necesita como entradas candidatos y un mecanismo que produzca resultados o salidas que vienen ser los clientes. Siendo este la unión de tres procedimientos que se gestionan por separado: Generación de candidatos, La conversión de candidatos en clientes finales y la recurrencia de compra de un cliente.

Según (Edenred, 2021) La eficiencia supone conseguir que los máximos resultados sean los previstos a partir de unos recursos mínimos. Asimismo (EcuRed, 2021) Los indicadores de eficacia se orientan en lo qué se debe hacer, por lo cual es importante tener conocimiento y determinar los requerimientos que el cliente requiere comparar contra lo que el cliente espera.

Los Pedidos de Ventas contiene un acuerdo contractual entre la entidad encargada de las ventas y un cliente solicitante para entregar productos o prestar un servicio con un determinado precio, cantidades y unos plazos definidos. **(CVOSOFT, 2021)**

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Dicho estudio se define como aplicada y pre-experimental se enfocará en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C y generará resultados enfocados a dicha MYPE.

La investigación tipo Aplicada, según Landeau (2007) se encarga de solucionar problemas prácticos, se aplican en problemas específicos, el cual depende de hallazgos y aportaciones teóricas; este estudio se emplea en sistemas, modelos, métodos y procedimientos. (p.55)

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) diseño hace referencia a planes o estrategias para conseguir información con la finalidad de responder el problema, los diseños cuantitativos se clasifican en experimentales o no experimentales. (p.128)

Diseños pre experimentales según Hurtado y Toro (2005) no tienen buen control de las variables extrañas, es utilizado para invalidez interna, por ejemplo diseñar un grupo pre-test y pos-test. (p.139)

Tabla 1. *Diseño pre experimental Pre-Test y Post-Test*

PRE-TEST		TRATAMIENTO	POST-TEST
G	O1	X	O2

Tabla obtenida de Avila Baray (2006, p.69)

Siendo el grupo experimental G que genera una simulación del Pre-Test, se obtiene el resultado O1. Después se realiza nuevamente la prueba en el grupo G, aplicamos el gestor de contenidos y se tiene como resultado el Post-Test como resultado O2. De esta manera se realiza la contrastación del resultado.

3.2. Variables y operacionalización

La investigación tiene dos variables, del cual se puede determinar la **Variable Independiente: Gestor de Contenidos**, Según Ariel (2011) afirma que es una aplicación informática que permite crear, editar, gestionar y publicar sitios dinámicos en diferentes formatos y de manera estandarizada. (p.508)

Variable Dependiente: Proceso de venta, Según (Quiroa, 2020) afirma que es un conjunto de etapas que sigue el vendedor hasta concretar la venta.

3.3. Población, muestra, muestreo

Población. Arias Odón (2012) Conjunto de elementos con cierta características comunes y pueden ser finito o infinito. (p.81)

Población 1. Para el indicador nivel de eficacia, se obtuvo como población 38 ventas en un mes agrupadas en 20 fichas de registros.

Población 2. De acuerdo, al indicador nivel de ventas por pedido se consiguió la población de 74 requerimientos en un mes que forman un grupo de registro de 20 fichas.

Muestra. Según Rodríguez, Pierdant & Rodríguez (2016) indica que contiene elementos característicos que influyen en las variables a estudiar. (p.246)

Asimismo Hernández referenciado en Castro (2003), indica que "si la población es menor a cincuenta (50) individuos, se considera que población es igual a la muestra" (p.69).

Siendo la población conocida y finita, determinaremos la muestra utilizando la siguiente formula:

$$n := \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n= Tamaño de muestra buscado

N= Tamaño de Población (38 registros)

Z= Tamaño estadístico de Nivel de Confianza (NC) al 95% (1.96)

d= Error de estimación aceptado 5%

p= Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito) 5%

q= Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado 1- p*(95%)

reemplazando las variables en la formula nos da como muestra para el indicador de aprendizaje organizacional **n=25. 22**, siendo la población menor a 50, se considera el total de la población siendo 20 fichas de registro de ventas mensual.

Muestreo. Según (Rodríguez Franco, Pierdant Rodríguez , & Rodríguez Jiménez, 2016) señala, muestreo inicia con las especificaciones de población, siendo una agrupación de procesos en las que se generan preguntas. En la investigación se aplicó muestreo probabilístico con aleatorio simple porque la población se determina como finita, y los elementos tienen igual probabilidad.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Villarreal (2000) menciona las Técnicas, como un conjunto de procedimientos utilizados por el investigador para acercarse y extraer información de los fenómenos. (p.17)

Se desarrolló las siguientes técnicas: **Instrumento** según Ibáñez (2013) los instrumentos relacionados directamente con la técnica son ficha de registro y fichaje. Fueron utilizadas ambas técnicas. Esta herramienta permitirá registrar los datos de un mes para medir los indicadores. Durante el proceso de desarrollo y recolección de datos, se realizó visitas a la MYPE y reuniones con el gerente a fin de obtener datos a medir en pre-test luego en post-test realizó seguimiento al sistema de gestión de contenidos implementado usando WordPress.

Tabla 2. *Técnicas para la recolección de datos*

Indicador	Técnica	Instrumento	Fuente	Informante
Nivel de eficacia	Fichaje	Ficha de registro	Ventas realizadas	Área de Ventas
Nivel de Ventas por pedido	Fichaje	Ficha de registro	Pedidos recibidos	Área de ventas

En los anexos adjuntan el instrumento para ambos indicadores.

Validez, según Ibáñez (2013) Grado que el instrumento mide lo que quiere medir. Se puede considerar como la adecuación cualitativa entre las variables y el concepto a medir. (p.208) Para determinar el grado del instrumento en la investigación se sometió a un juicio de expertos, el cual evaluaron ambos indicadores.

Tabla 3. *Validez de las fichas de registro*

Nº	Expertos	Grado Académico	Puntaje Índice de Nivel de eficacia	Puntaje Índice Nivel de Ventas por pedido
1	Campos Vásquez, Neicer	Magister	80%	80%
2	Fernández Chero, Jhonny	Magister	85%	85%
3	Quiroz Marrero, Samuel	Magister	85%	85%

Como se puede apreciar, el valor de los indicadores esta entre 80% y 85%, en ambos casos el nivel de aceptación es alto, por lo tanto, dichos instrumentos son válidos.

Confiabilidad, según Mohammad (2007) el método de prueba contraprueba corresponde a la confiabilidad, que se aplica la medición de grupo de personas en momentos diferentes para calcular la correlación; al coeficiente obteniendo es conocido como confiabilidad estimada. (p.230)

Método: Test-Retest, según Hernández, Fernández & Baptista (2014) define como prueba estadística que estudia dos variables medidas por intervalos o de razón. (p.304)

Técnica: Coeficiente de correlación de Pearson (r), Guárdia (2007) es independiente las variables de las unidades de media, los indicadores varían entre -1 y +1. Si valor se aproxima a 0 indica carencia de relación lineal; y próximo a 1 presencia de relación lineal directa intensa y el valor próximo a -1 indica relación lineal inversa. (p.193)

Figura 1. Criterios de decisión para la confiabilidad de un instrumento

Rango	Confiabilidad (Dimensión)
0,81-1	Muy alta
0,61-0,80	Alta
0,41-0,60	Media*
0,21-0,40	Baja*
0 -0,20	Muy baja*

Figura obtenida de Paella y Martins (2012), p.169, Caracas.

A Continuación, vamos a calcular (r) para el indicador nivel de eficacia y nivel de Ventas por pedido.

Tabla 4. (r) para el Nivel de Eficacia

		Ventas Cumplidas	Ventas Requeridas
Ventas_Cumplidas	Correlación de Pearson	1	,662**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	20	20
Ventas_Requeridas	Correlación de Pearson	,662**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Según el cuadro de confiabilidad se tiene el coeficiente 0,662 que define que tiene una confiabilidad “Alta”.

Tabla 5. Correlación de Pearson para el Nivel de Ventas por pedido

		Ventas Realizadas	Total Pedidos
Ventas_Realizadas	Correlación de Pearson	1	,368
	Sig. (bilateral)		,111
	N	20	20
Total_Pedidos	Correlación de Pearson	,368	1
	Sig. (bilateral)	,111	
	N	20	20

Según el cuadro de confiabilidad se tiene un coeficiente 0,368 que define que es correlación positiva “Baja”.

3.5. Procedimientos

La recopilación de datos de la MYPE D' TUDO DIGITAL SAC fueron gestionados mediante una carta de presentación para generar confianza y tener el permiso para conocer el funcionamiento de la

MYPE. Luego se procedió a realizar el fichaje y tabular los datos en Excel, validar indicadores con juicio de expertos para determinar el nivel de fiabilidad mediante el Test-Retest y se realizó un análisis y procesamiento de datos con Software IBM SPSS Statistics 26.0 luego se procedió a la implementación del sistema gestor de contenidos en WordPress, el cual está basado en PHP y MySQL. además, se utilizó el plugin WooCommerce para la gestión de las ventas.

3.6. Método de análisis de datos

Hernández, Fernández & Baptista (2014) indica realizar análisis cuantitativo, debido que las variables serán determinados de manera decimal.

La investigación procura realizar un cotejo de los datos obtenidos del Pre-test, y datos obtenidos del Post-Test, para contrastar las hipótesis y determinar si son consentidas o negadas.

3.6.1. Prueba de la normalidad. Según Pino (2010) se aplica dicha prueba cuando la muestra es menor a 50, si el resultado es inferior a 0.05, que no es normal se aplicará la prueba de Wilcoxon (p.25). En la presente se usó el método Shapiro-Wil porque la muestra es inferior a 50.

3.6.2. Definición de variables

I_a = Indicador actual medido sin gestor de contenidos en área de ventas.

I_a = Indicador Propuesto medido con el gestor de contenidos para el área de ventas.

3.6.3. Hipótesis estadística

Hipótesis general

Hipótesis Nula (H_0): El CMS no mejorará el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

Hipótesis Alternativa (H_a): El CMS mejora el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

Hipótesis Específica

HE₁ = Hipótesis Específica 1

Hipótesis H₀: El CMS no aumenta el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$\mathbf{H_0: NE_d \leq NE_a}$$

Donde:

NE_a: Nivel de eficacia antes de utilizar el sistema de gestión de contenidos.

NE_d: Nivel de eficacia después de utilizar el sistema de gestión de contenidos.

Hipótesis H_a: El CMS aumenta el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$\mathbf{H_a: NE_d > NE_a}$$

Donde:

NE_a: Nivel de eficacia antes de utilizar el sistema de gestión de contenidos.

NE_d: Nivel de eficacia después de utilizar el sistema de gestión de contenidos.

HE₂ = Hipótesis Específica 2

Hipótesis H₀: El CMS no aumenta el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$\mathbf{H_0: NVP_d \geq NVP_a}$$

Donde:

NVP_a: Nivel de Ventas por pedido antes de utilizar el sistema de gestión de contenidos.

NVP_d: Nivel de Ventas por pedido después de utilizar el sistema de gestión de contenidos.

Hipótesis H_a: El CMS aumenta el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$\mathbf{H_a: NVP_d < NVP_a}$$

Donde:

NVP_a: Nivel de Ventas por pedido antes de utilizar el sistema de gestor de contenidos.

NVP_d: Nivel de Ventas por pedido después de utilizar el sistema de gestión de contenidos.

3.6.4. Nivel de significancia. Con variable (X) es escogida para validar hipótesis de 5% dando así 95% para el nivel de confianza, el cual se representa a continuación.

Dónde: X= 5% de error y Nivel de confiabilidad= 0.95

3.6.5. Estadística de Prueba. Se utiliza T-Student debido a la cantidad de procesos que se desarrolla, siendo la muestra pequeña.

En donde:
$$T = \frac{Z}{\sqrt{\frac{v}{r}}}$$

Z: Variable aleatoria independiente dispersada con un valor de cero y una varianza de 1.

V: Variable independiente con un grado de libertad.

r: Grado de libertad.

Región de Rechazo. Siendo $Z=Z_x$, del cual Z_x representa $P[Z>Z_x]=0.05$, Z_x =Valor Tabular. La región de rechazo se tiene que cumplir la siguiente asignación: $Z>Z_x$.

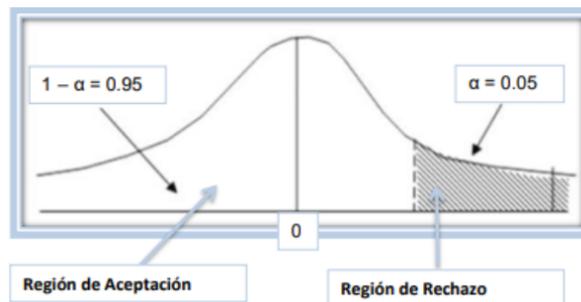


Figura 2. T-Student Distribución
Imagen obtenida de (Pino Gotuzzo, 2010)

3.7. Aspectos éticos

Esta investigación se desarrolló según los requerimientos que la Universidad Cesar Vallejo (UCV) determina para una investigación.

El autor está cumpliendo con los principios básicos ética en como el respeto a la dignidad humana, se tuvo en consideración la aprobación del personal de la empresa D'Tudo Digital S.A.C, el cual tuvieron pleno conocimiento para que decidieran la participación en el presente proyecto, la cual fue solicitada el consentimiento de acceso a la información siempre y cuando se tenga presente el principio de justicia y el de derecho a la intimidad.

La información teórica que se presenta tiene consistencia verídica y confiable, con el debido respeto de los derechos de autor en las referencias bibliográficas indicadas.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis Descriptivo

Se consideró la implementación de un CMS para el nivel de eficacia y el nivel de ventas por pedido para el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL; Primero se aplicó un Pre-Test para entender cómo se encontraban los indicadores; luego se implantó y puso en marcha el gestor de contenidos utilizando WordPress durante un mes; luego se realizó la evaluación de los indicadores Post-Test para determinar el valor final, cuyos resultados se pueden mostrar a continuación:

Indicador: Nivel de eficacia (NE), son evidenciados en la siguiente tabla.

Tabla 6. *Medidas descriptivas del NE*

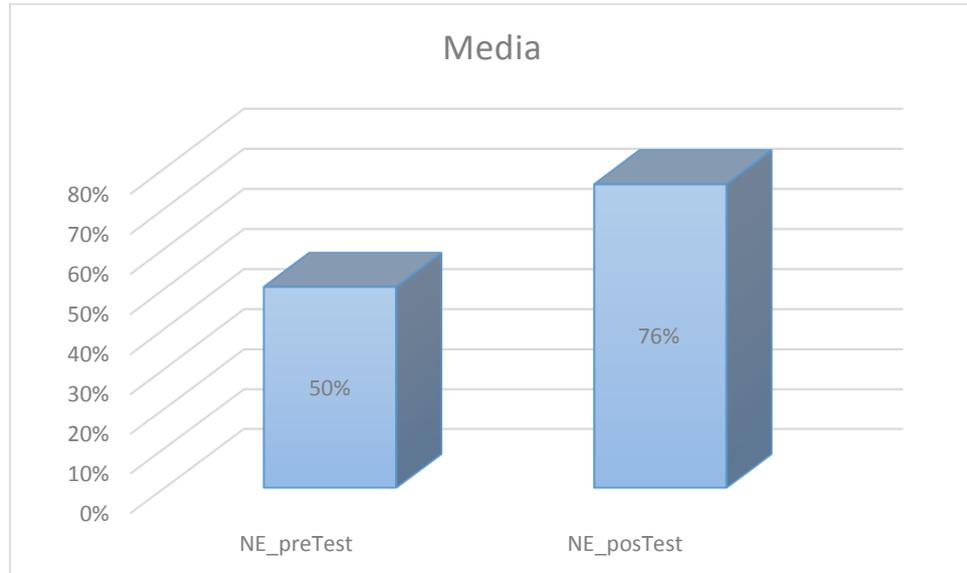
Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
NE_preTest	20	25	80	50,40	18,950
NE_posTest	20	57	100	76,00	11,947
N válido (por lista)	20				

Fuente: Elaboración propia

Para el NE, siendo el valor medio para el pre-test de 50.40%, y para el post-test fue 76.00% según la evidencia en la Tabla 6, reflejando una diferencia de un antes y un después de la implementación del CMS, así mismo para el grado de cumplimiento mínimo en el pre-test fue de 50% y después de la implementación del CMS WordPress del post-test se obtuvo un valor de 76% (ver Figura 3).

Del mismo modo, con respecto a la dispersión del Nivel de eficacia, en el pre-test hubo una variabilidad de 18.95%, en el post-post el valor fue 11.95%.

Figura 3. Porcentaje del NE antes y después de la Implementación de WordPress



Fuente: Elaboración propia

Indicador: Nivel de Ventas por pedido (NVPP), En la Tabla 7, se pueden observar los resultados descriptivos.

Tabla 7. Medidas descriptivas del Nivel de Ventas por pedido

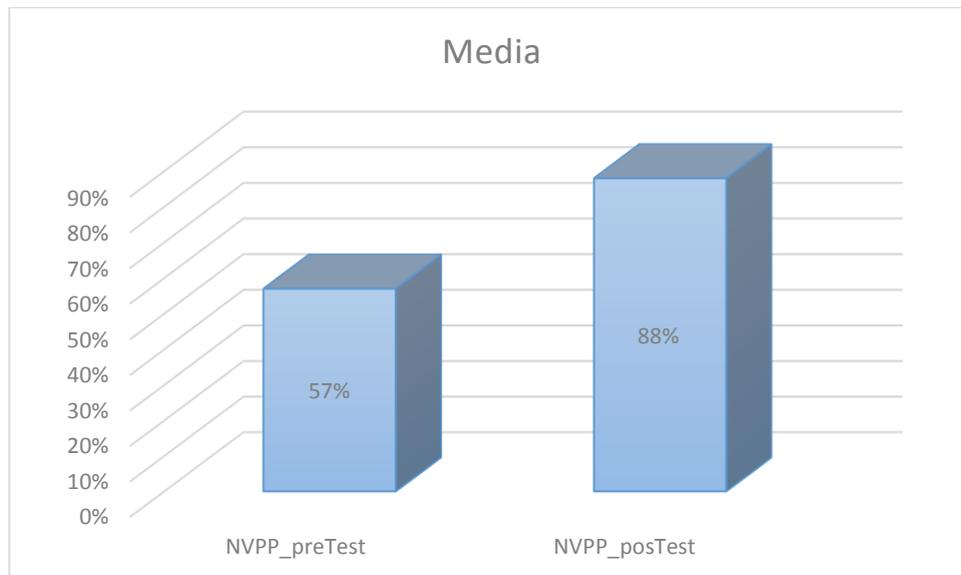
Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
NVPP_preTest	20	38	100	57,00	13,306
NVPP_posTest	20	63	100	87,70	11,122
N válido (por lista)	20				

Fuente: Elaboración propia

Para el NVPP, siendo el valor medio para pre-test 57.00%, y post-test fue 87.70% según evidencia en la Tabla 7, reflejando diferencia de un antes y un después de la implementación del CMS, así mismo para el grado de cumplimiento mínimo en el pre-test fue de 57% y después de la implementación del CMS WordPress en el post-test tuvo un valor de 88% (ver Figura 4).

Así mismo, en cuanto a la dispersión del NVPP, en el pre-test hubo una variabilidad de 13.31%, en cuanto al post-post el valor fue 11.12%.

Figura 4. Porcentaje del Nivel de Ventas por pedido antes y después de la Implementación de WordPress



Fuente: Elaboración propia

4.2. Análisis Inferencial

Prueba de Normalidad. En los indicadores Nivel de Eficacia (NE) y el Nivel de Ventas por pedido (NVPP) con el método Shapiro-Wilk, dado la muestra estratificada lo conforman 20 fichas de registro, este siendo menor que 50, como argumentan (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014). Para la prueba se utilizó el programa IBM SPSS Statistics 26.0, registrando los valores de los indicadores, con un nivel de confiabilidad de 95%, donde se indica que:

Sig. < 0.05 adopta una distribución no normal.

Sig. \geq 0.05 adopta una distribución normal.

Dónde:

Sig.: P-valor o nivel crítico del contraste.

Siendo los resultados obtenidos los siguientes:

Indicador: Nivel de Eficacia (NE), para elegir la prueba adecuada para la hipótesis se somete sobre una constatación de su distribución, para determinar si eran de carácter normal o no normal, ver Tabla 8 a continuación:

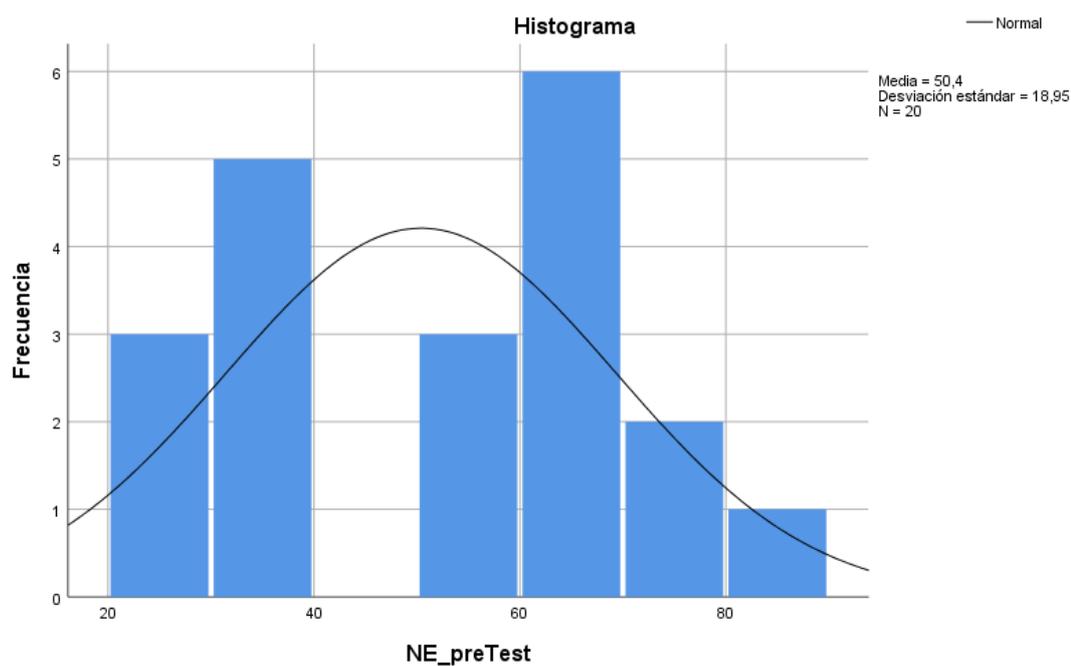
Tabla 8. Prueba de normalidad (Shapiro-Wilk) del NE

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
NE_preTest	0.893	20	0.031
NE_posTest	0.952	20	0.404

Fuente: Elaboración propia

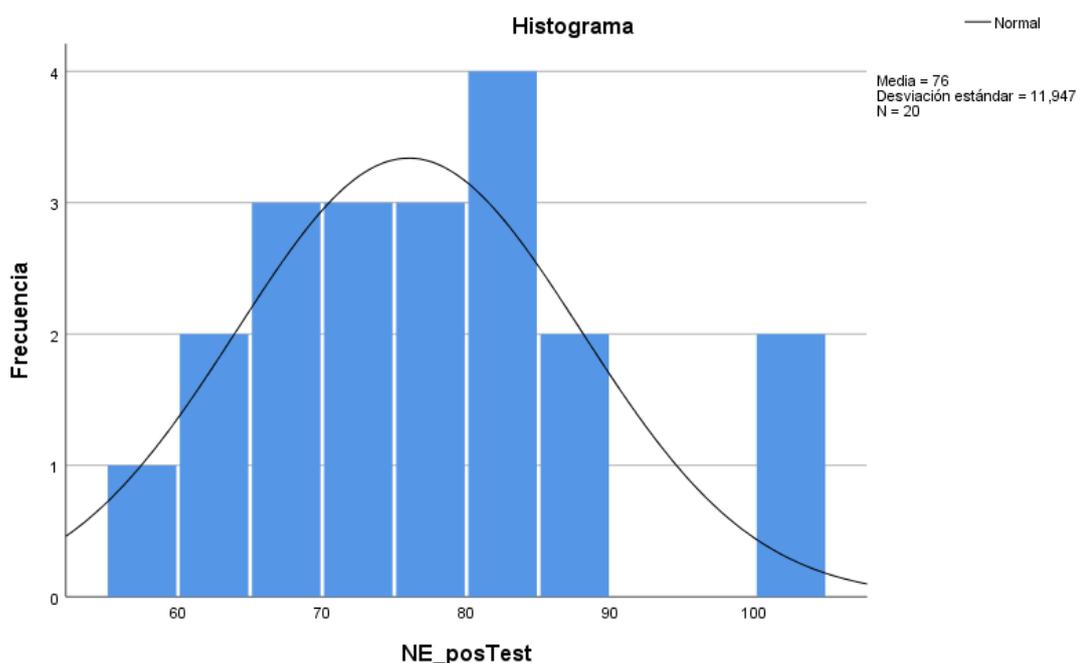
Se observa que el sig. del NE en el Pre-Test se obtiene un valor de 0.031 siendo el resultado inferior 0.05, el cual indica que el NE adopta una distribución no normal. Por consiguiente, el resultado del Post-Test del NE se obtiene 0.404 siendo el resultado mayor que 0.05 eso quiere decir que rechazo la hipótesis nula y acepto la hipótesis alterna, demostrando que hay significancia en la prueba en lo que se quiere demostrar. Por lo tanto, se afirma que en el Pos-Test tiene una distribución normal como se muestra en la Figura 5 y Figura 6.

Figura 5. Prueba de Normalidad del NE antes de implementar WordPress



Fuente: Elaboración propia

Figura 6. Prueba de Normalidad del NE después de implementar WordPress



Fuente: Elaboración propia

Indicador: Nivel de Ventas por pedido (NVPP), para definir la muestra más adecuada de la hipótesis se realiza la constatación de su distribución, para determinar si eran de carácter normal o no normal, ver Tabla 9 a continuación:

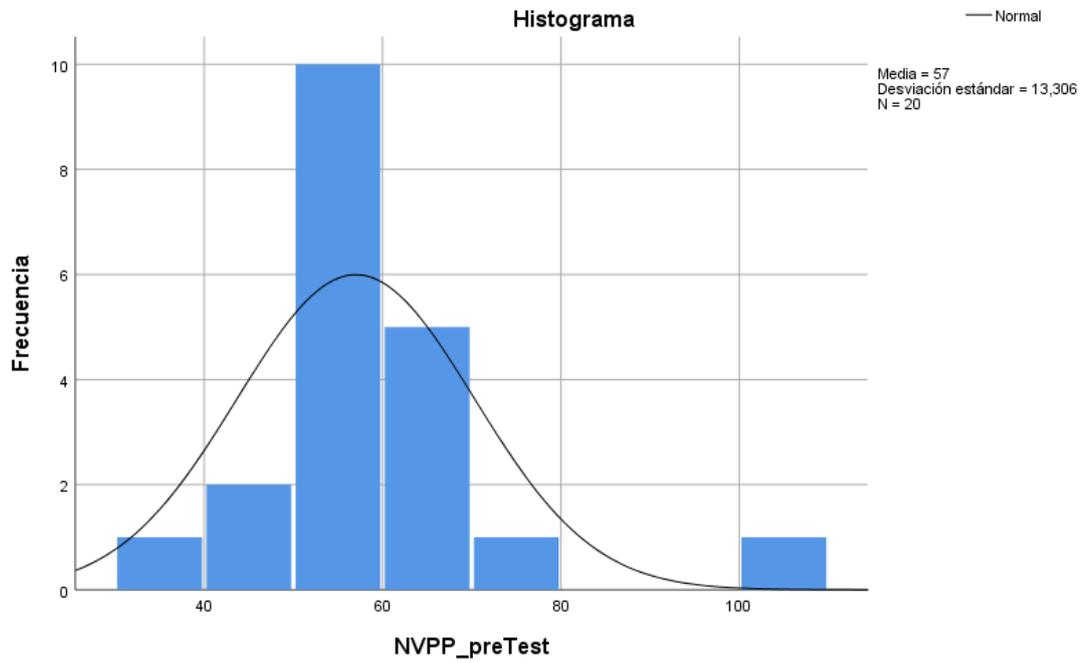
Tabla 9. Prueba de normalidad Shapiro-Wilk del NVPP

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
NVPP_preTest	0.853	20	0.006
NVPP_posTest	0.891	20	0.028

Fuente: Elaboración propia

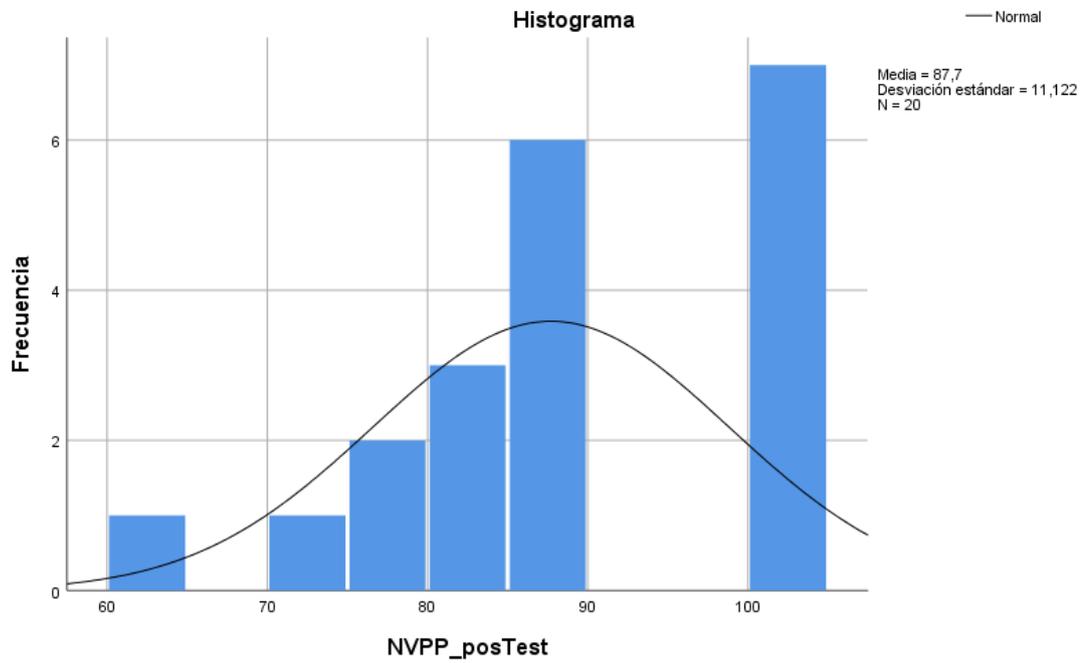
Se observa que el sig. del nivel de Ventas por pedido en el Pre-Test se obtiene obtuvo un valor de 0.006 cuyo resultado es inferior que 0.05, el cual indica que el nivel de Ventas por pedido adopta una distribución no normal. Por consiguiente, el resultado del Post Test del NVPP obtuvo 0.028 siendo el resultado menor que 0.05 el cual indica que, rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, lo que demuestra que si hay significancia en la prueba en lo que se quiere demostrar. Por lo tanto, se afirma que ambos datos de la muestra tienen una distribución no normal como se puede observar en la Figura 7 y Figura 8.

Figura 7. Prueba de Normalidad del Nivel Ventas por pedido sin implementar WordPress



Fuente: Elaboración propia

Figura 8. Prueba de Normalidad del Nivel Ventas por pedido luego de implementar WordPress



Fuente: Elaboración propia

4.3. Prueba de Hipótesis

Hipótesis de Investigación 1:

- **H1:** El CMS aumenta el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

- **Indicador:** Nivel de eficacia

Hipótesis Estadísticas, Definición de variables:

NE_a: Nivel de eficacia sin implementar un CMS.

NE_d: Nivel de eficacia luego de implementar un CMS.

- **Hipótesis Nula (H0):** El CMS no incrementa el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$H0=NE_a \geq NE_d$$

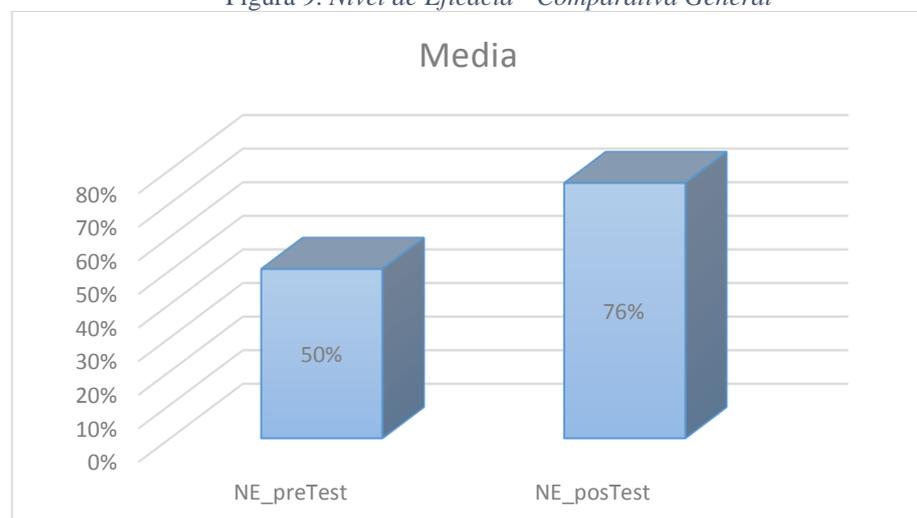
El indicador sin el CMS es mejor que el indicador con el CMS

- **Hipótesis Alternativa (HA):** El CMS incrementa el nivel de eficacia en la gestión del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$HA=NE_a < NE_d$$

El indicador con el CMS es mejor que el indicador sin el CMS.

Figura 9. Nivel de Eficacia - Comparativa General



Fuente: Elaboración propia

Se observa que la Figura 9, el Nivel de eficacia (Pre-Test), un dato de 50% y con el desarrollo del CMS (Post-Test), obtiene un valor de 76% Lo que quiere decir que con el indicador el CMS es mucho mejor, que sin el desarrollo del gestor de contenidos.

Según el resultado del contraste de la hipótesis se ejecutó el T-Student, porque los datos durante el estudio de investigación Pre-Test y Post-Test representan una distribución no normal. Según la Figura 10 el valor T contraste es -5.352 el cual el valor es menor a -1.729 (Distribución T-Student con una confianza del 95%).

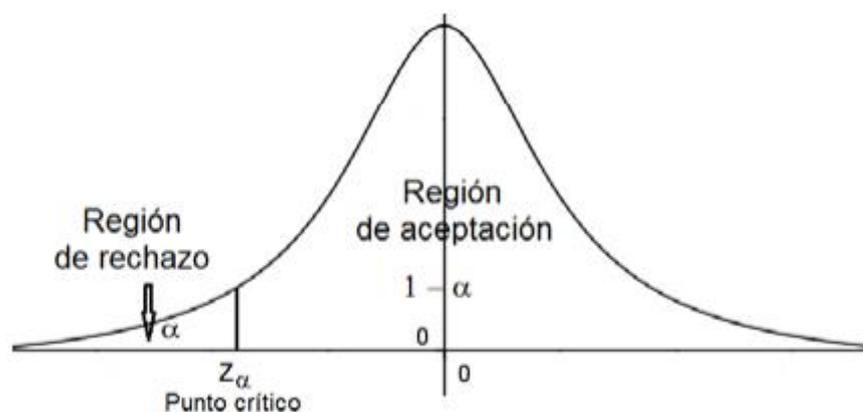
Figura 10. Prueba de T-Student para el NE

Prueba de muestras emparejadas									
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	NE_preTest - NE_posTest	-25.600	21.390	4.783	-35.611	-15.589	-5.352	19	0.000

Fuente: Elaboración propia

Siendo, el valor de significancia .00 por lo que es menor a ,05, se procede a rechazar la hipótesis nula y se aprueba la hipótesis alterna con un 95% de nivel de confiabilidad. Según los datos mostrados, se calcula la campana de gauss Figura 11, donde el valor T se encuentra en la Región de rechazo.

Figura 11. Gauss para el indicador Nivel de eficacia



Fuente: Elaboración propia

Dónde: $\alpha = t = -5.352$ y $Z_{\alpha} = -1.729$

Para $t = -5.352$, está en la zona de rechazo. Entonces se puede decir que el gestor de contenidos aumenta el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

Hipótesis de Investigación 2:

- **H2:** El gestor de contenidos aumenta el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL.
- **Indicador:** Nivel de ventas por pedido

Hipótesis Estadísticas, se define las variables:

NVPP_a: Nivel de ventas por pedido antes de desarrollar un gestor de contenidos.

NVPP_d: Nivel de ventas por pedido después de implementar un gestor de contenidos.

- **Hipótesis Nula (H0):** El gestor de contenidos no incrementa el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$H_0 = NVPP_a \geq NVPP_d$$

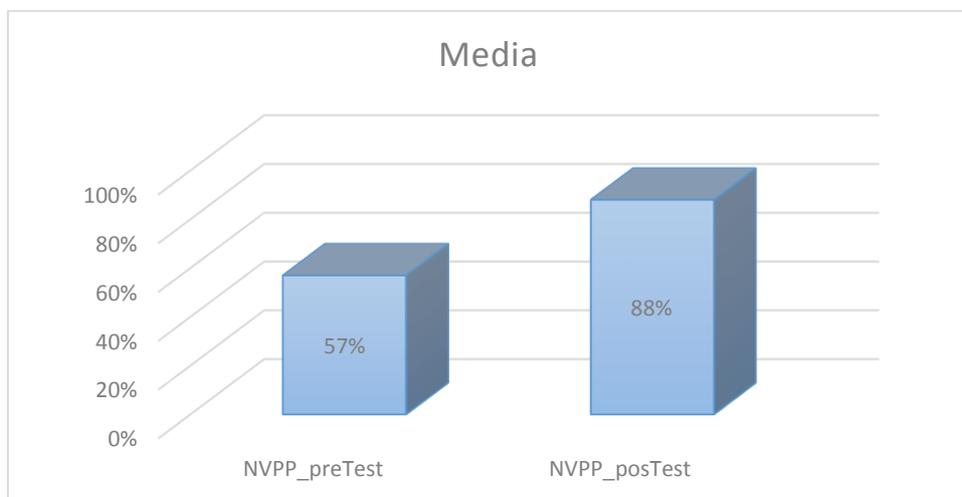
El indicador sin el gestor de contenidos es mejor que el indicador con el gestor de contenidos.

- **Hipótesis Alternativa (HA):** El gestor de contenidos incrementa el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

$$H_A = NVPP_a < NVPP_d$$

El indicador con el gestor de contenidos es mejor que el indicador sin el gestor de contenidos.

Figura 12. Nivel de ventas por pedido - Comparativa General



Fuente: Elaboración propia

Se observa que la Figura 12, el Nivel de ventas por pedido (Pre-Test), un resultado de 57% y con el desarrollo del gestor de contenidos (Post-Test), se obtiene un resultado de 88% Por lo tanto, el indicador con el gestor de contenidos es mucho mejor que sin el desarrollo del sistema gestor de contenidos.

Según el resultado del contraste de la hipótesis se ejecutó el T-Student, porque los datos durante el estudio de investigación Pre-Test y Post-Test representan una distribución no normal. Viendo la Figura 13 el valor T contraste es -7.725 el cual el valor es menor a -1.729 (Distribución T-Student con una confianza del 95%).

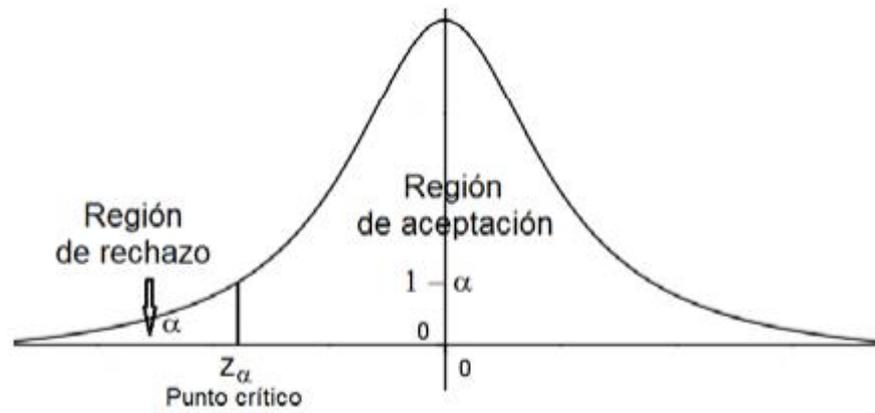
Figura 13. Prueba de T-Student para el Nivel de ventas por pedido

Prueba de muestras emparejadas									
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	NVPP_preTest- NVPP_posTest	-30.700	17.774	3.974	-39.018	-22.382	-7.725	19	0.000

Fuente: Elaboración propia

Siendo, el valor de significancia es de .00 por lo que es menor a ,05, se procede a rechazar la hipótesis nula y se aprueba la hipótesis alterna con un 95% de nivel de confiabilidad. Según los datos mostrados, se calcula la campana de gauss Figura 14, donde el valor T se encuentra en la Región de rechazo.

Figura 14. Campana de Gauss para el indicador Nivel en la mejora de procesos



Fuente: Elaboración propia

Dónde: $\alpha = t = -7.725$ y $Z_{\alpha} = -1.729$

Para $t = -7.725$, está en la zona de rechazo. Entonces se puede decir que el gestor de contenidos disminuye el nivel de ventas por pedido (NVPP) del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

V. DISCUSIÓN

Se obtuvo como resultado para esta investigación que el gestor de contenidos mejora el proceso de ventas según sus indicadores, siendo el nivel de eficacia un aumento de 26%, siendo inicialmente el valor de 50% y posterior a ello un valor de 76%. Luego incrementa el nivel de ventas por pedido en 31% siendo el valor inicial de 57% y posterior a ello un valor de 88%. De igual forma Gutarra (2019) en su investigación sobre comercio electrónico basada en la metodología Scrum concluye que aumenta el índice de ventas por pedido de 54% a 83% cuyo incremento es 29%. Luego el indicador nivel de eficacia aumentó 29%, siendo el valor inicial 0.51 y luego de la implementación de E-Commerce un 80%.

Estos resultados están relacionados con la eficiencia en la gestión de negocio según Isla y Robes (2019), quien sustentó, la implementación de un sistema de información para la gestión de negocio en la cual consiguió aumentar la eficiencia en el negocio disminuyendo de 60% a 40% el nivel de costo de distribución de productos, además logró mejorar el tiempo que se emplea de 2 minutos a 1 segundo.

Según Pozo (2019) define que el desarrollo del sistema web mejora el grado de cumplimiento en el proceso outsourcing en el Pre-Test fue 50,91% y Post-Test 77,83%; así mismo para el nivel de outsourcing certificados en el Pre-Test obtuvo como resultado 45,33% y Post-Test 78,25%.

Zafra (2020) en su conclusión del comercio electrónico para microservicios mejoró el proceso de ventas donde el crecimiento de ventas incrementa en el lapso de tiempo determinado en 5.45%. siendo el valor inicial de 16.45% y luego 21.90%, asimismo el incremento de la conversión en 23.3%. donde el valor inicial 43.95% y posterior a ello un valor de 67.25%.

Según Cruz y Ancajima (2020), determinó el proceso de Ventas después de desarrollar el Sistema de Gestión Comercial vía Web; Concluye que la búsqueda disminuye en 90%, y el tiempo promedio de emisión de reportes decrecimiento en un 70%.

VI. CONCLUSIONES

Luego de la implementación del gestor de contenido utilizando WordPress para la mejora del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. Se concluye de la siguiente manera:

1. Se concluye que el gestor de contenidos aumenta el nivel de eficacia en 26%. Presentando inicialmente valor 50% y posterior a ello un valor de 76%. Por lo cual se determina que el gestor de contenidos aumenta el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. así mismo, contrastando la hipótesis se obtuvo el valor $T=-5.352$ en la prueba T-Student, por tal razón se acepta la hipótesis alterna y se niega la hipótesis nula, siendo T menor a -1.7291 con una confiabilidad del 95%.
2. Se concluye que el gestor de contenidos aumenta el nivel de ventas por pedido a 31%. Presentando inicialmente valor 57% y posterior a ello un valor de 88%. Por lo cual se afirma que el gestor de contenidos aumenta el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. así mismo, contrastando la hipótesis se obtuvo el valor $T=-7.725$ en la prueba T-Student, en la cual se acepta la hipótesis alterna y se niega la hipótesis nula, siendo T menor a -1.7291 con una confiabilidad del 95%.
3. Se concluye que el sistema gestor de contenidos (CMS) mejora el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C. Logrando alcanzar los objetivos de esta investigación.

VII. RECOMENDACIONES

A continuación, en las próximas investigaciones se sugiere tener en cuenta lo siguiente:

- Se propone para un mejor desarrollo de Sistema Gestor de Contenidos, utilizar plugins que estén relacionados a las ventas y estén relacionados con diferentes plataformas como pueden ser las redes sociales, de esta manera el Gerente General de D' TUDO DIGITAL SAC podrá ver un cambio efectivo en la innovación de la empresa y la forma eficiente de cada actividad en el proceso de ventas.
- Para estudios de investigaciones similares es recomendable considerar el indicador nivel de eficacia, ya que permitirá conocer todas las métricas que se ha estado trabajando hasta llegar al resultado del proceso.
- Es recomendable implementar CMS WordPress en otras empresas para que mejoren sus niveles de ventas por pedido y así mismo mejorar sus procesos de ventas. De esta manera se brinda un mejor servicio llegando satisfacer a los clientes.

REFERENCIAS

- Arenal Laza, C. (2016). Organización de procesos de venta. España: Tutor Formación; N.º 1 edición.
- Arias Odón, F. (2012). EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN 6a EDICIÓN. Caracas: EPISTEME, C.A.
- Ariel Clarenc, C. (2011). Nociones de cibercultura y periodismo. Estados Unidos: lulu.com.
- Avila Baray, H. (2006). Introducción a La Metodología de La Investigación. México: Edición Electrónica.
- Bojorque, R. (2008). Sistemas Gestores de Contenido (CMS). La solución ideal en la WEP. INGENIUS - Revista de Ciencias Exactas y Tecnologías, 54-56.
- CABARGAS MADRID, N. (2018). DESARROLLO SITIO WEB DE ENTREVISTAS A MUJERES. CHILE: Universidad de Chile.
- Castro Márquez, F. (2003). El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. Caracas: Editorial Uyapar.
- Conexión esan. (28 de Septiembre de 2015). <https://www.esan.edu.pe/>. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/09/gestion-conocimiento-por-que-importante/>
- Cortes Ramírez, J. A., & Pérez Zapata, J. (2008). El aprendizaje organizacional: Reflexión desde la investigación aplicada en el grupo de estudios empresariales. Cuadernos de Administración - Universidad del Valle Colombia, 36.
- Cruz Sánchez, F., & Ancajima Silva, A. (2020). "Sistema de Gestión Comercial vía Web para Mejorar el Proceso de Ventas de la Empresa Gorette Style S.R.L". Trujillo: Universidad César Vallejo.
- CUERVO OCAMP, J. E. (2016). PROPUESTA DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO PARA EL MUSEO DE ARTE MODERNO DE MEDELLÍN (MAMM). MEDELLÍN: UNIVERSIDAD EAFIT.
- Farfán Buitrago, D., & Garzón Castrillón, M. (2006). La gestión del conocimiento - Documento de Investigación No. 29. Bogotá: Universidad del Rosario.
- GARCÍA ARZATE, J. (2019). GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y EFICIENCIA EN PROYECTOS CASO EMPRESA ROBUSPACK. QUERÉTARO - MEXICO: CIATEQ.
- gestion.pe. (09 de diciembre de 2017). gestion.pe. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/management-empleo/consiste-aprendizaje-organizacional-222286-noticia/?ref=gesr>
- Gil Vera, V. D. (2015). Sistemas de Gestión de Contenidos (SGC): una revisión sistemática de literatura. Fundación Universitaria Luis Amigó, 60.
- Guàrdia Olmos, J. (2007). Análisis de datos en psicología. Madrid: Delta Publicaciones Universitarias.
- Gutarra Trujillo, G. (2019). E-Commerce basada en la Metodología Scrum para el proceso de ventas en la Empresa Grupo Vialumix S.A.C. Lima: Universidad César Vallejo.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología De La Investigación. México : McGraw Hill - 6ta Edición.
- Hurtado León, I., & Toro Garrido, J. (2005). Paradigmas y métodos de investigación. Venezuela: Episteme Consultores Asociados C. A. 5ta. edición, 2005. .
- Ibáñez Peinado, J. (2013). Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación criminológica. Madrid: Dykinson 2ª ed.
- Isla Isla, J., & Robles Perez, C. (2019). Sistema De Información Bajo Un Entorno Web En La Gestión de Negocio De La Empresa Inversiones JyC. Lima: Universidad César Vallejo.

- Junta de Andalucía. (2009). Guía de diseño y mejora continua de Procesos Asistenciales Integrados. 2ª edición. Sevilla: Consejería de Salud. Obtenido de ephpo.es: http://www.ephpo.es/Procesos/GUIA_DISENO_MEJORA/5.pdf
- Landeau, R. (2007). Elaboración de trabajos de investigación. Caracas: Editorial Alfa.
- MANRIQUE MOYANO, J. S. (2016). DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO PARA LA FACULTAD DE INGENIERÍA SECCIONAL BOGOTÁ, EN LA UNIVERSIDAD LIBRE. BOGOTÁ: UNIVERSIDAD LIBRE.
- MINEDU. (2021). R. VM. N° 145-2021-MINEDU. El Peruano, 1.
- Mohammad Naghi, N. (2007). Metodología de la Investigación. México: Editorial Limusa S.A - 2a. ed.
- NEUMAN, R., PANDE, P., & CAVANAGH, R. (2004). LAS CLAVES PRACTICAS DE SEIS SIGMA: UNA GUIA DIRIGIDA A LOS EQUIPOS DE MEJORA DE PROCESOS. ESPAÑA: S.A. MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA DE ESPAÑA.
- Ordóñez de Pablos, P. (2001). La gestión del conocimiento como base para el logro de una ventaja competitiva sostenible: la organización occidental versus japonesa. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa Vol. 7, núm. 3, 91-108.
- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). Metodología de la investigación cualitativa. Caracas: Editorial Pedagógica de Venezuela.
- Pino Gotuzzo, R. (2010). Metodología de la Investigación. Lima: Editorial San Marcos.
- pipedrive. (15 de diciembre de 2020). Cómo crear un proceso de ventas exitoso. Obtenido de <https://www.pipedrive.com/es/blog/procesos-ventas>
- Pozo Ramirez, M. (2019). Sistema web con el Framework Laravel para proceso de outsourcing de la Empresa Tika Tours S.R.L. Lima: Universidad César Vallejo.
- Quiroa, M. (16 de diciembre de 2020). Proceso de venta. Obtenido de [economipedia.com: https://economipedia.com/definiciones/proceso-de-venta.html](https://economipedia.com/definiciones/proceso-de-venta.html)
- Revilla, N. (10 de abril de 2018). Cómo es un proceso de ventas que genera clientes. Recuperado el 2020 de diciembre de 18, de <https://www.getbillage.com/es/blog/proceso-ventas-genera-clientes>
- RIVERO SUAREZ, A. J. (2019). MODELO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO BASADO EN EL ENFOQUE ÁGIL PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN EN LAS EMPRESAS. LIMA: UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL.
- Rodríguez Franco, J., Pierdant Rodríguez, A., & Rodríguez Jiménez, E. (2016). Estadística para administración. MÉXICO: Grupo Editorial Patria, S.A.
- SAMANA ANTICONA, J. N. (2019). GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL EN LA EMPRESA MAMBRINO S.A.C. SAN ISIDRO - 2019. LIMA: UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ.
- Stankosky, M. (2005). Creating the Discipline of Knowledge Management: The Latest in University Research. Taylor & Francis.
- Tarazona Ros, M. (2016). Desarrollo de un modelo de negocio de tienda online mediante herramientas de gestión de contenidos CMS. Valencia: Universidad Politécnica de València.
- Tissen, R., Andriessen, D., & Deprez, F. (1998). Creating the 21st Century Company: Knowledge Intensive, People Rich. Addison-Wesley: Longman Pub Group.
- Tunja Castro, J. P. (2018). Desarrollo de una tienda virtual para la venta de repuestos automotrices en la empresa mega repuestos. Ambato - Ecuador: Universidad Tecnológica Indoamérica.

- Vargas Sanchez, A., & Moreno Domínguez, M. (2005). LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LAS ORGANIZACIONES. Encuentros científicos, 151.
- Vertice. (2008). El proceso de venta. Málaga - España: Editorial Vértice.
- Villarreal Morales, J. (2000). Modelo para un desarrollo sostenible. Bogotá: Panamericana Formas e Impresos S.A.
- w3techs. (11 de mayo de 2021). Tecnologías - Gestión de contenidos. Obtenido de Estadísticas de uso de los sistemas de gestión de contenido.: https://w3techs.com/technologies/overview/content_management
- WALKER, B., STANTON , W., & ETZEL, M. (2007). FUNDAMENTOS DE MARKETING (14ª ED.). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Zafra Ramirez, L. (2020). E-commerce basado en microservicios para el proceso de ventas en la empresa COMATPERU S.A.C. Lima: Universidad Cesar Vallejo.

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Operacionalización de Variables

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
(V.I) Gestor de Contenidos	Según Ariel (2011) afirma que “Es una aplicación informática usada para crear, editar, gestionar y publicar contenido digital en diversos formatos” (p.508).	Gestor de contenido permitirá contar con un adecuado control del proceso de ventas, llegando a los clientes a través de plataforma virtual.			
(V.D) Proceso de venta	Según (Quiroa, 2020) afirma que es un conjunto de etapas que sigue el vendedor hasta concretar la venta.	Este proceso permitió llevar el control de las ventas realizadas y las solicitadas tanto personal como a través de la plataforma virtual del gestor de contenidos.	Cierre	Nivel de eficacia	Razón %
			Cierre	Nivel de ventas por pedido	Razón %

Anexo 02: Matriz de determinación de indicadores

Variable	Indicador	Descripción	Técnica	Instrumento	Unidad de medida	Formula
Proceso de venta	Nivel de eficacia	Mide el nivel de cumplimiento de entrega	Fichaje	Ficha de registro	Porcentaje	$NE = \frac{NVA}{NTVE} * 100\%$
	Nivel de ventas por pedido	Ventas concretadas luego del pedido	Fichaje	Ficha de registro	Porcentaje	$NVPP = \frac{NVR}{NTP} * 100\%$

Anexo 03: Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Operacionalización de variables			
			Variable	Dimensión	Indicadores	Metodología
General	General	General	Independiente			
PG: ¿Cuál es la influencia de un gestor de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.?	OG: Determinar la influencia de un gestor de contenidos en el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.	HG: El gestor de contenidos mejora el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.	Gestor de contenidos			Tipo de investigación: Aplicada Diseño de Estudio: Pre-experimental Población: 20 Fichas de Registro Muestra: 20 Fichas de Registro
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	DEPENDIENTE	Cierre	NE: Nivel de eficacia NVA: Número de ventas alcanzadas NTVE: Número total de ventas esperadas $NE=(NVA/NTVE)*100\%$	
PE1: ¿De qué manera un gestor de contenidos influye en el Nivel de eficacia para el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.?	OE1: Determinar la influencia de un gestor de contenidos en el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.	HE1: El gestor de contenidos aumenta el nivel de eficacia del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.	Proceso de ventas			
PE2: ¿De qué manera un gestor de contenidos influye en el Nivel de ventas por pedido para el proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.?	OE2: Determinar la influencia de un gestor de contenidos en el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D TUDO DIGITAL SAC.	HE2: El gestor de contenidos aumenta el nivel de ventas por pedido del proceso de ventas en la MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.		Cierre	NVPP: Nivel de ventas por pedido NVR: Número de ventas realizadas NTP: Número total de pedidos $NVPP=(NVR/NTP)*100\%$	

Anexo 04: Entrevista

ENTREVISTA PARA DETERMINAR LA PROBLEMÁTICA DE LA MYPE D'TUDO DIGITAL S.A.C.

Nombre del entrevistado: ALEXANDER DIAZ BENAVIDES

Cargo: GERENTE GENERAL

Fecha: 01/12/2020

1. ¿Cómo realiza la evaluación de las ventas?

Se realiza la evaluación y control de manera semanal para poder tener el control de Stock y saber cuántos productos fueron vendidos. El control de la venta generalmente se registra en una hoja de Excel.

2. ¿Qué problemática actual existe en el proceso de ventas?

Debido a la pandemia es difícil llegar a ofrecer nuestros productos de la manera que hemos estado acostumbrados. La problemática actual es la inversión económica que hace falta para expandir la variedad de los productos y la cantidad de Stock, para que el cliente tenga la libertad de escoger según su gusto.

3. ¿Cuánto tiempo les toma efectuar la entrega de pedidos? y ¿De qué forma afecta ello en el proceso de ventas?

La demora para la entrega o atención de un pedido es de 10 minutos aproximadamente, entre que informándole todo sobre el producto y cotizando precio u otras necesidades por el cliente. Puesto a que esta demora afecta el poder concretar una venta, dado a que el cliente puede desistir de la compra.

4. ¿Han presentado quejas Sus clientes al momento de la atención?

Si, por el tiempo de espera que dejamos al cliente, a falta de poco personal en ventas, para poder dar la información clara y detallada mientras que se espera terminar con el cliente anterior al nuevo cliente.

5. ¿Considera que la implementación de un Sistema gestor de contenidos para el proceso de ventas seria de ayuda para la empresa?

Por supuesto que sí. Ya que ayudaría mucho para el incremento de las ventas. Puesto a que serían más rápidas y que el Cliente pueda comprarlo sin importar el lugar que se encuentre.

D'TUDO DIGITAL S.A.C

Alexander Diaz Benavides
GERENTE GENERAL

Anexo 05: Instrumento de investigación Pre-Test

FICHA DE REGISTRO			
Motivo de Investigación	Nivel de eficacia	Tipo de Prueba	Pre-Test
Investigador	Cabrera Ramos, Katherin Guiliana	MYPE	D'Tudo Digital S.A.C
Fecha de Inicio	01/12/2020	Fecha de Fin	26/12/2020

Variable	Indicador	Descripción	Fórmula
Proceso de Ventas	Nivel de eficacia	Mide el nivel de cumplimiento de entrega	$NE = \frac{NVC}{NTVR} * 100\%$

ITEM	FECHA	Nro. de Ventas Cumplidas (NVC)	Nro. Total de Ventas Requeridas (NTVR)	Nivel de Eficacia (NE)
1	01/12/2020	2	3	66.67%
2	02/12/2020	2	4	50.00%
3	03/12/2020	3	5	60.00%
4	04/12/2020	1	4	25.00%
5	07/12/2020	1	3	33.33%
6	08/12/2020	2	4	50.00%
7	09/12/2020	3	5	60.00%
8	10/12/2020	2	4	50.00%
9	11/12/2020	1	3	33.33%
10	14/12/2020	2	3	66.67%
11	15/12/2020	1	3	33.33%
12	16/12/2020	4	5	80.00%
13	17/12/2020	1	4	25.00%
14	18/12/2020	1	4	25.00%
15	21/12/2020	3	4	75.00%
16	22/12/2020	1	3	33.33%
17	23/12/2020	2	3	66.67%
18	24/12/2020	1	3	33.33%
19	25/12/2020	3	4	75.00%
20	26/12/2020	2	3	66.67%
		38	74	50.42%

FICHA DE REGISTRO			
Motivo de Investigación	Nivel de Ventas por pedido	Tipo de Prueba	Pre-Test
Investigador	Cabrera Ramos, Katherin Guiliana	MYPE	D'Tudo Digital S.A.C
Fecha de Inicio	01/12/2020	Fecha de Fin	26/12/2020

Variable	Indicador	Descripción	Fórmula
Proceso de Ventas	Nivel de Ventas por pedido	Ventas concretadas luego del pedido	$NVPP = \frac{NVR}{NTP} * 100\%$

ITEM	FECHA	Nro. de Ventas realizadas (NVR)	Nro. total de Pedidos (NTP)	Nivel de Ventas por Pedido (NVPP)
1	01/12/2020	3	6	50.00%
2	02/12/2020	4	7	57.14%
3	03/12/2020	5	7	71.43%
4	04/12/2020	4	8	50.00%
5	07/12/2020	3	5	60.00%
6	08/12/2020	4	6	66.67%
7	09/12/2020	5	5	100.00%
8	10/12/2020	4	7	57.14%
9	11/12/2020	3	8	37.50%
10	14/12/2020	3	6	50.00%
11	15/12/2020	3	6	50.00%
12	16/12/2020	5	9	55.56%
13	17/12/2020	4	7	57.14%
14	18/12/2020	4	10	40.00%
15	21/12/2020	4	7	57.14%
16	22/12/2020	3	6	50.00%
17	23/12/2020	3	5	60.00%
18	24/12/2020	3	7	42.86%
19	25/12/2020	4	6	66.67%
20	26/12/2020	3	5	60.00%
		74	133	56.96%

Anexo 06: Instrumento de investigación Post-Test

FICHA DE REGISTRO			
Motivo de Investigación	Nivel de eficacia	Tipo de Prueba	Post-Test
Investigador	Cabrera Ramos, Katherin Guiliana	MYPE	D'Tudo Digital S.A.C
Fecha de Inicio	04/05/2021	Fecha de Fin	25/05/2021
Variable	Indicador	Descripción	Fórmula
Proceso de Ventas	Nivel de eficacia	Mide el nivel de cumplimiento de entrega	$NE = \frac{NVC}{NTVR} * 100\%$

ITEM	FECHA	Nro. de Ventas Cumplidas (NVC)	Nro. Total de Ventas Requeridas (NTVR)	Nivel de Eficacia (NE)
1	04/05/2021	4	6	66.67%
2	05/05/2021	5	7	71.43%
3	06/05/2021	5	7	71.43%
4	07/05/2021	6	8	75.00%
5	08/05/2021	5	5	100.00%
6	11/05/2021	4	6	66.67%
7	12/05/2021	4	5	80.00%
8	13/05/2021	6	7	85.71%
9	14/05/2021	6	8	75.00%
10	15/05/2021	5	6	83.33%
11	18/05/2021	5	6	83.33%
12	19/05/2021	7	9	77.78%
13	20/05/2021	5	7	71.43%
14	21/05/2021	6	10	60.00%
15	22/05/2021	6	7	85.71%
16	25/05/2021	5	6	83.33%
17	26/05/2021	5	5	100.00%
18	27/05/2021	4	7	57.14%
19	28/05/2021	4	6	66.67%
20	29/05/2021	3	5	60.00%
		100	133	76.03%

FICHA DE REGISTRO			
Motivo de Investigación	Nivel de Ventas por pedido	Tipo de Prueba	Post-Test
Investigador	Cabrera Ramos, Katherin Guiliana	MYPE	D'Tudo Digital S.A.C
Fecha de Inicio	04/05/2021	Fecha de Fin	29/05/2021
Variable	Indicador	Descripción	Fórmula
Proceso de Ventas	Nivel de Ventas por pedido	Ventas concretadas luego del pedido	$NVPP = \frac{NVR}{NTP} * 100\%$

ITEM	FECHA	Nro. de Ventas realizadas (NVR)	Nro. total de Pedidos (NTP)	Nivel de Ventas por Pedido (NVPP)
1	04/05/2021	6	7	85.71%
2	05/05/2021	7	7	100.00%
3	06/05/2021	7	8	87.50%
4	07/05/2021	8	10	80.00%
5	08/05/2021	5	5	100.00%
6	11/05/2021	6	6	100.00%
7	12/05/2021	5	6	83.33%
8	13/05/2021	7	8	87.50%
9	14/05/2021	8	8	100.00%
10	15/05/2021	6	7	85.71%
11	18/05/2021	6	7	85.71%
12	19/05/2021	9	9	100.00%
13	20/05/2021	7	8	87.50%
14	21/05/2021	10	10	100.00%
15	22/05/2021	7	10	70.00%
16	25/05/2021	6	8	75.00%
17	26/05/2021	5	8	62.50%
18	27/05/2021	7	9	77.78%
19	28/05/2021	6	6	100.00%
20	29/05/2021	5	6	83.33%
		133	153	87.58%

Anexo 07: Base de datos experimental

ítem	Nivel de eficacia		Nivel de Ventas por pedido	
	Pre-Test	Pos-Test	Pre-Test	Pos-Test
1	0.67	0.67	0.50	0.86
2	0.50	0.71	0.57	1.00
3	0.60	0.71	0.71	0.88
4	0.25	0.75	0.50	0.80
5	0.33	1.00	0.60	1.00
6	0.50	0.67	0.67	1.00
7	0.60	0.80	1.00	0.83
8	0.50	0.86	0.57	0.88
9	0.33	0.75	0.38	1.00
10	0.67	0.83	0.50	0.86
11	0.33	0.83	0.50	0.86
12	0.80	0.78	0.56	1.00
13	0.25	0.71	0.57	0.88
14	0.25	0.60	0.40	1.00
15	0.75	0.86	0.57	0.70
16	0.33	0.83	0.50	0.75
17	0.67	1.00	0.60	0.63
18	0.33	0.57	0.43	0.78
19	0.75	0.67	0.67	1.00
20	0.67	0.60	0.60	0.83

Anexo 08: Validación de instrumentos

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Título de tesis:

Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C

Autor : Cabrera Ramos, Katherin Guiliana

Nombre del instrumento : Ficha de registro

Indicador : Nivel de eficacia

Datos del Experto:

1. **Apellidos y Nombres** : Campos Vásquez, Neicer
2. **Cargo que sustenta** : Docente
3. **Grado académico** : Magister
4. **Fecha** : 20 / 05 / 2021

Indicador	Criterios	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0% - 19%	20%- 39%	40% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				80%	
Objetividad	Está expresado en conducta observable				80%	
Actualidad	Está adecuado al avance de la ciencia y tecnología				80%	
Organización	Existe una organización lógica				80%	
Suficiencia	Comprende los aspectos de claridad y calidad				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico				80%	
Consistencia	Está basado en aspectos teóricos y científicos				80%	
Coherencia	Entre las dimensiones e indicadores				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo con los objetivos a lograr				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado para la investigación				80%	
Promedio					80%	

Aplicabilidad: El instrumento puede ser aplicado (X)

El instrumento debe ser mejorado ()

Observaciones: Ninguna

FIRMA DEL EXPERTO: _____

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Título de tesis:

Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C

Autor : Cabrera Ramos, Katherin Guiliana

Nombre del instrumento : Ficha de registro

Indicador : Nivel de eficacia

Datos del Experto:

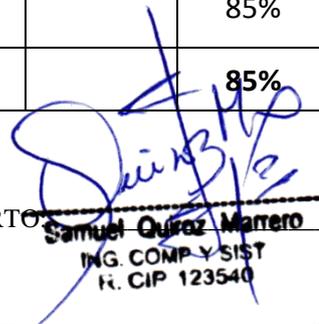
1. **Apellidos y Nombres** : Quiroz Marrero, Samuel
2. **Cargo que sustenta** : Docente
3. **Grado académico** : Magister
4. **Fecha** : 23 / 05 / 2021

Indicador	Criterios	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0% - 19%	20%- 39%	40% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					85%
Objetividad	Está expresado en conducta observable					85%
Actualidad	Está adecuado al avance de la ciencia y tecnología					85%
Organización	Existe una organización lógica					85%
Suficiencia	Comprende los aspectos de claridad y calidad					85%
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico					85%
Consistencia	Está basado en aspectos teóricos y científicos					85%
Coherencia	Entre las dimensiones e indicadores					85%
Metodología	Responde al propósito del trabajo con los objetivos a lograr					85%
Pertenencia	El instrumento es adecuado para la investigación					85%
Promedio						85%

Aplicabilidad: El instrumento puede ser aplicado (X)
 El instrumento debe ser mejorado ()

Observaciones: Ninguna

FIRMA DEL EXPERTO



Samuel Quiroz Marrero
 ING. COMP. Y SIST
 R. CIP 123540

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Título de tesis:

Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C

Autor : Cabrera Ramos, Katherin Guiliana

Nombre del instrumento : Ficha de registro

Indicador : Nivel de eficacia

Datos del Experto:

1. **Apellidos y Nombres** : Fernández Chero, Johnny Alfredo

2. **Cargo que sustenta** : Docente

3. **Grado académico** : Magister

4. **Fecha** : 26 / 05 / 2021

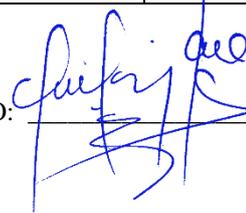
Indicador	Criterios	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0% - 19%	20%- 39%	40% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					85%
Objetividad	Está expresado en conducta observable					85%
Actualidad	Está adecuado al avance de la ciencia y tecnología					85%
Organización	Existe una organización lógica					85%
Suficiencia	Comprende los aspectos de claridad y calidad					85%
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico					85%
Consistencia	Está basado en aspectos teóricos y científicos					85%
Coherencia	Entre las dimensiones e indicadores					85%
Metodología	Responde al propósito del trabajo con los objetivos a lograr					85%
Pertenencia	El instrumento es adecuado para la investigación					85%
Promedio						85%

Aplicabilidad: El instrumento puede ser aplicado (X)

El instrumento debe ser mejorado ()

Observaciones: Ninguna

FIRMA DEL EXPERTO:



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Título de tesis:

Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C

Autor : Cabrera Ramos, Katherin Guiliana

Nombre del instrumento : Ficha de registro

Indicador : Nivel de Ventas por pedido

Datos del Experto:

5. **Apellidos y Nombres** : Campos Vásquez, Neicer

6. **Cargo que sustenta** : Docente

7. **Grado académico** : Magister

8. **Fecha** : 20 / 05 / 2021

Indicador	Criterios	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0% - 19%	20%- 39%	40% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado				80%	
Objetividad	Está expresado en conducta observable				80%	
Actualidad	Está adecuado al avance de la ciencia y tecnología				80%	
Organización	Existe una organización lógica				80%	
Suficiencia	Comprende los aspectos de claridad y calidad				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico				80%	
Consistencia	Está basado en aspectos teóricos y científicos				80%	
Coherencia	Entre las dimensiones e indicadores				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo con los objetivos a lograr				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado para la investigación				80%	
Promedio					80%	

Aplicabilidad: El instrumento puede ser aplicado (X)

El instrumento debe ser mejorado ()

Observaciones: Ninguna

FIRMA DEL EXPERTO: _____



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Título de tesis:

Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C

Autor : Cabrera Ramos, Katherin Guiliana

Nombre del instrumento : Ficha de registro

Indicador : Nivel de Ventas por pedido

Datos del Experto:

5. **Apellidos y Nombres** : Quiroz Marrero, Samuel

6. **Cargo que sustenta** : Docente

7. **Grado académico** : Magister

8. **Fecha** : 23 / 05 / 2021

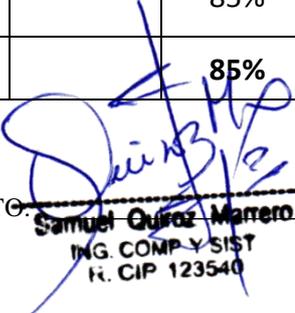
Indicador	Criterios	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0% - 19%	20%- 39%	40% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					85%
Objetividad	Está expresado en conducta observable					85%
Actualidad	Está adecuado al avance de la ciencia y tecnología					85%
Organización	Existe una organización lógica					85%
Suficiencia	Comprende los aspectos de claridad y calidad					85%
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico					85%
Consistencia	Está basado en aspectos teóricos y científicos					85%
Coherencia	Entre las dimensiones e indicadores					85%
Metodología	Responde al propósito del trabajo con los objetivos a lograr					85%
Pertenencia	El instrumento es adecuado para la investigación					85%
Promedio						85%

Aplicabilidad: El instrumento puede ser aplicado (X)

El instrumento debe ser mejorado ()

Observaciones: Ninguna

FIRMA DEL EXPERTO


Samuel Quiroz Marrero
 ING. COMP Y SIST
 R. CIP 123540

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Título de tesis:

Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C

Autor : Cabrera Ramos, Katherin Guiliana

Nombre del instrumento : Ficha de registro

Indicador : Nivel de Ventas por pedido

Datos del Experto:

5. **Apellidos y Nombres** : Fernández Chero, Johnny Alfredo

6. **Cargo que sustenta** : Docente

7. **Grado académico** : Magister

8. **Fecha** : 26 / 05 / 2021

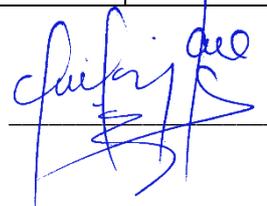
Indicador	Criterios	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0% - 19%	20%- 39%	40% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					85%
Objetividad	Está expresado en conducta observable					85%
Actualidad	Está adecuado al avance de la ciencia y tecnología					85%
Organización	Existe una organización lógica					85%
Suficiencia	Comprende los aspectos de claridad y calidad					85%
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico					85%
Consistencia	Está basado en aspectos teóricos y científicos					85%
Coherencia	Entre las dimensiones e indicadores					85%
Metodología	Responde al propósito del trabajo con los objetivos a lograr					85%
Pertenencia	El instrumento es adecuado para la investigación					85%
Promedio						85%

Aplicabilidad: El instrumento puede ser aplicado (X)

El instrumento debe ser mejorado ()

Observaciones: Ninguna

FIRMA DEL EXPERTO:



Anexo 09: Desarrollo de la Metodología SCRUM

INTRODUCCIÓN

El presente documento describe la implementación del marco de trabajo de la metodología SCRUM para el desarrollo del proyecto titulado “Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D’Tudo Digital S.A.C.

Incluye los artefactos y documentos que se gestionan en cada etapa de reuniones, artefactos, entregables, seguimiento del avance del proyecto y cada una de las responsabilidades.

PROPÓSITO

Brindar un documento que facilite toda la información necesaria a las personas involucradas en el presente desarrollo del Sistema de gestión de contenidos basada en la metodología SCRUM para el proceso de ventas en la MYPE D’Tudo Digital S.A.C.

En el desarrollo de esta tesis se dividió en diferentes roles, teniendo dentro de ellos al cliente, analista, diseñador, programador y analista de base de datos. Dividiéndose la metodología SCRUM en 3:

Scrum Master: Aquí está representado por el líder del equipo, logrando así el cumplimiento de los procesos de desarrollo, reglas y toda actividad a realizar.

Team Member: Aquí está representado por el grupo de trabajadores que trabajan en grupo para el desarrollo de sistema.

Product Owner: Aquí está representado por el cliente, siendo el encargado de participar con los integrantes de equipo sobre todas las actividades que tiene el sistema.

Roles del Proyecto

ROL	NOMBRE
Scrum Manager	Katherin Cabrera Ramos
Team Member	
Product Owner	Alexander Díaz Benavides

Implicados de Proyecto

ROL	NOMBRE
Scrum Manager	Equipo de desarrollo
Team Member	
Product Owner	Gerente general, Área de ventas, etc.

HISTORIA DE USUARIOS

Historia 1

Historia de Usuario	
Número: H001	Usuario: Cliente y Colaborador
Nombre de historia: Iniciar sesión	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero iniciar sesión mediante usuario y contraseña	
Validación: El cliente puede iniciar sesión mediante usuario contraseña	

Como cliente quiero iniciar sesión mediante correo electrónico y contraseña. Y como colaborador mediante usuario y contraseña.

El cliente puede iniciar sesión mediante correo y contraseña. Y los colaboradores pueden iniciar sesión con usuario y contraseña.

Historia 2

Historia de Usuario	
Número: H002	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Gestionar colaboradores	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero Gestionar los colaboradores del sistema	
Validación: El cliente gestionara los colaboradores del sistema	

Como colaborador quiero gestionar los colaboradores del sistema, con el propósito de agregar, modificar y eliminar, para así dar de alta en el área correspondiente.

El colaborador puede gestionar los colaboradores del sistema, con el propósito de agregar, modificar y eliminar, para así dar de alta en el área correspondiente.

Historia 3

Historia de Usuario	
Número: H003	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Gestionar categorías	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero Gestionar categorías de productos	
Validación: El colaborador puede gestionar categorías de productos	

Como colaborador quiero gestionar categorías de productos, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar.

El colaborador puede gestionar categorías de productos, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar.

Historia 4

Historia de Usuario	
Número: H004	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Gestionar marcas	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero Gestionar marca de productos	
Validación: El colaborador puede gestionar marca de productos	

Como colaborador quiero gestionar marcas de productos, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar marca.

El colaborador puede gestionar marcas de productos, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar marca.

Historia 5

Historia de Usuario	
Número: H005	Usuario: Cliente
Nombre de historia: Gestionar productos	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero Gestionar los productos	
Validación: El colaborador puede gestionar los productos	

Como colaborador quiero gestionar productos, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar el producto.

El colaborador puede gestionar productos, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar el producto.

Historia 6

Historia de Usuario	
Número: H006	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Gestionar clientes	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero Gestionar los clientes	
Validación: El colaborador puede gestionar los clientes	

Como colaborador quiero gestionar clientes, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar al cliente.
El colaborador puede gestionar clientes, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar al cliente.

Historia 7

Historia de Usuario	
Número: H007	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Registrar información de la MYPE	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero registrar información de la MYPE	
Validación: El colaborador puede registrar información de la MYPE	

Como colaborador quiero registrar información de la MYPE, específicamente editar, modificar y eliminar la información.
El colaborador puede registrar información de la MYPE , editar, modificar y eliminar la información.

Historia 8

Historia de Usuario	
Número: H008	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Registrar producción	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero registrar producción	
Validación: El colaborador puede registrar producción	

Como colaborador quiero registrar producción, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar.
El colaborador puede registrar producción, específicamente listar, agregar, editar, modificar y eliminar.

Historia 9

Historia de Usuario	
Número: H009	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Stock de productos	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero listar el stock de productos	
Validación: El colaborador puede listar el stock de productos	

Como colaborador quiero controlar el stock de productos, específicamente para saber lo que entra y sale en los productos.

El colaborador puede controlar el stock de productos, específicamente para saber lo que entra y sale en productos.

Historia 10

Historia de Usuario	
Número: H010	Usuario: Cliente
Nombre de historia: Registrar e iniciar sesión por el cliente	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero registrarme e iniciar sesión para realizar una compra.	
Validación: El cliente puede registrarse e iniciar sesión para realizar una compra.	

Como cliente quiero registrar e iniciar sesión, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar para realizar una venta.

El cliente puede registrar e iniciar sesión, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar para realizar una venta.

Historia 11

Historia de Usuario	
Número: H011	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Registrar pago y entrega	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que el colaborador pueda registrar pago y entrega del pedido.	
Validación: El colaborador puede registrar pago y entrega del pedido	

Como colaborador quiero registrar pago y entrega, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar para el pedido.

El colaborador puede registrar producción, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar para el pedido.

Historia 12

Historia de Usuario	
Número: H012	Usuario: Cliente y Colaborador
Nombre de historia: Realizar pedido	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	

Descripción: Quiero que los visitantes realicen un pedido.
Validación: Los visitantes pueden realizar un pedido

Como cliente quiero realizar un pedido, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar un pedido.
El cliente puede realizar pedido, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar un pedido.

Historia 13

Historia de Usuario	
Número: H013	Usuario: Cliente y Colaborador
Nombre de historia: Listar pedidos	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que los visitantes puedan visualizar todos sus pedidos y pagos	
Validación: Los visitantes puedan visualizar todos sus pedidos y pagos	

Como cliente quiero listar pedidos, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar un pedido.
El cliente puede listar pedidos, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar un pedido.

Historia 14

Historia de Usuario	
Número: H014	Usuario: Cliente y Colaborador
Nombre de historia: Ver detalle de pedido	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que el colaborador y el cliente puedan visualizar el detalle de un pedido	
Validación: El colaborador y el cliente puedan visualizar el detalle de un pedido	

Como cliente quiero ver detalle de pedido, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar para el pedido. Y como colaborador listar pedidos, específicamente para agregar, modificar y eliminar un pedido.
El cliente puede ver detalle de pedido, específicamente para listar, agregar, editar, modificar y eliminar para el pedido. Y como colaborador listar pedidos, específicamente para agregar, modificar y eliminar un pedido.

Historia 15

Historia de Usuario	
Número: H015	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Ver guía y factura	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que el colaborador pueda visualizar la guía y factura	
Validación: El colaborador puede visualizar la guía factura	

Como colaborador quiero ver guía y factura, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar la factura.

El colaborador puede ver guía y factura, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar la factura

Historia 16

Historia de Usuario	
Número: H016	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Asignar despacho	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que el colaborador pueda asignar despacho	
Validación: El colaborador pueda asignar despacho	

Como colaborador pueda asignar despacho, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el despacho.

El colaborador pueda asignar despacho, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar la despacho.

Historia 17

Historia de Usuario	
Número: H017	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Listar pedidos asignados para despacho	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que el colaborador pueda listar pedidos asignados para despacho	
Validación: El colaborador pueda listar pedidos asignados para despacho	

Como colaborador quiero listar pedidos asignados para despacho, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el despacho.

El colaborador puede listar pedidos asignados para despacho, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el despacho.

Historia 18

Historia de Usuario	
Número: H018	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Reporte eficacia	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que el colaborador pueda visualizar el reporte de eficacia en el proceso de ventas	
Validación: El colaborador pueda visualizar el reporte de eficacia en el proceso de ventas	

Como colaborador quiero visualizar el reporte de eficacia, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar reporte.

El colaborador puede visualizar el reporte de eficacia, específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.

Historia 19

Historia de Usuario	
Número: H019	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Reporte de nivel de ventas por pedido	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero que el colaborador pueda visualizar el reporte de nivel de ventas por pedido en el proceso de ventas	
Validación: El colaborador pueda visualizar el reporte de nivel de ventas por pedido en el proceso de ventas	

Como colaborador quiero visualizar el reporte de nivel de ventas por pedido específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.

El colaborador puede visualizar el reporte de nivel de ventas por pedido específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.

Historia 20

Historia de Usuario	
Número: H020	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Reporte de ventas por día	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero visualizar el reporte de ventas por día	
Validación: El colaborador pueda visualizar el reporte de ventas por día	

Como colaborador quiero visualizar el reporte de ventas por día específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.
El colaborador puede visualizar el reporte de ventas por día específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.

Historia 21

Historia de Usuario	
Número: H021	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Reporte de ventas por categoría	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero visualizar el reporte de ventas por categoría	
Validación: El colaborador pueda visualizar el reporte de ventas por categoría	

Como colaborador quiero visualizar el reporte de ventas por categoría específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.
El colaborador puede visualizar el reporte de ventas por categoría específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.

Historia 22

Historia de Usuario	
Número: H022	Usuario: Colaborador
Nombre de historia: Reporte de ventas por producto	
prioridad en negocio: Alta	Riesgo en desarrollo: Baja
programador responsable: Katherin Cabrera Ramos	
Descripción: Quiero visualizar el reporte de ventas por producto	
Validación: El colaborador pueda visualizar el reporte de ventas por producto	

Como colaborador quiero visualizar el reporte de ventas por producto específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.
El colaborador puede visualizar el reporte de ventas por producto específicamente para agregar, editar, modificar y eliminar el reporte.

PRODUCT BACKLOG

ID	Descripción	Estimación	Prioridad	Realizado por
H001	Iniciar sesión	1	1	Katherin Cabrera Ramos
H002	Gestionar colaboradores	1	1	Katherin Cabrera Ramos
H003	Gestionar categorías	1	1	Katherin Cabrera Ramos
H004	Gestionar marcas	1	1	Katherin Cabrera Ramos
H005	Gestionar productos	2	1	Katherin Cabrera Ramos
H006	Gestionar clientes	1	1	Katherin Cabrera Ramos
H007	Registrar información de MYPE	2	2	Katherin Cabrera Ramos
H008	Registrar producción	2	2	Katherin Cabrera Ramos
H009	Stock de productos	1	2	Katherin Cabrera Ramos
H010	Registrar e iniciar sesión por el cliente	1	2	Katherin Cabrera Ramos
H011	Registrar pago entrega	1	2	Katherin Cabrera Ramos
H012	Realizar pedido	2	3	Katherin Cabrera Ramos
H013	Listar pedidos	2	3	Katherin Cabrera Ramos
H014	Ver detalle de pedido	2	3	Katherin Cabrera Ramos
H015	Ver guía y factura	1	3	Katherin Cabrera Ramos
H016	Asignar despacho	2	4	Katherin Cabrera Ramos
H017	Listar pedidos asignados para despacho	1	4	Katherin Cabrera Ramos
H018	Reporte de eficacia	2	5	Katherin Cabrera Ramos
H019	Reporte de nivel de ventas por pedido	2	5	Katherin Cabrera Ramos
H020	Reporte de ventas por día	2	5	Katherin Cabrera Ramos
H021	Reporte de ventas por categoría	2	5	Katherin Cabrera Ramos
H022	Reporte de ventas por productos	2	5	Katherin Cabrera Ramos

Como se muestra en la tabla anterior, podemos observar una lista de funciones. Los cuales los hemos definido para ser nuestras 22 historias a desarrollar durante el proceso de desarrollo del sistema.

SPRINT BACKLOG

Tabla de Sprint Backlog

Sprint	Objetivo	Historias
0	Diseño lógico y físico de base de datos, diccionario de datos, caso de uso del sistema y diseño de prototipos.	
1	El sistema debe permitir registrar colaboradores y acceder mediante usuario y contraseña. También debe permitir dar mantenimiento a categorías, marcas y productos.	H001, H002, H003, H004, H005, H006.
2	El sistema debe permitir dar mantenimiento a clientes, registrar información de la empresa, producción, stock de productos, registrar e iniciar sesión por el cliente y registrar pago y entrega.	H007, H008, H009, H010, H011.
3	El sistema debe permitir realizar pedido, listar pedido, ver detalle de pedido y ver guía y factura.	H012, H013, H014, H015.
4	El sistema debe permitir asignar despacho y listar asignados para despacho.	H016, H017
5	El sistema debe mostrar reportes para el proceso de ventas.	H018, H019, H020, H021, H022.

Como se muestra en la tabla anterior, se observa cinco listas de Sprints. Los cuales cada uno tienen funciones por realizar según las fechas indicadas de entrega, permitiendo así tener un orden de desarrollo con código en sus historias.

Construcción del Sprint

En la siguiente tabla se detalla cómo se realizó los sprints

Construcción del Sprint

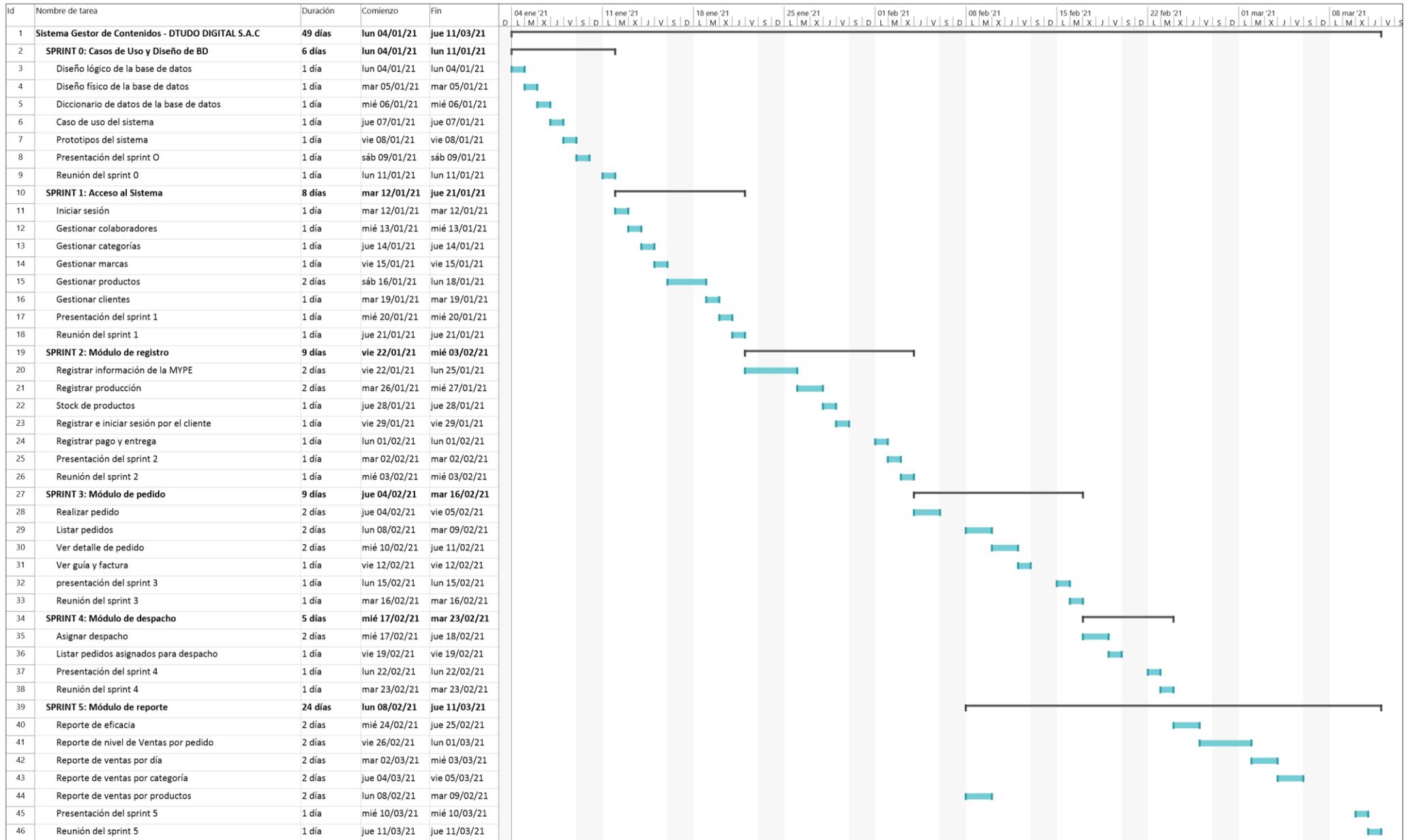
Sprint	Estimación (días)
SPRINT 0: Casos de Uso y Diseño de BD	7
Diseño lógico de la base de datos	1
Diseño físico de la base de datos	1
Diccionario de datos de la base de datos	1
Caso de uso del sistema	1
Prototipos del sistema	1
Presentación del sprint 0	1
Reunión del sprint 0	1
SPRINT 1: Acceso al Sistema	9
Iniciar sesión	1
Gestionar colaboradores	1
Gestionar categorías	1
Gestionar marcas	1
Gestionar productos	2
Gestionar clientes	1
Presentación del sprint 1	1
Reunión del sprint 1	1
SPRINT 2: Módulo de registro	9
Registrar información de la MYPE	2
Registrar producción	2
Stock de productos	1
Registrar e iniciar sesión por el cliente	1
Registrar pago y entrega	1
Presentación del sprint 2	1
Reunión del sprint 2	1
SPRINT 3: Módulo de pedido	9
Realizar pedido	2
Listar pedidos	2
Ver detalle de pedido	2
Ver guía y factura	1
presentación del sprint 3	1
Reunión del sprint 3	1
SPRINT 4: Módulo de despacho	5
Asignar despacho	2
Listar pedidos asignados para despacho	1
Presentación del sprint 4	1

Reunión del sprint 4	1
SPRINT 5: Módulo de reporte	12
Reporte de eficacia	2
Reporte de nivel de Ventas por pedido	2
Reporte de ventas por día	2
Reporte de ventas por categoría	2
Reporte de ventas por productos	2
Presentación del sprint 5	1
Reunión del sprint 5	1

CRONOGRAMA DEL SPRINT

En la figura siguiente, se realiza todo el cronograma en cómo se desarrolló el sistema

Figura de Cronograma del Sprint



Proyecto: Cronograma	Tarea		Resumen		Hito inactivo		solo duración		solo el comienzo		Hito externo		Progreso manual	
	División		Resumen del proyecto		Resumen inactivo		Informe de resumen manual		solo fin		Fecha límite		Atraso	
	Hito		Tarea inactiva		Tarea manual		Resumen manual		Tareas externas		Progreso			

IMPLEMENTACIÓN

SPRINT 0

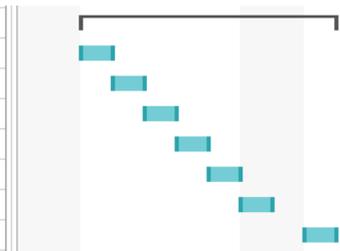
Sprint 0: Caso de Uso y Diseño de BD

Tabla de Sprint 0

Sprint	Estimación (días)
SPRINT 0: Casos de Uso y Diseño de BD	7
Diseño lógico de la base de datos	1
Diseño físico de la base de datos	1
Diccionario de datos de la base de datos	1
Caso de uso del sistema	1
Prototipos del sistema	1
Presentación del sprint 0	1
Reunión del sprint 0	1

Planificación del Sprint 0

SPRINT 0: Casos de Uso y Diseño de BD	6 días	lun 04/01/21	lun 11/01/21
Diseño lógico de la base de datos	1 día	lun 04/01/21	lun 04/01/21
Diseño físico de la base de datos	1 día	mar 05/01/21	mar 05/01/21
Diccionario de datos de la base de datos	1 día	mié 06/01/21	mié 06/01/21
Caso de uso del sistema	1 día	jue 07/01/21	jue 07/01/21
Prototipos del sistema	1 día	vie 08/01/21	vie 08/01/21
Presentación del sprint 0	1 día	sáb 09/01/21	sáb 09/01/21
Reunión del sprint 0	1 día	lun 11/01/21	lun 11/01/21



En la figura anterior, se observa los días en los que se van desarrollando todas las historias, para el desarrollo del sistema.

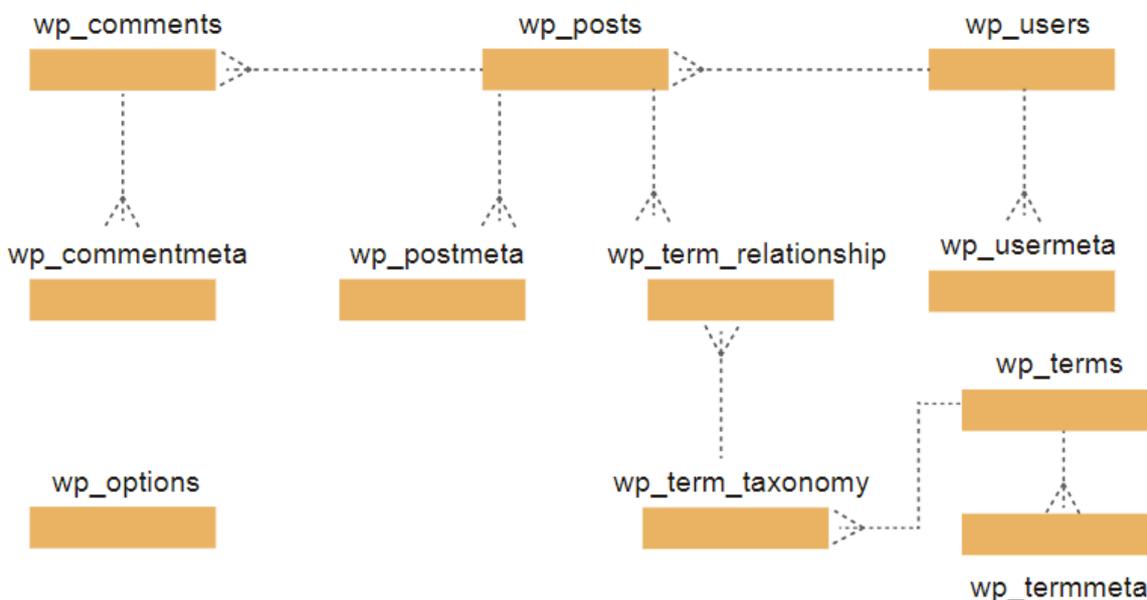
Entrega del sprint 0

- Diseño lógico de la base de datos
- Diseño físico de la base de datos
- Diccionario de datos de la base de datos
- Caso de uso del sistema
- Prototipos del sistema
- Reunión del sprint 0

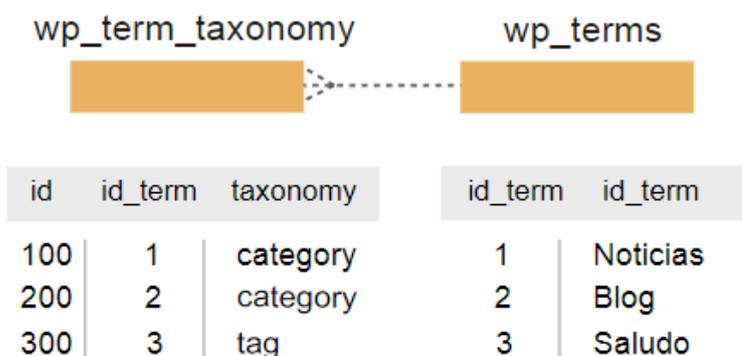
Diseño lógico de la base de datos

En la figura siguiente, se visualiza el diseño lógico

Una base de datos relacional está conformada por tablas; la estructura actual de la base de datos de WordPress está conformada por defecto por 11 tablas, tal como se muestra en la siguiente imagen.



Cada tabla tiene una estructura similar a una hoja de cálculo, con una cabecera que incluye los nombres de los campos y organizado en filas y columnas, además las tablas se relacionan unas con otras, tal como se muestra en la siguiente imagen.

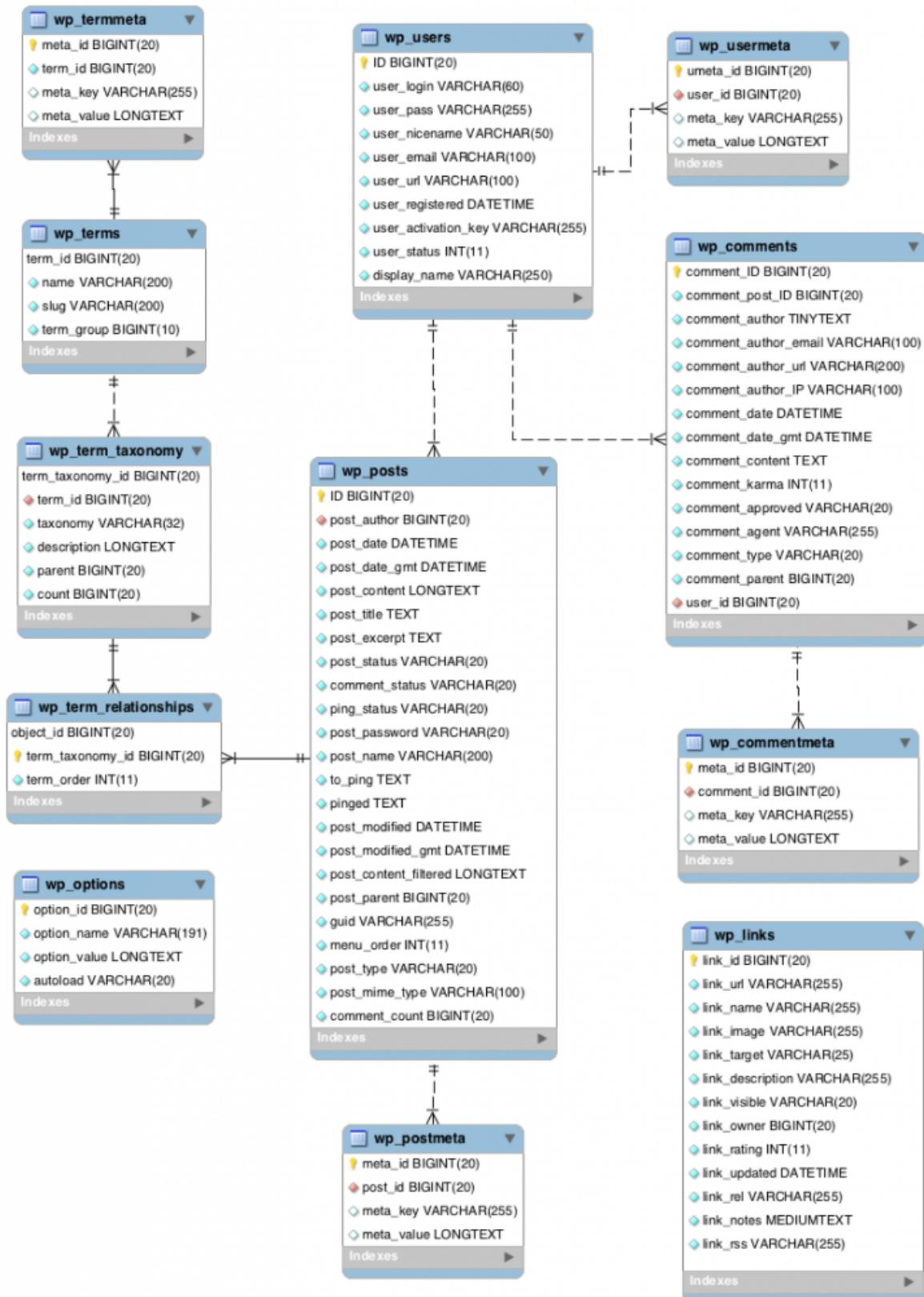


Las opciones generales se almacenan en la tabla wp_options, esta tabla está aislada, es decir no tiene relaciones directamente con otras tablas.

Además, su estructura es bastante simple, tiene campos de option_name y option_value para almacenar las configuraciones generales tanto de WordPress como de Plugins.

Diseño físico de la base de datos

En la figura siguiente, se visualiza el diseño físico.



cuando instalamos WooCommerce en WordPress se añaden las siguientes tablas:

- wp_wc_download_log
- wp_wc_product_meta_lookup
- wp_wc_tax_rate_classes
- wp_wc_webhooks
- wp_woocommerce_api_keys
- wp_woocommerce_attribute_taxonomies
- wp_woocommerce_downloadable_products_permissions
- wp_woocommerce_log
- wp_woocommerce_order_itemmeta
- wp_woocommerce_order_items
- wp_woocommerce_payment_tokenmeta
- wp_woocommerce_paypal_tokens
- wp_woocommerce_sessions
- wp_woocommerce_shipping_zones
- wp_woocommerce_shipping_zone_locations
- wp_woocommerce_shipping_zone_methods
- wp_woocommerce_tax_rates
- wp_woocommerce_tax_rate_locations

Como se puede ver, se añaden muchas más tablas a la base de datos MySQL de WordPress. Cuando esas tablas se empiezan a llenar y a acumular datos, es cuando la base de datos de WordPress empieza a coger peso.

Prototipos

Historia 1: Iniciar sesión

The screenshot shows a browser window with the title 'Gestión de Categorías'. The address bar contains 'http://'. The main content area features a centered box titled 'Iniciar sesión'. Inside this box, there are three input fields: 'Usuario', 'Clave', and 'Ingresar'.

Historia 2: Gestionar colaboradores

The screenshot shows a web application interface for 'Gestión de Colaboradores'. It includes a dark sidebar on the left with menu items: Inicio, Catalogo, Clientes, Producción, Pedidos, Despacho, Reportes, and Ajustes. The main content area has a header with 'D' Tudo Digital S.A.C' and 'Administrador Admin'. Below the header is a search bar with 'Gestión de colaboradores' and buttons for 'Agregar nueva categoría' and 'Limpiar formulario'. The 'INFORMACION' section contains form fields for 'DNI', 'Nombre', 'Apellido', 'Correo', 'Tipo' (a dropdown menu), 'Usuario', and 'Contraseña'. There are 'Cancelar' and 'Agregar colaborador' buttons. At the bottom, there is a table with the following data:

N°	DNI	NOMBRE	APELLIDO	CORREO	TIPO	USUARIO	CONTRASEÑA	OPCIONES
1	46521687	Ivan	Jorep	ivan123@gmail.com	Despacho	ivan123	123456	

Historia 3: Gestionar categorías

Gestión de Categorías

D' Tudo Digital S.A.C Administrador
Admin

Gestión de categorías
Agregar nueva categoría Limpiar formulario

INFORMACION

Nombre

Descripción

Imagen de portada
Seleccionar imagen

Meta título

Meta descripción

Uri amigable

N°	NOMBRE	DESCRIPCION
1	Producto 1	Comoda
2	Producto 1	Repostero

Historia 4: Gestionar marcas

Gestión de Marcas

D' Tudo Digital S.A.C Administrador
Admin

Gestión de marcas
Agregar nueva marca Limpiar formulario

INFORMACION

Nombre

Descripción

N°	NOMBRE	DESCRIPCION
1	Went	Stand de sala con las dimensiones de 25x10cm

Historia 5: Gestionar productos

http:// Gestión de producto

D' Tudo Digital S.A.C Administrador
Admin

Gestión de producto
Agregar nueva marca Limpiar formulario

INFORMACION

Codigo Nombre

Descripción

Precio unitario Stock minimo

Categoría Marca

Meta - título

Meta - descripción

url amigable

N°	CD	NOMBRE	DESCRIPCION	PREC. UNI	STOCK MIN	CATEGORIA	MARCA
1	0021	Martha	Mueble de sala	452.00	1	Sala	Went

Historia 6: Gestionar clientes

http:// Gestión de cliente

D' Tudo Digital S.A.C Administrador
Admin

Gestión de cliente
Agregar nueva marca Limpiar formulario

INFORMACION

Tratamiento DNI Nombre Apellido

Fecha de nacimiento Telefono Telefono movil

Dirección

Correo Clave

N°	TRATAMIENTO	DNI	NOMBRE	APPELLIDO	F. NACIMIENTO	TELEFONO	TEL. MOVIL	DIRECCION	CORREO	CLAVE
1	0000325	Luisa	Cordoba	02/05/1990	954715486	Urb. satelo 254	luisa123@gmail.com	123456		
2	0006595	Maria	Mendez	14/10/1987	954632156	Calle scl 01	Mari@gmail.com	123456789		

Historia 7: Registrar información de la empresa

The screenshot shows a web browser window titled "Registrar información de la empresa". The address bar contains "http://". The page header displays "D' Tudo Digital S.A.C" and "Administrador Admin". A left sidebar menu includes: Inicio, Catalogo, Clientes, Producción, Pedidos, Despacho, Reportes, and Ajustes. The main content area is titled "Registrar información de la empresa" and "INFORMACION". It contains several text input fields for: Descripción, Nosotros, Correo, Telefono, Direccion, and Logo. At the bottom of the form are two buttons: "Cancelar" and "Agregar informacion".

Historia 8: Registrar producción

The screenshot shows a web browser window titled "Gestión de producción". The address bar contains "http://". The page header displays "D' Tudo Digital S.A.C" and "Administrador Admin". A left sidebar menu includes: Inicio, Catalogo, Clientes, Producción, Pedidos, Despacho, Reportes, and Ajustes. The main content area is titled "Gestión de producción" and includes links for "Agregar nueva marca" and "Limpiar formulario". Under the heading "INFORMACION", there are four input fields: "Fecha" (with a placeholder "dd / mm / aaaa"), "N° Produccion", "Producto", and "Cantidad". At the bottom of the form are two buttons: "Cancelar" and "Agregar produccion". Below the form is a table with the following data:

N°	FECHA	N° PRODUCCION	PRODUCTO	CANTIDAD
1	11/04/2019	PRODU0011	100	
2	15/04/2019	PRODU0015	20	

Historia 11: Registrar pago y entrega

D' Tudo Digital S.A.C

Factura 00001

PENDIENTE DE ENTREGA Y PAGO

Facturado a Katherin Cabrera

Productos

N°	Producto	Cantidad	precio	sub total
1	PC Todo en Uno	1	560.00	560.00
2	Impresora	1	481.00	481.00
1	Laptop core i7	1	900.00	900.00

Total 150

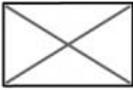
Historia 12: Realizar pedido

Carrito de compras

D' Tudo Digital S.A.C [Inicio](#) [Producto](#) [Contacto](#) Monto Productos

Tu carrito de compra

Mi carrito de compra (1)



Producto

Cantidad

Precio unitario: 10.00

Total: 30.00

Detalle

Total

Nosotros

Lorem ipsum dolor
sit amet consectetur
adipiscing elit.

Información

Lorem ipsum dolor ..
amet consectetur
adipiscing elit. Etiam

Categoría

Lorem ipsum dolor sit amet
consectetur
adipiscing elit.

Contacto

Lorem ipsum dolor sit amet
consectetur
adipiscing elit.

Historia 13: Listar pedidos

Listar mis pedidos

D' Tudo Digital S.A.C
Inicio
Producto
Contacto
Monto Productos

Mis pedidos

Mi cuenta

Mi pedidos

Nº	Nº Pedido	Atención	Monto	Estado de pago	Monto de pago	Opciones
1	4545454540	ENTREGADO	50	PAGADO	50	
1	4545454540	ENTREGADO	50	PAGADO	50	
1	4545454540	ENTREGADO	50	PAGADO	50	
1	4545454540	ENTREGADO	50	PAGADO	50	
1	4545454540	ENTREGADO	50	PAGADO	50	
1	4545454540	ENTREGADO	50	PAGADO	50	

Nosotros

Lorem ipsum dolor
sit amet consectetur
adipiscing elit.

Información

Lorem ipsum dolor sit
amet consectetur
adipiscing elit. Etiam

Categoría

Lorem ipsum dolor sit amet
consectetur
adipiscing elit.

Contacto

Lorem ipsum dolor sit amet
consectetur
adipiscing elit.

Historia 14: Ver detalle de pedido

Ver detalle pedido del cliente

D' Tudo Digital S.A.C
Inicio
Producto
Contacto
Monto Productos

Mi pedido PED000001

Mi cuenta

Mi pedidos

Nº	Producto	Categoría	Cantidad	P. Unitario	Subtotal
1	Mueble de cocina	Comedor	1	560.00	560.00
Total					150

Nosotros

Lorem ipsum dolor
sit amet consectetur
adipiscing elit.

Información

Lorem ipsum dolor sit
amet consectetur
adipiscing elit. Etiam

Categoría

Lorem ipsum dolor sit amet
consectetur
adipiscing elit.

Contacto

Lorem ipsum dolor sit amet
consectetur
adipiscing elit.

Historia 15: Ver guía y factura

D' Tudo Digital S.A.C

Guia 00001

Emitido a katherin Cabrera

Productos

N°	Producto	Cantidad	precio
1	PC Todo en Uno	1	560.00
2	Impresora	1	481.00
1	Laptop core i7	1	900.00

D' Tudo Digital S.A.C

Factura 00001

Facturado a katherin Cabrera

Productos

N°	Producto	Cantidad	precio
1	PC Todo en Uno	1	560.00
2	Impresora	1	481.00
1	Laptop core i7	1	900.00

Total

150

Historia 16: Asignar despacho

D' Tudo Digital S.A.C

Factura 00001

PENDIENTE DE ENTREGA Y PAGO

Seleccione despachador

Ivan

Asignar despacho

Facturado a katherin Cabrera

Productos

N°	Producto	Cantidad	precio	sub total
1	PC Todo en Uno	1	560.00	560.00
2	Impresora	1	481.00	481.00
1	Laptop core i7	1	900.00	900.00
Total				150

Historia 17: Listar pedidos asignados para despacho

Pedidos

Administrador Admin

Pedidos Ayuda

N°	N° Pedido	Cliente	Total	Direccion	Vendedor	Estado	Opciones
1	254693	katherin Cabrera	20	URB. Santa Petronilo de Oquendo Ivan	PENDIENTE		Atender
1	254693	katherin Cabrera	20	URB. Santa Petronilo de Oquendo Ivan	PENDIENTE		Gula
1	254693	katherin Cabrera	20	URB. Santa Petronilo de Oquendo Ivan	PENDIENTE		Factura
1	254693	katherin Cabrera	20	URB. Santa Petronilo de Oquendo Ivan	PENDIENTE		
1	254693	katherin Cabrera	20	URB. Santa Petronilo de Oquendo Ivan	PENDIENTE		
1	254693	katherin Cabrera	20	URB. Santa Petronilo de Oquendo Ivan	PENDIENTE		
1	254693	katherin Cabrera	20	URB. Santa Petronilo de Oquendo Ivan	PENDIENTE		

Historia 18: Reporte de eficacia

Nivel de eficacia

Administrador Admin

Nivel de eficacia Ayuda

Desde / /

Hasta / /

Cancelar Generar

N°	Fecha	Ventas realizadas	Ventas estimadas	Nivel de eficacia
1	01/04/2021	5	8	0.50
1	02/04/2021	5	8	0.50
1	03/04/2021	5	8	0.50
1	04/04/2021	5	8	0.50
1	05/04/2021	5	8	0.50
1	06/04/2021	5	8	0.50

Historia 19: Reporte de nivel de ventas por pedido

Indice de ventas por pedido

Administrador Admin

Indice de venta por pedido Ayuda

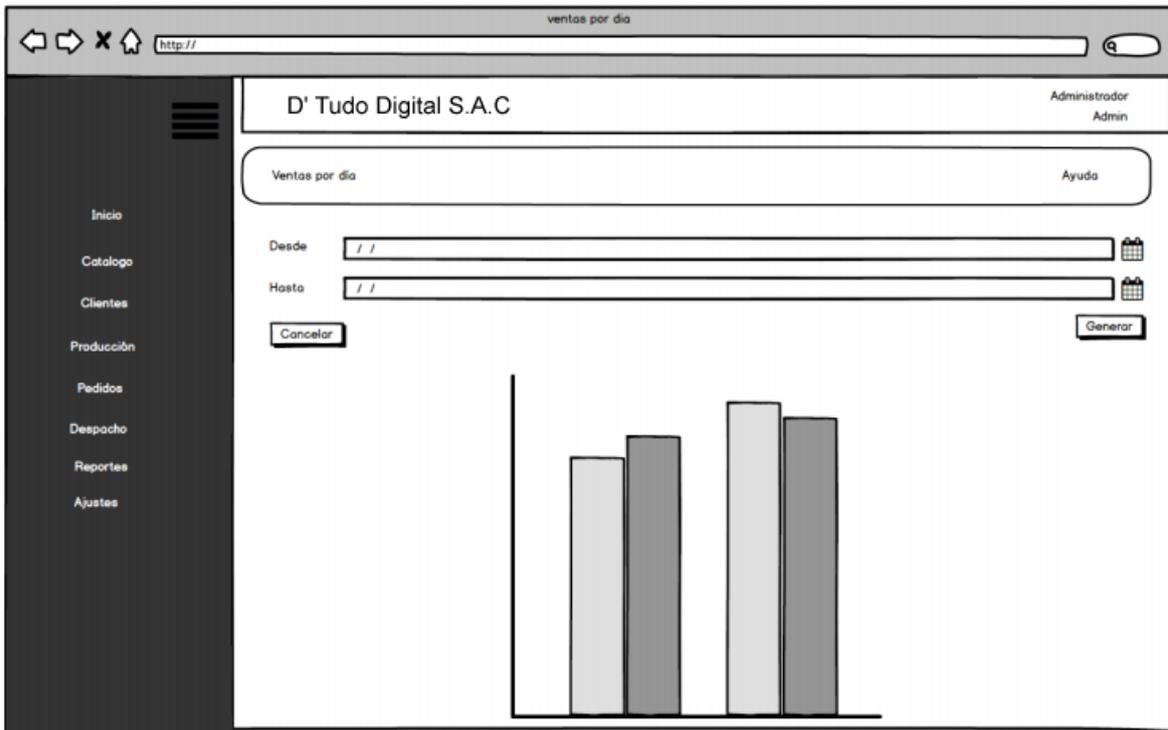
Desde / /

Hasta / /

Cancelar Generar

N°	Fecha	Ventas total por día	Numero de ventas por día	indice de ventas por pedido
1	01/04/2021	5	8	0.50
1	02/04/2021	5	8	0.50
1	03/04/2021	5	8	0.50
1	04/04/2021	5	8	0.50
1	05/04/2021	5	8	0.50
1	06/04/2021	5	8	0.50

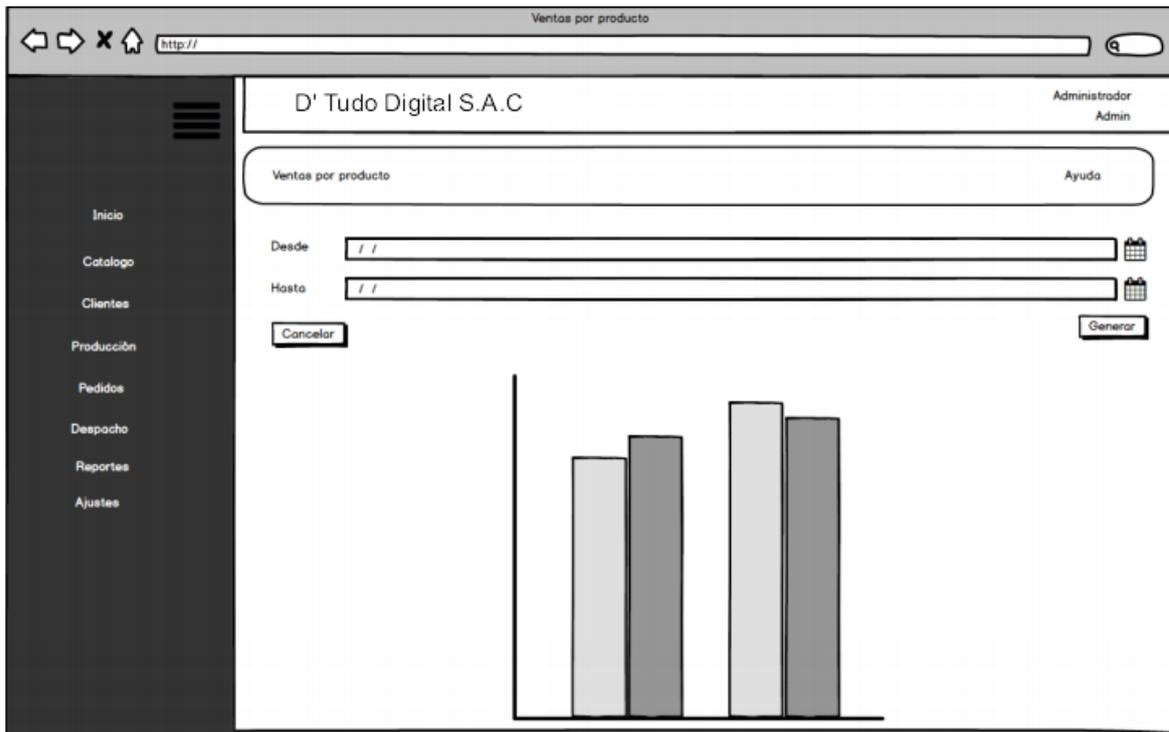
Historia 20: Reporte de ventas por día



Historia 21: Reporte categoría



Historia 22: Reporte de productos



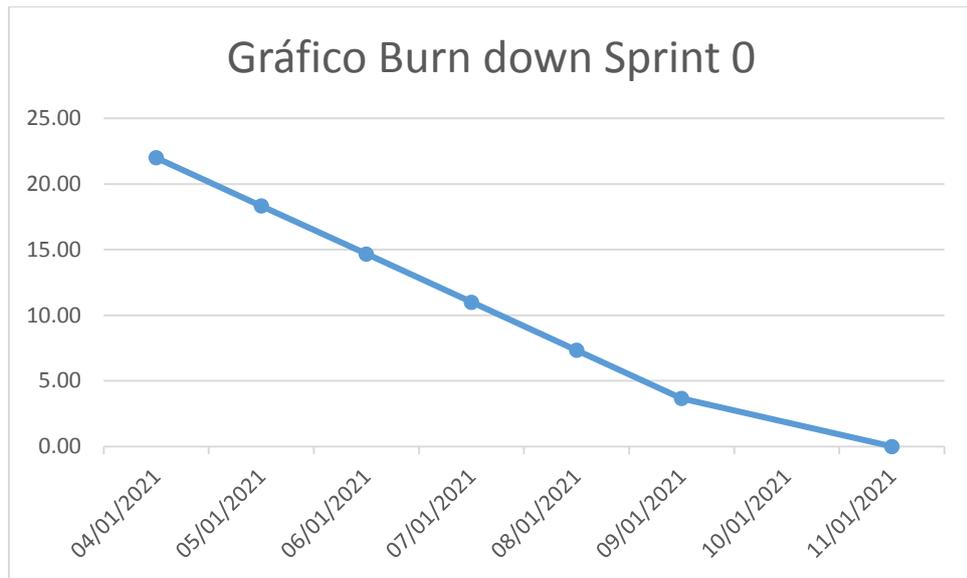
Resumen del sprint 0

Tabla: Resumen del sprint 0

Ítem	Valor
Total de tareas	7
Tareas determinadas	7
Tareas pendientes	0
Avance (%)	100%

Como se muestra en la tabla anterior, podemos observar el total de ítems realizados durante el proceso de realización del Sprint 0.

Gráfico Burn down del Sprint 0



Como se muestra en la figura, podemos observar el gráfico Burn down donde nos grafica la lineal del desarrollo de los procesos a desarrollar en el sprint 0.

Retrospectiva del Sprint 0

Al final del Sprint 0 el Scrum Master se reunió con el Product Owner, obteniendo una respuesta de aceptación satisfactoria del sprint.

Cosas positivas

- ✓ Se cumplieron los objetivos

Cosas negativas

- ✓ Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 0

Fecha : 11/01/2021
Scrum : KATHERIN CABRERA RAMOS
Product Owner : ALEXANDER DIAZ BENAVIDES

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad de que el equipo Scrum determinó las historias de usuario para el sprint 0 para el desarrollo del proyecto "Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C". Acordando satisfactoriamente los objetivos del sprint 0, como también los elementos de la pila de producción (historias) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 0, se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias
0	Elaborar el diseño lógico de la base de datos	Diseño lógico de la BD
	Elaborar el diseño físico de la base de datos	Diseño físico de la BD
	Creación del prototipo del sistema	Diseño de prototipos

Firma en señal de conformidad,

Atentamente.

D'TUDO DIGITAL S.A.C

Alexander Diaz Benavides
GERENTE GENERAL

SPRINT 1

Sprint 1: Acceso al Sistema

Sprint	Estimación (días)
SPRINT 1: Acceso al Sistema	9
Iniciar sesión	1
Gestionar colaboradores	1
Gestionar categorías	1
Gestionar marcas	1
Gestionar productos	2
Gestionar clientes	1
Presentación del sprint 1	1
Reunión del sprint 1	1

Planificación del sprint 1

SPRINT 1: Acceso al Sistema	8 días	mar 12/01/21
Iniciar sesión	1 día	mar 12/01/21
Gestionar colaboradores	1 día	mié 13/01/21
Gestionar categorías	1 día	jue 14/01/21
Gestionar marcas	1 día	vie 15/01/21
Gestionar productos	2 días	sáb 16/01/21
Gestionar clientes	1 día	mar 19/01/21
Presentación del sprint 1	1 día	mié 20/01/21
Reunión del sprint 1	1 día	jue 21/01/21

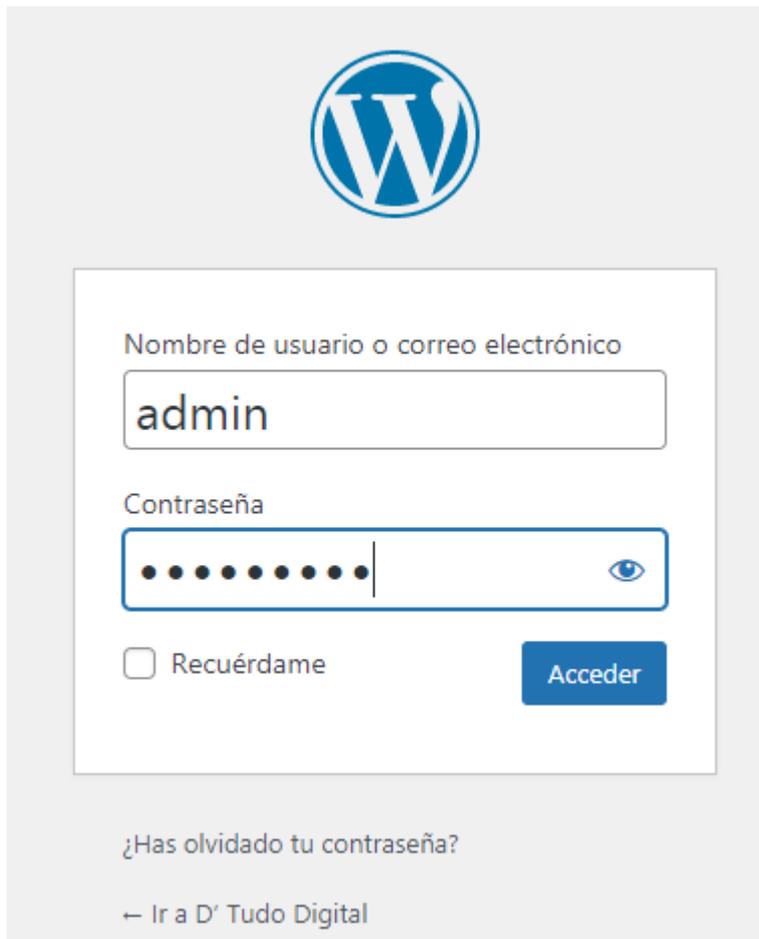


En la figura, se observa los días en los que se van desarrollando todas las historias, para el desarrollo del sistema.

Entrega del sprint 1

- Iniciar sesión
- Gestionar colaboradores
- Gestionar categorías
- Gestionar marcas
- Gestionar productos
- Gestionar clientes
- Reunión del sprint 1

Historia 1: Iniciar sesión



The image shows the WordPress login interface. At the top center is the WordPress logo, a blue 'W' inside a white circle. Below the logo is a white rectangular form with a light gray border. Inside the form, there are two input fields. The first is labeled 'Nombre de usuario o correo electrónico' and contains the text 'admin'. The second is labeled 'Contraseña' and contains ten black dots, with a blue eye icon to its right. Below the password field is a checkbox labeled 'Recuérdame' and a blue button labeled 'Acceder'. At the bottom of the form, there is a link that says '¿Has olvidado tu contraseña?' and a link that says '← Ir a D' Tudo Digital'.

En la figura se observa la interfaz de acceso del colaborador o administrador al sistema, para poder ingresar con usuario y contraseña.

Historia 2: Gestionar colaboradores

The screenshot shows the 'Añadir nuevo' (Add New) user form in WordPress. The left sidebar contains a menu with 'Usuarios' (Users) highlighted. The main area has the following fields and options:

- Nombre de usuario (obligatorio):** Input field with 'admin@dtudod.com'.
- Correo electrónico (obligatorio):** Empty input field.
- Nombre:** Empty input field.
- Apellidos:** Empty input field.
- Web:** Empty input field.
- Idioma:** Dropdown menu set to 'Por defecto del sitio'.
- Contraseña:** Includes a 'Generar contraseña' button, a password input field containing 'VwBdQbtuqq30btoio6vcY9(d)', and an 'Ocultar' button. Below the input is a green strength indicator labeled 'Fuerte'.
- Enviar aviso al usuario:** A checked checkbox with the text 'Envía al usuario nuevo un correo electrónico con información sobre su cuenta.'
- Perfil:** Dropdown menu set to 'Colaborador'.

En la figura se observa la interfaz de gestionar colaborador donde se pueden ingresar todos los datos necesarios para la creación de colaborador.

Historia 3: Gestionar categorías

The screenshot shows the 'Añadir nueva categoría' (Add New Category) form and a list of existing categories. The left sidebar has 'Productos' (Products) highlighted. The main area includes:

- Text:** 'Las categorías de producto de tu tienda se pueden gestionar desde aquí. Para cambiar el orden de las categorías en la tienda puedes arrastrarlas y soltarlas aquí. Para ver aquí más categorías haz clic en el enlace de «opciones de pantalla» de la parte superior de esta página.'
- Form fields:**
 - Nombre:** Input field.
 - Slug:** Input field.
 - Categoría padre:** Dropdown menu set to 'Ninguna'.
 - Descripción:** Textarea.
- Buttons:** 'Borrar' (Delete) dropdown and 'Aplicar' (Apply) button.

On the right, a list of categories is shown with checkboxes and icons:

- Imagen
- Sin categorizar
- Accessories
- Computadoras (with sub-links: Editar | Edición rápida | Borrar | Ver | Establecer como por defecto)
- Impresoras
- Laptops

En la figura se observa un listado de todas las opciones que nos permite agregar, editar y eliminar una categoría.

Historia 4: Gestionar marcas

Los términos de atributos se pueden asignar a los productos y variaciones.

Aviso: Al eliminar un término lo eliminará de todos los productos y variaciones al que ha sido asignado. Recreando un término no se asignará automáticamente de nuevo a productos.

Añadir nuevo Marca

Nombre

El nombre es cómo aparecerá en tu sitio.

Slug

El «slug» es la versión amigable de la URL para el nombre. Suele estar en minúsculas y contiene solo letras, números y guiones.

Descripción

La descripción no suele mostrarse por defecto, sin embargo hay algunos temas que puede que la muestren.

[Añadir nuevo Marca](#)

Acciones en lote

- Nombre
- Acer [Editar](#) | [Edición rápida](#) | [Borrar](#)
- Apple
- Asus
- Chuwi
- Dell
- Evoo
- Gateway
- Gigabyte

En la figura se observa un listado de todas las opciones que nos permite agregar, editar y eliminar una marca.

Historia 5: Gestionar producto

Productos [Añadir nuevo](#) [Importar](#) [Exportar](#)

Awesome, you've been using [Creative Mail](#) for more than 1 week. May we ask you to give it a 5-star rating on WordPress? | [Cerrar](#)

Todo (20) | Publicados (20) | Ordenar

Acciones en lote Elige una categoría

<input type="checkbox"/>	Nombre	SKU	Inventario
<input type="checkbox"/>	 Impresora Multifuncional HP Smart Tank 515, Imprime / Escanea / Copia, WiFi, USB, Bluetooth ID: 223 Editar Edición rápida Enviar a la papelera Ver Duplicar	111612	Hay existencias
<input type="checkbox"/>	 Impresora Matricial Epson LQ-590, 24 pines, Vel. 529 cps	106252	Hay existencias
<input type="checkbox"/>	 Ultrabook ACER Swift 3X SF314-510G Intel Core i5-1135G7 2.4GHz, RAM 8GB, Sólido SSD 512GB PCIe, Video 4 GB Intel Iris® Xe Max, Pantalla LED 14» Full HD, Windows 10 home	111360	Agotado

En la figura se observa un listado de todas las opciones que nos permite agregar, editar y eliminar un producto.

Historia 6: Gestionar clientes

Nombre *	Apellidos *
JOSE ALBERTO	MIRES MENDOZA
Nombre de la empresa (opcional)	
CUMPUTER CHOTA EIRL	
País / Región *	
Perú	
Dirección de la calle *	
CA. TODOS LOS SANTOS 505	
CAJAMARCA	
Localidad / Ciudad *	
CHOTA	
Región / Provincia *	
Cajamarca	
Código postal *	
74	
Teléfono *	
964462913	

Cientes Mensajes Finalizar

Mostrar:

Cientes Descargar

Nombre	Nombre de usuario	Última actividad	Fecha de registro	Correo electrónico	Pedidos	Gasto total	VMP	País / Región	Ciudad	Región
JOSE ALBERTO MIRES MENDOZA		agosto 1, 2021	—	diberlex@gmail.com	1	S/6.799.00	S/6.799.00	PE	CHOTA	CAJ

En la figura se observa un listado con los detalles de los clientes, que nos permite agregar, y eliminar un Cliente.

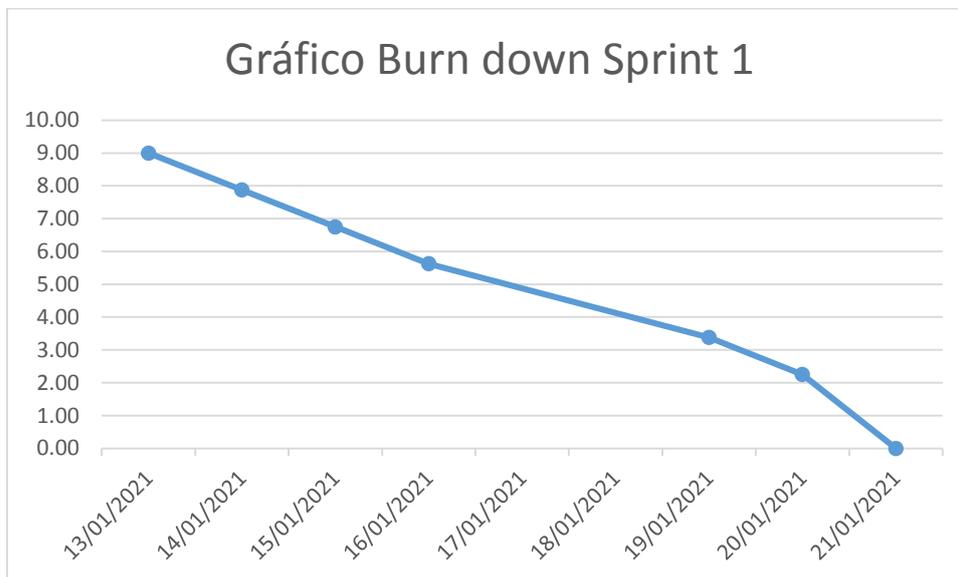
Resumen del sprint 1

Tabla: Resumen del sprint 1

Ítem	Valor
Total de tareas	9
Tareas determinadas	9
Tareas pendientes	0
Avance (%)	100%

Como se muestra en la tabla anterior, podemos observar el total de ítems realizados durante el proceso de realización del Sprint 1.

Gráfico Burn down del Sprint 1



Como se muestra en la figura, podemos observar el gráfico burn down donde nos grafica la lineal del desarrollo de los procesos a desarrollar en el sprint 1.

Retrospectiva del Sprint 1

Al final del Sprint 1 el Scrum Master se reunió con el Product Owner, obteniendo una respuesta de aceptación satisfactoria del sprint.

Cosas positivas

- ✓ Se cumplieron los objetivos

Cosas negativas

- ✓ Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 1

Fecha : 21/01/2021
Scrum : KATHERIN CABRERA RAMOS
Product Owner : ALEXANDER DIAZ BENAVIDES

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad de que el equipo Scrum determinó las historias de usuario para el sprint 1 para el desarrollo del proyecto "Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C". Acordando satisfactoriamente los objetivos del sprint 1, como también los elementos de la pila de producción (historias) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 1, se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias
1	Elaborar la clase vista y controladores para el control de acceso del login para el sistema	Iniciar sesión
	Elaborar la clase vista y Controladores para gestionar colaboradores	Gestionar colaboradores
	Elaborar la clase vista y controladores para gestionar categorías	Gestionar categorías
	Elaborar la clase Vista y controladores para gestionar marcas	Gestionar marcas
	Elaborar la clase vista y controladores para gestionar productos	Gestionar productos
	Elaborar la clase vista y controladores para gestionar clientes	Gestionar clientes

Firma en señal de conformidad,

Atentamente.

D' TUDO DIGITAL S.A.C

Alexander Diaz Benavides
GERENTE GENERAL

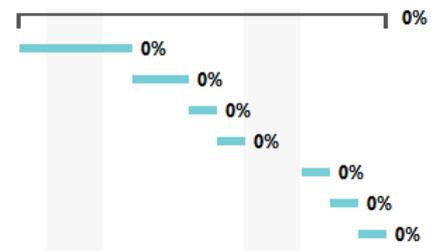
SPRINT 2

Sprint 2: Módulo de registro

Sprint	Estimación (días)
SPRINT 2: Módulo de registro	9
Registrar información de la MYPE	2
Registrar producción	2
Stock de productos	1
Registrar e iniciar sesión por el cliente	1
Registrar pago y entrega	1
Presentación del sprint 2	1
Reunión del sprint 2	1

Planificación del Sprint 2

SPRINT 2: Módulo de registro	9 días	vie 22/01/21
Registrar información de la MYPE	2 días	vie 22/01/21
Registrar producción	2 días	mar 26/01/21
Stock de productos	1 día	jue 28/01/21
Registrar e iniciar sesión por el cliente	1 día	vie 29/01/21
Registrar pago y entrega	1 día	lun 01/02/21
Presentación del sprint 2	1 día	mar 02/02/21
Reunión del sprint 2	1 día	mié 03/02/21



En la figura anterior, se observa los días en los que se van desarrollando todas las historias, para el desarrollo del sistema.

Entrega del Sprint 2

- Registrar información de la empresa
- Registrar producción
- Stock de productos
- Registrar e iniciar sesión por el cliente
- Registrar pago y entrega
- Reunión del sprint 2
- Entrega del sprint 2

Historia 7: Registrar información de la empresa

Ajustes generales

Awesome, you've been using [Creative Mail](#) for more than 1 week. May we ask you to give it a 5-star rating on WordPress? | [Ok, you deserved it](#) | [I already did](#) | [No, not good enough](#)

Título del sitio

Descripción corta
En pocas palabras, explica de qué va este sitio.

Dirección de WordPress (URL)

Dirección del sitio (URL)
Introduce aquí la dirección si [quieres que la página de inicio sea distinta a la del directorio de tu instalación de WordPress.](#)

Dirección de correo electrónico de administración
Esta dirección se usa para propósitos administrativos. Si la cambias, se te enviará un correo electrónico a tu nueva dirección para confirmarla confirmado.

Miembros Cualquiera puede registrarse

Perfil por defecto para los nuevos usuarios

En la figura se observa la interfaz registrar información de la empresa, donde se pueden ingresar todos los datos necesarios para la creación de toda la información.

Historia 8: Registrar producción

Datos del producto — | Virtual: Descargable:

General

SKU

¿Gestión de inventario? Activa la gestión de inventario a nivel del producto

Estado del inventario

Vendido individualmente Activa esto para permitir que solo se pueda comprar uno de estos artículos en cada pedido

Inventario

Envío

Productos relacionados

Atributos

Avanzado

En la figura se observa la lista de producción detallando toda la gestión de producción con su código de producto (SKU) del cual ha sido adquirido en la empresa.

Historia 9: Stock de productos

Productos

Todo (20) | Publicados (20) | Ordenar

Acciones en lote Elige una categoría Filtrar por estado de invent

<input type="checkbox"/>		Nombre	SKU	Inventario	Precio	Categorías
<input type="checkbox"/>		Impresora Multifuncional HP Smart Tank 515, Imprime / Escanea / Copia, WiFi, USB, Bluetooth	111612	Hay existencias	S/1.099.00 S/999.00	Impresoras
<input type="checkbox"/>		Impresora Matricial Epson LQ-590, 24 pines, Vel. 529 cps	106252	Hay existencias	S/1.099.00 S/1.799.00	Impresoras
<input type="checkbox"/>		Ultrabook ACER Swift 3X SF314-510G Intel Core i5-1135G7 2.4GHz, RAM 8GB, Sólido SSD 512GB PCIe, Video 4 GB Intel Iris® Xe Max, Pantalla LED 14» Full HD, Windows 10 home	111360	Agotado	S/5.699.00 S/4.899.00	Laptops

En la figura se observa la lista del stock e inventario de productos detallando, identificándolo con colores cuando hay y cuando está agotado.

Historia 10: Registrar e iniciar sesión por el cliente

Nombre de usuario (obligatorio)

Correo electrónico (obligatorio)

Nombre

Apellidos

Web

Idioma 

Contraseña

Fuerte

Enviar aviso al usuario Envía al usuario nuevo un correo electrónico con información sobre su cuenta.

Perfil

Historia 11: Registrar pago y entrega

Detalles de facturación

Nombre * Apellidos *

JOSE ALBERTO MIRES MENDOZA

Nombre de la empresa (opcional)

CUMPUTER CHOTA EIRL

País / Región *

Perú

Dirección de la calle *

CA. TODOS LOS SANTOS 505

CAJAMARCA

Localidad / Ciudad *

CHOTA

Región / Provincia *

Cajamarca

Tu Pedido

PRODUCTO	SUBTOTAL
Apple MacBook Air Core i5 1.60GHz, RAM 8GB, Sólido SSD 128GB, LED 13" Retina (2560x1600), BT MacOS × 1	S/4,999.00
Subtotal	S/4,999.00
Total	S/4,999.00

Pago

Transferencia bancaria directa

Realiza tu pago directamente en nuestra cuenta bancaria. Por favor, usa el número del pedido como referencia de pago. Tu pedido no se procesará hasta que se haya recibido el importe en nuestra cuenta.

En la figura se registra la forma de pago y la entrega del producto, especificando al detalle la facturación.

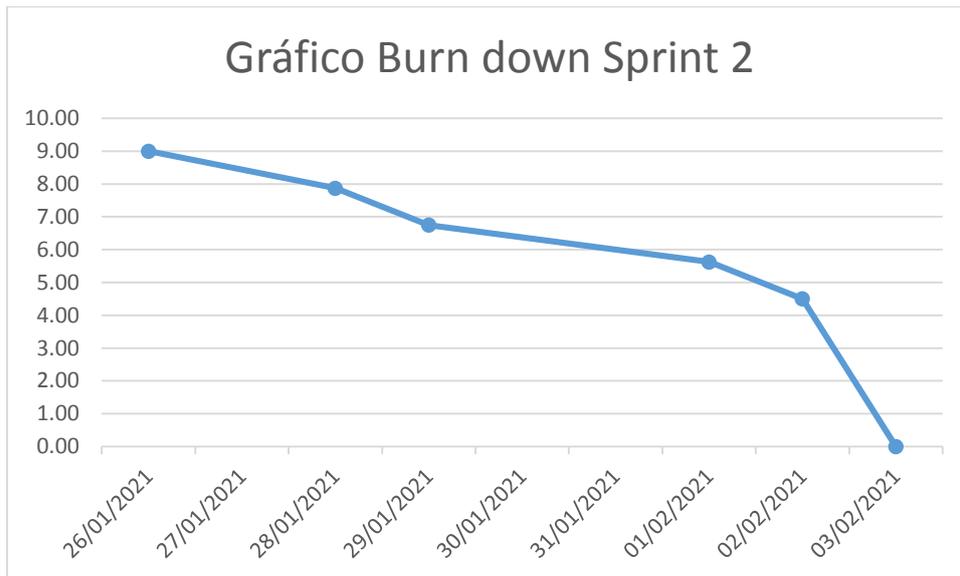
Resumen del sprint 2

Tabla: Resumen del sprint 2

Ítem	Valor
Total de tareas	9
Tareas determinadas	9
Tareas pendientes	0
Avance (%)	100%

Como se muestra en la tabla anterior, podemos observar el total de ítems realizados durante el proceso de realización del Sprint 2.

Gráfico Burn down del Sprint 2



Como se muestra en la figura, podemos observar el gráfico burn down donde nos grafica la lineal del desarrollo de los procesos a desarrollar en el sprint 2.

Retrospectiva del Sprint 2

Al final del Sprint 2 el Scrum Master se reunió con el Product Owner, obteniendo una respuesta de aceptación satisfactoria del sprint.

Cosas positivas

- ✓ Se cumplieron los objetivos

Cosas negativas

- ✓ Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 2

Fecha : 03/02/2021
Scrum : KATHERIN CABRERA RAMOS
Product Owner : ALEXANDER DIAZ BENAVIDES

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad de que el equipo Scrum determinó las historias de usuario para el sprint 2 para el desarrollo del proyecto "Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C". Acordando satisfactoriamente los objetivos del sprint 2, como también los elementos de la pila de producción (historias) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 2, se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias
2	Elaborar la clase vista y controladores para registrar la información de la MYPE	Registrar información de la MYPE
	Elaborar la clase vista y Controladores para registrar productos	Registrar productos
	Elaborar la clase vista y controladores para el stock de productos	Stock productos
	Elaborar la clase Vista y controladores para registrar e iniciar sesión por el cliente	Registrar e iniciar sesión por el cliente
	Elaborar la clase vista y controladores para registrar pago y entrega	Registrar pago y entrega

Firma en señal de conformidad,

Atentamente.

D' TUDO DIGITAL S.A.C

Alexander Diaz Benavides
GERENTE GENERAL

SPRINT 3

Sprint 3: Modulo de pedido

Sprint	Estimación (días)
SPRINT 3: Módulo de pedido	9
Realizar pedido	2
Listar pedidos	2
Ver detalle de pedido	2
Ver guía y factura	1
presentación del sprint 3	1
Reunión del sprint 3	1

Planificación del sprint 3

4 SPRINT 3: Módulo de pedido	9 días	jue 04/02/21
Realizar pedido	2 días	jue 04/02/21
Listar pedidos	2 días	lun 08/02/21
Ver detalle de pedido	2 días	mié 10/02/21
Ver guía y factura	1 día	vie 12/02/21
presentación del sprint 3	1 día	lun 15/02/21
Reunión del sprint 3	1 día	mar 16/02/21

En la figura, se observa los días en los que se van desarrollando todas las historias, para el desarrollo del sistema.

Entrega del sprint 3

- Realizar pedido
- Listar pedidos
- Ver detalle de pedido
- Ver guía y factura
- Reunión del sprint 3
- Entrega del sprint 3

Historia 12: Realizar pedido







* Imágenes referenciales







Convertible 2 en 1 Acer Spin 3 SP513-21 AMD Ryzen 3 2.6GHz, RAM 4Gb, Sólido SSD 128GB PCIe, LED 14" HD Táctil, Windows 10 Home

S/2,999.00 S/2,599.00

- AMD Ryzen 3 3200U (2.6 / 3.5GHz, 2 núcleos)
- RAM : 4 GB DDR4 / Disco Sólido SSD 128 GB PCIe
- Pantalla LED 14 » HD Táctil, IPS
CineCrystal, Corning Gorilla Glass3 antimicrobiana
- USB Tipo C, Wi-Fi, Bluetooth,
- Windows 10 Home

+
-

Añadir al carrito

SKU: 111104
Categoría: Laptops

En la figura, se observa al detalle que producto y cuanta es la cantidad que va comprar el cliente. Teniendo en detalle el precio total a pagar.

Historia 13: Listar pedidos

PRODUCTO (2)	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
 <p>Convertible 2 en 1 Acer Spin 3 SP513-21 AMD Ryzen 3 2.6GHz, RAM 4Gb, Sólido SSD 128GB PCIe, LED 14" HD Táctil, Windows 10 Home</p>	S/2,599.00	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> + <input style="width: 30px; text-align: center; border: none;" type="text" value="2"/> - </div>	S/5,198.00 ×
 <p>Laptop Acer Predator Helios 300 PH315-52 Gaming Intel Core i7-9750H 2.6GHz, RAM 16GB, Sólido SSD 512GB PCIe, Video 6GB Nvidia GTX 1660, LED 15.6" Full HD a 144Hz, Windows 10 Home</p>	S/6,799.00	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> + <input style="width: 30px; text-align: center; border: none;" type="text" value="1"/> - </div>	S/6,799.00 ×

Código de cupón

Aplicar el cupón

Seguir comprando

Actualizar carrito

Total del carrito

Subtotal	S/11,997.00
Total	S/11,997.00

Proceder al pago →

Historia 14: Ver detalle pedido

Carrito Inicio > Carrito

PRODUCTO (1)	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
 Convertible 2 en 1 Acer Spin 3 SP513-21 AMD Ryzen 3 2.6GHz, RAM 4Gb, Sólido SSD 128GB PCIe, LED 14" HD Táctil, Windows 10 Home	S/2,599. 00	2	S/5,198. 00

[Seguir comprando](#)

Total del carrito

Subtotal	S/5,198.00
Total	S/5,198.00

[Proceder al pago →](#)

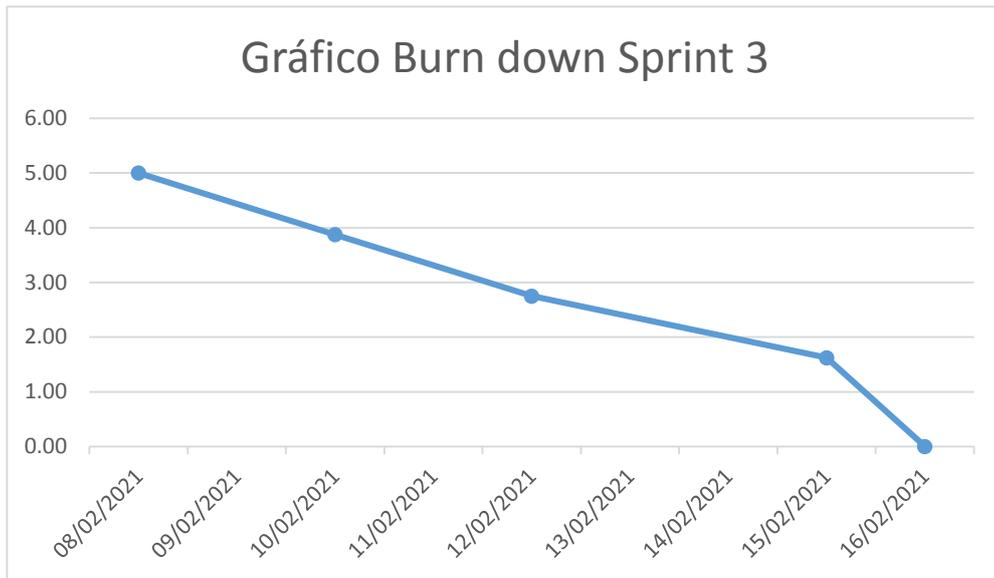
Resumen del sprint 3

Tabla: Resumen del sprint 3

Ítem	Valor
Total de tareas	9
Tareas determinadas	9
Tareas pendientes	0
Avance (%)	100%

Como se muestra en la tabla anterior, podemos observar el total de ítems realizados durante el proceso de realización del Sprint 3.

Gráfico Burn down del Sprint 3



Como se muestra en la figura, podemos observar el gráfico burn down donde nos grafica la lineal del desarrollo de los procesos a desarrollar en el sprint 3.

Retrospectiva del Sprint 3

Al final del Sprint 3 el Scrum Master se reunió con el Product Owner, obteniendo una respuesta de aceptación satisfactoria del sprint.

Cosas positivas

- ✓ Se cumplieron los objetivos

Cosas negativas

- ✓ Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 3

Fecha : 16/02/2021
Scrum : KATHERIN CABRERA RAMOS
Product Owner : ALEXANDER DIAZ BENAVIDES

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad de que el equipo Scrum determinó las historias de usuario para el sprint 3 para el desarrollo del proyecto "Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C". Acordando satisfactoriamente los objetivos del sprint 3, como también los elementos de la pila de producción (historias) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 3, se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias
3	Elaborar la clase vista y controladores para realizar pedido	Realizar pedido
	Elaborar la clase vista y controladores para listar pedido	Listar pedido
	Elaborar la clase vista y controladores para ver detalle pedido	Ver detalle pedido

Firma en señal de conformidad,

Atentamente.

D'TUDO DIGITAL S.A.C

Alexander Diaz Benavides
GERENTE GENERAL

Vista de la tienda D'Tudo Digital

D' Tudo Digital

Início Carrito Finalizar compra Me cuentas Sample Page [Tudo](#)

Tienda

Ordenar por defecto

Mostrando 1-16 de 20 resultados

Laptop
Apple MacBook Air Core i5
1488Ghz, RAM 8GB, Sólido SSD
128GB, LED 13" Retina
OS:Mac OS, BT, Mac OS
\$4,499.00

Laptop
Convertible 2 en 1 Acer Spin 3
SP513-21 AMD Ryzen 3 2.6GHz,
RAM 8GB, Sólido SSD 128GB
PCIe, LED 14" HD Touch, Windows
10 Home
\$2,599.00

Laptop
Convertible ASUS Zenbook Flip
i5 Q507U, AMD Ryzen 7 4700U
3.0GHz, RAM 8GB, Sólido SSD
256GB PCIe, Video 2 GB Nvidia
MX350, LED 15.6" Full HD
NanoEdge, Windows 10 Home
\$4,499.00

Impresora
Impresora Multifuncional Epson LQ-580, 28 pppcm, VM, 578 cps
\$1,799.00

Impresora
Impresora Multifuncional HP Smart Task S15, Impulso /
Trazaca / Copia, WiFi, USB,
Bluetooth
\$1,999.00

Laptop
Laptop Acer Aspire 3 A315-57G
Intel Core i7-1065G7 1.3GHz,
RAM 8GB, HDD 1TB + Sólido SSD
512GB, Video 2 GB Nvidia
Geforce MX330, LED 15.6" HD
CoreCrystal
\$2,899.00

Laptop
Laptop Acer Aspire 5 A315-55,
Intel Core i5-1035G1 1.0 / 3.6GHz,
RAM 8 GB, Sólido SSD 256GB
PCIe, LED 15.6" HD CoreCrystal,
Windows 10 Home
\$2,699.00

Laptop
Laptop Acer Predator Helios 300
PH315-52 Gaming Intel Core i7-
9750H 2.6GHz, RAM 16GB, Sólido
SSD 512GB PCIe, Video 6GB
Nvidia GTX 1660, LED 15.6" Full
HD a 165Hz, Windows 10 Home
\$4,799.00

Laptop
Laptop ASUS C410MA Intel
Celeron N4020 1.1GHz, RAM 8GB

Laptop
Laptop ASUS VivoBook R564JA
Touch, Intel Core i5-1035G1 1.0 /

Laptop
Laptop Convertible Dell Inspiron
14 5486, Intel Core i5-1135G7

Laptop
Laptop Dell Inspiron 15 3581 Intel
Core i3-1005G1 1.2GHz, Memoria

Detalle de Producto

Inicio > Tienda > PC HP Pavilion TP01- CTO Intel Core i5-10400 2.9GHz, RAM 8GB, HDD 1 TB + Sólido SSD 256GB PCIe, Windows 10 Home + Monitor HP P24V G4



PC HP Pavilion TP01- CTO Intel Core i5-10400 2.9GHz, RAM 8GB, HDD 1 TB + Sólido SSD 256GB PCIe, Windows 10 Home + Monitor HP P24V G4

~~S/4,199.00~~ S/3,499.00

- Intel Core i5-10400T (2.9 / 4.3 GHz, 6 núcleos) Décima generación
- RAM: 8 GB DDR4-2666 ampliable
- Disco Duro 1 TB 7200 RPM + Sólido SSD 256GB PCIe
- Monitor HP P24v G4 de 23.8" IPS Full HD (1920X1080) de microborde en tres lados
- DVD RW, USB Tipo C, Teclado y mouse
- Windows 10 Home



* Imágenes referenciales



1

SKU: 111309
Categoría: Computadoras

Descripción e información adicional de producto.

Descripción [Información adicional](#) Valoraciones (0)

Marca	HP
Disco Duro	Disco Duro + SSD
Memoria RAM	8GB
Tamaño de Pantalla	17" a más
Procesador	Intel Core i5

Productos relacionados



Computadoras

PC Todo En Uno HP 21-B0003LA,
Intel Celeron J4025 2.0 GHz,
RAM 4 GB, HDD 1TB SATA, Wi-Fi,
BT, Pantalla LED 20.7" Full HD

~~\$1,999.00~~ \$/1,799.00



Computadoras

PC Todo En Uno HP 22-DD018LA,
AMD Ryzen 3 3250U 2.6GHz,
RAM 8 GB, HDD 1TB, Wi-Fi, BT,
DVD, LED 21.5" Full HD, Windows
10 home SP

~~\$2,699.00~~ \$/2,399.00



Computadoras

PC HP Slim Desktop S01-PF Intel
Celeron G5900 3.4GHz, RAM
4GB, HDD 1TB, Wi-Fi, BT, DVD,
Windows 10 Home + Monitor
18.5

~~\$4,999.00~~ \$/1,699.00



Computadoras

PC HP EliteDesk 705 G4 SFF AMD
Ryzen 5 Pro 2600 3.4GHz, RAM
8GB, Disco duro 1 TB, Video 2 GB
AMD Radeon R7 430, DVD-RW,
Windows 10 Pro SP

~~\$3,699.00~~ \$/3,099.00

**Acta de implementación del Sistema de gestión de contenidos para el
proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C**

Estimada, Katherin Guiliana Cabrera Ramos

Mediante la presente acta de implementación se confirma y ampara que se realizó la implementación del Sistema de gestión de contenidos con fecha 11/03/2021, cuyo título es "Sistema de gestión de contenidos para el proceso de ventas en la MYPE D'Tudo Digital S.A.C", con el fin de contribuir a la MYPE de manera eficiente, cumpliendo los requerimientos planteados al inicio del proyecto.

Firma en señal de conformidad,

Atentamente.

D'TUDO DIGITAL S.A.C

Alexander Diaz Berravides
GERENTE GENERAL