



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA DE SISTEMAS

E-commerce para el proceso de ventas de eventos académicos en la
Universidad ESAN

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Ingeniero de Sistemas**

AUTOR:

Chávez Pérez, Wilton César

ASESOR:

Mg. Chumpe Agosto, Juan Brues Lee

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información y Comunicaciones

LIMA – PERÚ

2018

Dedicatoria

A Dios, por hacer realidad mis sueños, con mi familia y especialmente con mi Madre. Margarita por ser mi inspiración, a mi Padre por su apoyo incondicional para lograr mis sueños, a mis abuelos recibir de ellos su guía y comprensión, para seguir creciendo.

Agradecimiento

Gracias a Dios por su paciencia, amor y motivación para continuar, así como a mis seres queridos que me rodean, A mi maestro que hizo todo lo posible para brindar su conocimiento y apoyo profesional.

Presentación

Señores miembros del jurado:

Dando cumplimiento en las normas establecidas en el reglamento de Grados y Títulos sección de pregrado de la Universidad César Vallejo para la expresión curricular de Desarrollo de Proyecto de investigación, presento el trabajo de investigación denominado: "E-commerce para el proceso de ventas de eventos académicos en la universidad Esan"

La presente investigación tiene como propósito fundamental: determinar la influencia del e-commerce para el proceso de ventas de eventos académicos en la universidad Esan.

La presente investigación está dividida en siete capítulos

El primer capítulo incluye la introducción, teniendo en cuenta así la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas al tema, formulación del problema, justificación de estudio, los objetivos y la hipótesis. El segundo capítulo contiene: el marco metodológico sobre la investigación en la que se desarrolla el trabajo de campo de las variables de estudio y su respectiva operacionalización además de los indicadores, diseño de investigación, población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez, confiabilidad, métodos de análisis y los aspectos éticos. El tercer capítulo comprende los resultados de la investigación, datos estadísticos y la corroboración de las hipótesis de la investigación. El cuarto capítulo muestra: la discusión sobre los resultados obtenidos. El quinto capítulo tiene: las conclusiones. El sexto capítulo contiene: las recomendaciones mientras que el capítulo siete contiene las referencias bibliográficas. Teniendo, por último, a los excesos de la presente investigación.

Señores miembros del jurado espero que la presente investigación sea evaluada con la seriedad del caso y merezca su dichosa aprobación.

RESUMEN

El propósito de esta indagación es desarrollar un sistema e-commerce basado en el proceso de venta de actividades académicas en la Universidad de Esan.

Su principal finalidad es determinar el impacto del e-commerce en el proceso de ventas de las actividades académicas de la Universidad de Esan, donde se evalúan los siguientes indicadores: Nivel de eficiencia e índice de ventas diarias.

En este estudio, se usa el método Scrum, se usa el lenguaje de programación PHP y el administrador de la base de datos usa MySQL

Para la documentación y estructura correctas. El tipo de encuesta utilizada fue experimental, el diseño fue previo al ensayo y se extrajo y analizó una muestra de registros de encuestas de ventas. La prueba T de Student se utiliza para probar la hipótesis propuesta. Para ellos, compare los datos obtenidos con cada indicador.

Después se realizaron las pruebas posteriores, se encontró que el nivel de eficiencia había mejorado, porque el nivel de eficiencia antes de la implementación era del 45% y el nivel de eficiencia después de la implementación era del 75%. Esto muestra que el nivel de eficiencia ha aumentado en un 30%. De eficiencia, ventas diarias la aplicación de e-commerce aumentó, 66% antes de la implementación, 77% después de la implementación, y las ventas diarias del 11%.

Se concluye que la aplicación del sistema de e-commerce tiene un impacto positivo en el proceso de venta de los eventos académicos.

Palabras clave: Metodología Scrum - Lenguaje de programación PHP-Gestor de base de datos MySQL.

ABSTRACT

The project includes the development a system

Based on an e-commerce for the sales process of academic events at Esan University.

The main objective is to determine the influence of an e-commerce for the sales process of academic events at Esan University, where the following indicators are being evaluated: Efficiency level and the Sales index per day.

In the present investigation for the realization of a correct documentation and structuring the Scrum methodology was used, using the PHP programming language and the database manager was done with MySQL.

The type of study that was used was the experimental one and the pre-experimental design was taken from a sample of sales records which were analyzed in the investigation. The T - Student test was used to validate the proposed hypothesis. For them, the data obtained in each indicator is compared.

After the test and post tests were carried out, it was obtained that the efficiency level improved, since the level of efficiency before the implementation was 45% and after the implementation it was 75%, which shows an increase of 30% in the level of efficiency, the rate of sales per day increased with the application of e-commerce, since before the implementation it was 66% and after the implementation it was 77% which shows that the index of sales per day at 11%.

Finally, it was concluded that the implementation of the E-commerce System positively influenced the sales process of the academic events.

Keyword: Scrum methodology - PHP programming language - MySQL database manager

INDICE GENERAL

Índice de Tablas	11
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad problemática	13
1.1. Trabajos previos	17
1.2. Teorías relacionadas al tema	23
1.3. Formulación del problema	40
1.4. Justificación de estudio	41
1.5. Hipótesis	43
1.6. Objetivos	44
II. MÉTODO	45
2.1. Diseño de investigación	45
2.2. Variables, operacionalización	47
2.3. Población y muestra	50
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	52
2.4.1. Técnicas:	52
2.4.2. Instrumentos:	53
2.4.3. Validez:	53
2.4.4. Confiabilidad:	55
2.5. Métodos de análisis de datos	59
2.6. Aspectos éticos	63
2.7. Cronograma	64
III. RESULTADOS	66
3.1. Descripción	66
3.2. Análisis descriptivos	66
3.3. Análisis inferencial	68
3.4. Prueba de Hipótesis	73
BIBLIOGRAFÍA	81
VII. ANEXOS	84

Índice de Figuras

Figura 01: Nivel de Eficiencia	15
Figura 02: Índice de Ventas por Día	16
Figura 03: Arquitectura básica Web	26
Figura 04: Arquitectura MCV	27
Figura 05: Fases de la Metodología RUP	36
Figura 06: Modelo de Desarrollo aplicando Scrum.	37
Figura 07: Metodología XP.	40
Figura 08: Diseño de medición de Pre-Test y Post-Test	46
Figura 09: Nivel de confiabilidad	56
Figura 10: Formula de correlación de Pearson	56
Figura 11: Correlación del Nivel de Eficiencia	57
Figura 12: Correlación del Índice de ventas por día	58
Figura 13: Distribucion Normal	63
Figura N° 14	67
Figura N° 15	68
Figura N° 16	70
Figura N° 17	70
Figura N° 18	72
Figura N° 19	72
Figura N° 20	74
Figura N° 21	77

Índice de Tablas

Tabla 01: Tipos de Metodologías	34
Tabla 02: Tabla de comparación total por juicio de expertos	34
Tabla 03: Costos operativos	42
Tabla 04: Operacionalización de Variables	49
Tabla 05: Indicadores y formulas	50
Tabla 06: Técnicas e instrumentos de recolección de datos	53
Tabla 07: Validación del Indicador - Nivel de Eficiencia	54
Tabla 08: Validación del Indicador- Índice de Ventas por día	54
Tabla N° 09 – Medidas Descripticas del Indicador Nivel de Eficiencia	66
Tabla N° 10 - Medidas Descripticas del Indicador Índice de ventas por día	67
Tabla N° 11 – Prueba de normalidad del Indicador Nivel de Eficiencia	69
Tabla N° 12 – Prueba de Normalidad de Indicador Incidencias	71
Tabla N° 13 – Prueba de T - Student para el Nivel de Eficiencia	73
Tabla N° 09 - Prueba de T - Student	76

Índice de Anexos

Anexo 01 Matriz de consistencia	84
Anexo 02 Entrevista	85
Anexo 03 Diagrama de Ishikawa	86
Anexo 04 Diagrama de Proceso	87
Anexo 05 Juicio de expertos metodología 1	88
Anexo 06 Juicio de expertos metodología 2	89
Anexo 07 Juicio de expertos metodología 3	90
Anexo 08 Validez de indicador Nivel de eficiencia 1	91
Anexo 09 Validez de indicador Nivel de eficiencia 2	92
Anexo 10 Validez de indicador Nivel de eficiencia 3	93
Anexo 11 Validez de indicador Índice de ventas por día 1	94
Anexo 12 Validez de indicador Índice de ventas por día 2	95
Anexo 13 Validez de indicador Índice de ventas por día 3	96
Anexo 14 Ficha PreTest Indicador Nivel de Eficiencia	97
Anexo 15 Ficha PreTest Indicador Índice de ventas por día	98
Anexo 16 Ficha de Registro Test Indicador Nivel de Eficiencia	99
Anexo 17 Ficha de Registro ReTest Indicador Nivel de Eficiencia	100
Anexo 18 Ficha de Registro Test Indicador Índice de ventas por día	101
Anexo 19 Ficha de Registro ReTest Indicador Índice de ventas por día	102
Anexo 20 Ficha de Registro PosTest Indicador Nivel de Eficiencia	103
Anexo 21 Ficha de Registro PosTest Indicador Índice de Ventas por día	104
Anexo 22 Tabla t-Student	105

Yo, CUEVA VILLAVICENCIO JUANITA ISABEL docente de la Facultad de Ingeniería y Arquitectura y Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad César Vallejo – Lima Norte, revisor (a) de la tesis titulada:

“E – COMMERCE PARA EL PROCESO DE VENTAS DE EVENTOS ACADÉMICOS EN LA UNIVERSIDAD ESAN”, de los (de la) estudiante CHAVEZ PEREZ WILTON CESAR, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 23% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima 04 de octubre del 2021



Firma

CUEVA VILLAVICENCIO JUANITA

DNI: 09620471

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	-----------------------	--------	---------------------------------