



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

“Aplicación web para el proceso de ventas en la Empresa Mayorista
DAAL’S Inversiones SAC en el Distrito de Ate”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniero de Sistemas

AUTOR:

Arias de la Cruz, Alberto (ORCID: 0000-0003-2009-1117)

ASESOR:

Dr. Chávez Pinillos, Frey (ORCID: 0000-0003-3785-5259)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistema de Información y Comunicación

LIMA – PERÚ

2019


DEDICATORIA

Doy gracias a Dios por permitirme todos los días seguir adelante, a mis Padres, hermanos y amigos por estar siempre conmigo.

AGRADECIMIENTO

A mi docente Dr. Frey Chávez Pinillos, por su dedicación y tiempo en la elaboración del presente trabajo y a la Dra. Liset Sulay Rodríguez Baca por su paciencia en la revisión, los mismos que hicieron posible la culminación del presente trabajo.

PÁGINA DEL JURADO

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) **ARIAS DE LA CRUZ ALBERTO** cuyo título es: **APLICACIÓN WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA EMPRESA MAYORISTA DAAL'S INVERSIONES SAC EN EL DISTRITO DE ATE**. Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 14 (número) CATORCE (letras).

Lima, Ate 12 de diciembre del 2019



.....
Dra. Rodríguez Baca Liset Sulay

PRESIDENTE



.....
Mgtr. Angeles Pinillos Daniel Orlando

SECRETARIO



.....
Dr. Chávez Pinillos Frey
VOCAL

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

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Alberto Arias de la Cruz, identificado con DNI N° 45815977, estudiante de la escuela de Ingeniería de Sistemas de la Universidad César Vallejo presento la tesis titulada “APLICACIÓN WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA EMPRESA MAYORISTA DAAL’S INVERSIONES SAC EN EL DISTRITO DE ATE” y a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, **DECLARO BAJO JURAMENTO** que:

1. La tesis en mención es de autoría propia.
2. Toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.
3. He aceptado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
Por tanto, la tesis no ha sido plagiada total ni parcialmente.
4. La tesis no ha sido auto plagiada; es decir no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o un título profesional.
5. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados ni copiados, por lo tanto, los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

En tal sentido, de identificarse la presencia de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (presentar como propio algún trabajo de investigación que ya ha sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros) asumo las consecuencias y me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Lima, 11 diciembre del 2019



Alberto Arias de la Cruz

DNI: 45815977

ÍNDICE

	Pag.
CARÁTULA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PÁGINA DEL JURADO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
I.INTRODUCCIÓN	1
II.MÉTODO	20
2.1. Tipo y diseño de investigación	20
2.1.1. Tipo de investigación	20
2.1.2. Diseño de investigación	20
2.2. Operacionalización de variables	21
2.2.1. Definición conceptual	21
2.2.2. Definición operacional	22
2.2.3. Matriz de Operacionalización	23
2.3. Población y muestra y muestreo	24
2.3.1. Población	24
2.3.2. Muestra	24
2.3.3. Muestreo	26
2.3.4. Unidad de análisis	26
2.3.5. Criterios de inclusión	26
2.3.6. Criterios de exclusión	26
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, variables y confiabilidad	27
2.4.1. Técnica de recolección de datos	27
2.4.2. Instrumento de recolección de datos	27
2.4.3. Validez del instrumento de recolección de datos	28
2.4.4. Confiabilidad del instrumento de recolección de datos	28
2.5. Métodos de análisis de datos	29
2.6. Aspectos Éticos.	29
III.RESULTADOS.	30
	vi

IV.DISCUSIÓN	39
V.CONCLUSIONES	40
VI.RECOMENDACIONES	41
REFERENCIA	42
ANEXOS	45
Anexo 1: Matriz de Consistencia	45
Anexo 2: Formato de Validación de Instrumentos firmados	46
Anexo 3: Instrumento de Recolección de Datos	54
Anexo 4: Carta de Compromiso	58
Anexo 5: Carta de Autorización de la Empresa	60
Anexo 6: Entrevista	61
Anexo 7: Acta de aprobación de originalidad de Tesis	62
Anexo 8: Reporte Turnitin	63
Anexo 9: Autorización para la Publicación de la Tesis	64
Anexo 10: Autorización de la Versión final del trabajo de Investigación	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Cuadro comparativo de marcos de trabajo	16
Tabla 2: Validación de expertos para la aplicación de metodologías	17
Tabla 3: VARIABLE DEPENDIENTE	22
Tabla 4: Matriz de operacionalización de la variable proceso de ventas	23
Tabla 5: Determinación de la Población	24
Tabla 6: Determinación de la Muestra	24
Tabla 7: Tecnicas para establecer instrumentos de medición	27
Tabla 8: Juicio de expertos	28
Tabla 9: Datos estadísticos Descriptivos de la adquisición de clientes en el proceso de ventas del Pre-test y Post-test de la implementación de la aplicación web	30
Tabla 10: Datos estadísticos Descriptivos del crecimiento de ventas en el proceso de ventas del Pre-test y Post-test en la implementación de la aplicación web.	31
Tabla 11: Prueba de normalidad en la Adquisición de clientes del Pre-test y Post-test de la implementación de la aplicación web.	32
Tabla 12: Prueba de normalidad en el crecimiento de ventas del Pre-test y Post-test de la implementación de la aplicación web.	34
Tabla 13: Prueba de hipótesis del Pre-test y Post-test de la adquisición de clientes adquisición de clientes del proceso de ventas en la empresa Mayorista DAAL'S inversiones SAC.	35
Tabla 14: Prueba de hipótesis del Pre-test y Post-test del crecimiento de ventas del proceso de ventas en la empresa Mayorista DAAL'S inversiones SAC.	38

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organigrama	2
Figura 2: Indicador Adquisición de clientes	3
Figura 3: indicador crecimiento de ventas	3
Figura 4: Esquema de aplicaciones web dinámicas	7
Figura 5: Estructura de una aplicación web	7
Figura 6: Aplicaciones web dinámicas con PHP	8
Figura 7: Java Runtime	9
Figura 8: Sistema gestor de base de datos	10
Figura 9: Localización y calificación de clientes	12
Figura 10: Argumento de ventas	13
Figura 11: Fases de proceso de venta	13
Figura 12: Fórmula de la Tasa de Adquisición	14
Figura 13: Fórmula Crecimiento de Ventas	15
Figura 14: Fases XP	15
Figura 15: Fases de marco de trabajo SCRUM	16
Figura 16: Función de las variables	20
Figura 17: Diseño de Estudio	21
Figura 18: Cuadro comparativo de Probabilístico y no probabilístico	25
Figura 19: Fórmula de Muestra	25
Figura 20: Prueba de confiabilidad	29
Figura 23: Adquisición de clientes Pre-test y Post-test después de la implementación de la aplicación web.	31
Figura 24: Crecimiento de ventas Pre-test y Post-test después de la implementación de la aplicación web.	31
Figura 25: Prueba de normalidad en la adquisición de clientes antes de la implementación de la aplicación web.	33
Figura 26: Prueba de normalidad en la adquisición de clientes después de la implementación de la aplicación web.	33
Figura 27: Prueba de normalidad en el crecimiento de ventas antes de la implementación de la aplicación web.	34
Figura 28: Prueba de normalidad en el crecimiento de ventas después de la implementación de la aplicación web.	34
Figura 29: Campana de Gauss para el indicador adquisición de clientes	37
Figura 30: Campana de Gauss para el indicador crecimiento de ventas.	38

RESUMEN

El desarrollo del proyecto de investigación, se basó en la problemática en la empresa DAALS SAC, para ello realizo una entrevista previa, para luego concluir que la empresa tenía pérdidas y que era necesario la implementación de una aplicación web que mejore el proceso de ventas, detallando los objetivos planteados.

La problemática que se extrajo de la entrevista es la falta de un sistema informático, toda vez que su proceso de ventas la realizan de forma manual, desde que se pone en contacto con el cliente, hasta la culminación en la venta, del cual se ha detectado pérdidas en la empresa. Como objetivo principal en la presente, fue establecer el efecto que tendrá la aplicación web en el proceso de ventas en la empresa DAALS SAC. El tipo de estudio, diseño y método se,

El tipo de estudio Aplicada Experimental y el diseño de investigación Pre experimental. El método de investigación fue deductivo. Para tal efecto se usaron las siguientes herramientas: SCRUM, MYSQL y PHP

De las boletas de venta que suman a 500 en 15 días se tomó como su población, para luego tallar con los indicadores adquisición de clientes y crecimiento de ventas, para ser empleados en la empresa DAALS SAC

De los resultados obtenidos, se difiere que la adquisición de clientes tuvo un 4.38% y el crecimiento de ventas un 6.28% sin el uso de una aplicación web y después de la implementación la adquisición de clientes tuvo un incremento de 6.72% y el crecimiento de ventas un 8.88%

En las conclusiones se confirma que la aplicación web mejora la adquisición de clientes y el crecimiento de ventas en el proceso de ventas en la empresa DAALS SAC,

PALABRAS CLAVES:

Aplicación web, proceso de ventas, marco de trabajo SCRUM.

ABSTRACT

The present investigation was carried out the web application for the sales process in the company DAALS SAC in the district of Ate, where the analysis of the problem, the objectives, the type and design of the study, as well as the data collection was carried out And the analysis.

The problem that was extracted from the interview is the lack of a computer system, since its sales process is carried out manually, from when it contacts the customer, until the culmination of the sale, which has been detected losses in the company. As the main objective here, it was to determine the effect of the web application on the sales process of the company DAALS SAC. As a type of Experimental Applied study and Pre experimental research design. The research method was deductive. The SCRUM framework, MYSQL database manager and PHP programming language were used for this purpose.

As a population there were sales tickets that add up to 500 in 15 days, which was taken for the indicators customer acquisition and sales growth, data extracted from the sales process of the company DAALS SAC

From the results obtained, it is deferred that the acquisition of clients had a 4.38% and the sales growth 6.28% without the use of a web application and after the implementation the acquisition of clients had an increase of 6.72% and the growth of sales 8.88%

The conclusions confirm that the web application improves customer acquisition and sales growth in the sales process in the company DAALS SAC,

KEYWORDS :

Web application, Sales process, SCRUM.



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 10
Fecha : 10-06-2019
Página : 1 de 1

Yo, CHAVEZ PINILLOS FREY docente de la Facultad de INGENIERIA Escuela Profesional INGENIERIA DE SISTEMAS de la Universidad César Vallejo ATE, revisor (a) de la tesis titulada "**APLICACIÓN WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA EMPRESA MAYORISTA DAAL'S INVERSIONES SAC EN EL DISTRITO DE ATE**", del (de la) estudiante **ARIAS DE LA CRUZ ALBERTO**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de **22%** 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, 11 de enero del 2021

CHAVEZ PINILLOS FREY

DNI: 40074326

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