



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE INGENIERÍA**

**ESCUELA DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**SISTEMA INFORMÁTICO BASADO EN TECNOLOGÍA  
WEB EN EL PROCESO DE VENTAS DE LA  
EMPRESA “ECCOM E.I.R.L.”**

**TESIS PROFESIONAL**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE:**

**INGENIERO DE SISTEMAS**

**AUTOR:**

**Br. PÉREZ PÉREZ, ZENOBIO**

**ASESOR:**

**MG. ALFARO PAREDES, EMIGDIO ANTONIO**

**LIMA – PERÚ  
2012**

## **DEDICATORIA**

A toda mi familia que se esfuerzan día a día para que no me vea afectado en mis objetivos, brindándome su apoyo y animándome siempre a salir adelante.

## **AGRADECIMIENTO**

Un agradecimiento muy especial a Dios por guiarme por el buen camino, por darme fuerzas en los momentos que más lo necesitaba; también agradezco a toda mi familia por confiar en mí y ayudarme a salir adelante, a pesar de los obstáculos que se presentaron.

Por último agradezco a todos los docentes de la Universidad César Vallejo que me brindaron su conocimiento y asesoramiento para poder terminar esta investigación.

## **RESUMEN**

La presente tesis abarca el desarrollo y la implementación de un sistema informático basado en tecnología web en el proceso de ventas de la empresa “ECCOM E.I.R.L.” La metodología de investigación que se utilizó fue cuantitativa y el tipo de estudio fue aplicado, con un diseño de investigación Cuasi-experimental.

Actualmente el proceso de ventas es realizado en forma tradicional (el cliente llega a la tienda, escoge el producto de su preferencia, se dirige a caja a realizar el pago y se le hace al entrega del mismo), hecha la observación anterior tiene como consecuencia la lentitud del proceso de ventas, lo cual implica una cola de clientes, y no se puede atender de manera eficiente a todos ellos.

El objetivo principal de la investigación es determinar la influencia de un sistema informático en el proceso de ventas de la empresa ECCOM E.I.R.L., de qué forma mejora la fase de la demostración en los indicadores del tiempo promedio del registro del producto, así mismo el tiempo promedio de la consulta de la información y por último, mejorar el proceso de negociación con el indicador del tiempo promedio del pedido del producto y hacer eficaz la venta del producto.

Se planteó el desarrollo un sistema informático que controle y a la vez mejore el proceso de ventas, utilizando para su diseño la metodología RUP por ser la más acorde y utilizada para el análisis, implementación y documentación de sistemas en la actualidad, además la herramienta de desarrollo utilizada es EXT JS3 (SENCHA y PHP) y el gestor de base de datos MYSQL.

El sistema informático mejora en gran medida el desempeño de estos procesos sobre todo el tiempo promedio en el que se llevan a cabo, llevando un mejor control de los pedidos que se realizan para solicitar un producto, buscar los productos que se encuentran en la tienda, así como también el registro del producto.

La implementación del sistema informático en el proceso de ventas reduce el tiempo promedio de registro del producto 38.76 %, también reduce el tiempo promedio de la consulta de la información en un 46.85%, así como también reduce el tiempo promedio del pedido del producto en un 40.20 %.

Se puede concluir que el sistema informático influye de manera positiva en el proceso de ventas, teniendo un proceso automatizado que ayuda a mejorar la planificación, y por ende llegar a tener una venta más eficiente en la empresa ECCOM E.I.R.L.

## **PALABRAS CLAVES**

Sistema Informático – basado en tecnología web - Proceso de Ventas – Comercio Electrónico.

## **ABSTRACT**

This thesis covers the development and implementation of a computer system based on web technology in the sales process of the company "ECCOM EIRL" The research methodology used was quantitative and the type of study was applied, with a design Quasi-experimental research.

Nowadays the sales process is done by the traditional way (the customers arrives at the store, choose the product of their choice, do the payment and delivery is made to them), once the above observation has been made, it has as a result slowness in the sales process, which involves a line of customers who cannot be efficiently attended.

The main objective of this research is to determine the influence of a computer system in the sales process of ECCOM EIRL company, how it improves the demonstration phase in the indicators of the average time of product registration, the average time of queries information and ultimately improve the process of negotiation with the indicator of the average time of the order of the product and sells the product effectively.

The Development was raised as a computer system that controls and also improve the sales process, using RUP methodology for the design as the most consistent and used for analysis, implementation and documentation of update systems, also the development tool used is EXT JS3 (SENCHA and PHP) and database manager MySQL.

The computer system greatly improves the performance of these processes on all the average time in which they are carried out, getting a better control of orders that are made to order a product, check for products that are in the store, as well as products registration.

The implementation of the computer system in the sales process reduces the average time of product registration in 38.76%, also reduces the average time of the query information in a 46.85% and also reduces the average time of a product order in 40.20%.

It could be concluded that the computer system has a positive impact in the sales process, getting an automated process that helps to improve planning, and as a result have a more efficient sales process in ECCOM EIRL Company.

## **KEYWORDS**

Information System - web based - Sales Process - Electronic Commerce.