



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE
SISTEMAS

“E-COMMERCE PARA EL PROCESO DE VENTAS
DE LA EMPRESA RESINOX S.A.C. EN EL
DISTRITO DE LOS OLIVOS”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO
DE SISTEMAS

AUTOR:

PERALTA CONDORI, KATHERINE MASSIEL

ASESOR:

DRA. DÍAZ REÁTEGUI, MÓNICA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

SISTEMAS DE INFORMACIÓN

LIMA- PERÚ

2016

Página del jurado

E-COMMERCE PARA EL PROCESO DE VENTAS DE LA EMPRESA
RESINOX S.A.C EN EL DISTRITO DE LOS OLIVOS

.....
Katherine Massiel Peralta Condori

AUTOR

.....
DRA. Mónica Díaz Reátegui

ASESOR

APROBADO POR:

.....
PRESIDENTE

.....
SECRETARIO

.....
VOCAL

Dedicatoria

A Dios que siempre me brindó su bendición día a día, a mi familia y mis padres que me apoyaron con sus palabras de aliento y sabios consejos, a mis amigos que estuvieron ahí para darme la fuerza y las buenas vibras, y por último a la Música que fue y será la incondicional en mi vida.

Agradecimiento

A la empresa Resinox S.A.C. que me dio todas las facilidades para poder realizar mi Proyecto de tesis, a mis profesores que dieron de su mejor esfuerzo para repartir enseñanza y apoyo profesional.

Declaración de Autenticidad

Yo Katherine Massiel Peralta Condori, identificada con DNI N° 48335048, considerando el Reglamento de la Universidad César Vallejo, testifico que la tesis que expongo es original y autentica.

Por ello, asumo la responsabilidad ante cualquier irregularidad con respecto a la documentación que se presenta, por el cual estoy dispuesta a regirme según las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, Julio del 2016

Katherine Massiel Peralta Condori

Presentación

A continuación presento la tesis E-commerce para el proceso de ventas en la empresa Resinox S.A.C. en el distrito de Los Olivos.

La tesis busca determinar la influencia de un E-commerce en el proceso de ventas en la Resinox S.A.C., está compuesta por siete capítulos: Capítulo I Introducción, la realidad problemática, antecedentes, teorías relacionadas al tema, las hipótesis y objetivos. El capítulo II método a emplear en la investigación, diseño de la investigación, estudio de las variables, población y muestra a utilizar, y aspectos éticos. El capítulo III los resultados de la investigación. El capítulo IV la discusión y comparación de los resultados con otros trabajos similares. El capítulo V las conclusiones, el capítulo VI las recomendaciones en tener en cuenta, el capítulo VII los anexos. Por último las referencias bibliográficas de la información que se utilizó dentro de la investigación.

Se espera que la investigación se ajuste a los requerimientos establecidos y que este trabajo ayude a profundizar a investigaciones futuras.

La autora

Índice

	pag.
Páginas preliminares	
Página del jurado	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Declaración de Autenticidad.....	V
Presentación	VI
Índice.....	VII
Índice de figuras	8
Índice de tablas	13
RESUMEN	15
ABSTRACT	16
1. INTRODUCCIÓN	17
1.1. Realidad Problemática	18
1.2. Trabajos Previos	22
1.3. Teorías relacionadas al tema	25
1.4. Formulación del problema.....	36
1.5. Justificación.....	36
1.6. Hipótesis	38
1.7. Objetivos	39
2.MÉTODO.....	40
2.1. Diseño de investigación	40
2.2. Variables, Operacionalización	40
2.3. Población y Muestra.....	43
2.4. Técnica e Instrumentos de Recolección de Datos, validez y confiabilidad.....	44
2.5. Métodos de análisis de datos.....	47
2.6. Aspectos éticos	50
III. Resultados	
IV. Discusión	
V. Conclusiones	
VI. Recomendaciones	
VII. Referencias	
VIII. Anexos	

Índice de figuras

Figura N° 1: Error de facturación del proceso de ventas	20
Figura N° 2: Entregas perfectas del proceso de ventas	20
Figura N° 3: Proceso de ventas del business de consumer	27
Figura N° 4: Fases de la metodología RUP	35
Figura N° 5: Diseño pre-experimental	40
Figura N° 6: Ánalysis de resultado de distribución normal	49
Figura N° 7: Ánalysis descriptivo: entregas perfectas	53
Figura N° 8: Ánalysis descriptivo: error de facturación	54
Figura N° 9: Estadístico descriptivo-pre test: entregas perfectas	56
Figura N° 10: Estadístico descriptivo-post test: entregas perfectas.....	56
Figura N° 11: Estadístico descriptivo-pre test: error de facturación	58
Figura N° 12: Estadístico descriptivo-post test: error de facturación	58
Figura N° 13: Diagrama de visión. misión y objetivos de la empresa	88
Figura N° 14: Actor de negocio de rational rose	90
Figura N° 15: Trabajadores del negocio de rational rose	90
Figura N° 16: Diagrama de cun del proceso de ventas	93
Figura N° 17: Realización de cun: visitar y ofrecer los equipos.....	100
Figura N° 18: Realización de cun: buscar equipos	100
Figura N° 19: Realización de cun: realizar orden de compra	100
Figura N° 20: Realización de cun: realizar pedido.....	100
Figura N° 21: Realización de cun: registrar pedido	101
Figura N° 22: Realización de cun: verificar stock de equipos.....	101
Figura N° 23: Realización de cun: realizar orden de compra	101
Figura N° 24: Realización de cun: realizar pago	101
Figura N° 25: Realización de cun: registrar venta	102
Figura N° 26: Realización de cun: registrar boleta	102
Figura N° 27: Realización de cun: registrar factura	102
Figura N° 28: Diagrama de actividad del negocio: visitar y ofrecer equipos.....	103
Figura N° 29: Diagrama de actividad del negocio: buscar equipos	104
Figura N° 30: Diagrama de actividad del negocio: realizar orden de compra.....	105
Figura N° 31: Diagrama de actividad del negocio: realizar pedido	106
Figura N° 32: Diagrama de actividad del negocio: registrar pedido.....	107
Figura N° 33: Diagrama de actividad del negocio: verificar stock de equipos	108
Figura N° 34: Diagrama de actividad del negocio: verificar equipos pedidos	109
Figura N° 35: Diagrama de actividad del negocio: registrar venta.....	110
Figura N° 36: Diagrama de actividad del negocio: registrar pago	111
Figura N° 37: Diagrama de clases del negocio: visitar y ofrecer los equipos	112
Figura N° 38: Diagrama de clases del negocio: buscar equipos	112
Figura N° 39: Diagrama de clases del negocio: Realizar orden de compra	112
Figura N° 40: Diagrama de clases del negocio: verificar equipos pedidos.....	112

Figura N° 41: Diagrama de clases del negocio: realizar pedido	113
Figura N° 42: Diagrama de clases del negocio: registrar pedido.....	113
Figura N° 43: Diagrama de clases del negocio: verificar stock de los equipos...	113
Figura N° 44: Diagrama de clases del negocio: realizar pago.....	113
Figura N° 45: Diagrama de secuencia del negocio: visitar y ofrecer los equipos	114
Figura N° 46: Diagrama de secuencia del negocio: buscar equipos	114
Figura N° 47: Diagrama de secuencia del negocio: realizar orden de compra...	115
Figura N° 48: Diagrama de secuencia del negocio: verificar stock de equipos ..	115
Figura N° 49: Diagrama de secuencia del negocio: verificar equipos pedidos ...	116
Figura N° 50: Diagrama de secuencia del negocio: realizar pedido	116
Figura N° 51: Diagrama de secuencia del negocio: registrar pedido.....	117
Figura N° 52: Diagrama de secuencia del negocio: registrar venta.....	117
Figura N° 53: Diagrama de secuencia del negocio: registrar pago	118
Figura N° 54: Diagrama de colaboración del negocio: visitar y ofrecer equipos.	119
Figura N° 55: Diagrama de colaboración del negocio: buscar equipos	119
Figura N° 56: Diagrama de colaboración del negocio: realizar orden de compra	120
Figura N° 57: Diagrama de colaboración del negocio: realizar pedido	120
Figura N° 58: Diagrama de colaboración del negocio: registrar pedido	121
Figura N° 59: Diagrama de colaboración del negocio: verificar stock de los equipos	121
Figura N° 60: Diagrama de colaboración del negocio: verificar equipos pedidos	122
Figura N° 61: Diagrama de colaboración del negocio: registrar venta	122
Figura N° 62: Diagrama de colaboración del negocio: registrar pago	123
Figura N° 63: Diagrama de cus	131
Figura N° 64: Realización de cus: autenticar	150
Figura N° 65: Realización de cus: gestión de categorías	150
Figura N° 67: Realización de cus: gestión de equipos	150
Figura N° 66: Realización de cus: gestión de usuarios	150
Figura N° 68: Realización de cus: buscar pedidos	151
Figura N° 69: Realización de cus: revisar especificación del pedido.....	151
Figura N° 70: Realización de cus: buscar factura.....	151
Figura N° 71: Realización de cus: revisar especificación de la factura	151
Figura N° 72: Realización de cus: imprimir factura.....	151
Figura N° 73: Realización de cus: buscar boletas	152
Figura N° 74: Realización de cus: revisar especificación de la boleta.....	152
Figura N° 76: Realización de cus: imprimir boletas	152
Figura N° 77: Realización de cus: buscar lista de los equipos	152
Figura N° 78: Realización de cus: buscar carrito de las compras	153
Figura N° 79: Realización de cus: gestionar pedido	153
Figura N° 80: Realización de cus: registrar cliente	153
Figura N° 81: Realización de cus: validar pago	153
Figura N° 82: Realización de cus: verificar pago	153
Figura N° 83: Realización de cus: buscar mis datos personales.....	154

Figura N° 84: Realización de cus: verificar pedidos.....	154
Figura N° 85: Realización de cus: generar reportes.....	154
Figura N° 86: Diagrama de clases de análisis: autenticar	155
Figura N° 87: Diagrama de clases de análisis: gestionar categorías	156
Figura N° 88: Diagrama de clases de análisis: gestionar equipos.....	157
Figura N° 89: Diagrama de clases de análisis: gestionar usuarios.....	158
Figura N° 90: Diagrama de clases de análisis: buscar pedidos.....	159
Figura N° 91: Diagrama de clases de análisis: revisar especificación del pedido	160
Figura N° 92: Diagrama de clases de análisis: buscar factura	161
Figura N° 93: Diagrama de clases de análisis:revisar especificación de la factura	162
Figura N° 94: Diagrama de clases de análisis: imprimir factura	163
Figura N° 95: Diagrama de clases de análisis: buscar boleta	164
Figura N° 96: Diagrama de clases de análisis:revisar especificación de la boleta	165
Figura N° 97: Diagrama de clases de análisis: imprimir boleta	166
Figura N° 98: Diagrama de clases de análisis:buscar lista de los equipos.....	167
Figura N° 99: Diagrama de clases de análisis: revisar especificación de los equipos.....	168
Figura N° 100: Diagrama de clases de análisis:buscar carrito de compras.....	169
Figura N° 101: Diagrama de clases de análisis: gestionar pedido	170
Figura N° 102: Diagrama de clases de análisis: registrar cliente	171
Figura N° 103: Diagrama de clases de análisis: validar pago	172
Figura N° 104: Diagrama de clases de análisis: verificar pago	173
Figura N° 105: Diagrama de clases de análisis: buscar mis datos personales ..	174
Figura N° 106: Diagrama de clases de análisis: verificar pedidos.....	175
Figura N° 107: Diagrama de clases de análisis: generar reportes	176
Figura N° 108: Lista de Interfaces	177
Figura N° 109: Lista de controles	178
Figura N° 110: Lista de entidades	179
Figura N° 111: Diagrama de secuencia del sistema: autenticar	180
Figura N° 112: Diagrama de secuencia del sistema: gestionar categorías	180
Figura N° 113: Diagrama de secuencia del sistema: gestionar equipos	181
Figura N° 114: Diagrama de secuencia del sistema: gestionar usuarios.....	182
Figura N° 115: Diagrama de secuencia del sistema: buscar pedidos	183
Figura N° 116: Diagrama de secuencia del sistema:revisar especificación del pedido	183
Figura N° 117: Diagrama de secuencia del sistema: buscar facturas	184
Figura N° 118: Diagrama de secuencia del sistema:revisar especificación de la factura	184
Figura N° 119: Diagrama de secuencia del sistema: imprimir factura	185
Figura N° 120: Diagrama de secuencia del sistema:buscar boletas	185

Figura N° 121: Diagrama de secuencia del sistema: revisar especificación de la boleta	186
Figura N° 122: Diagrama de secuencia del sistema:imprimir boleta	186
Figura N° 123: Diagrama de secuencia del sistema: buscar lista de los equipos	187
Figura N° 124: Diagrama de secuencia del sistema: revisar especificación de los equipos.....	187
Figura N° 125: Diagrama de secuencia del sistema: buscar carrito de compras	188
Figura N° 126: Diagrama de secuencia del sistema: gestionar pedido	188
Figura N° 127: Diagrama de secuencia del sistema: registrar cliente	189
Figura N° 128: Diagrama de secuencia del sistema: validar pago	190
Figura N° 129: Diagrama de secuencia del sistema: verificar pago	190
Figura N° 130: Diagrama de secuencia del sistema: buscar mis datos personales	191
Figura N° 131: Diagrama de secuencia del sistema: verificar pedidos.....	191
Figura N° 132: Diagrama de secuencia del sistema: generar reportes	192
Figura N° 133: Diagrama de colaboración: autenticar	193
Figura N° 134: Diagrama de colaboración: gestionar categorías	193
Figura N° 135: Diagrama de colaboración: gestionar equipos	194
Figura N° 136: Diagrama de colaboración: gestionar usuarios	194
Figura N° 137: Diagrama de colaboración: buscar pedidos	195
Figura N° 138: Diagrama de colaboración: revisar especificación del pedido	195
Figura N° 139: Diagrama de colaboración: buscar factura	196
Figura N° 140: Diagrama de colaboración: revisar especificación de la factura .	196
Figura N° 141: Diagrama de colaboración: imprimir factura	197
Figura N° 142: Diagrama de colaboración: buscar boleta	197
Figura N° 143: Diagrama de colaboración: revisar especificación de la boleta ..	198
Figura N° 144: Diagrama de colaboración: imprimir boleta	198
Figura N° 145: Diagrama de colaboración: busca lista de los equipos.....	199
Figura N° 146: Diagrama de colaboración:revisar especificación de los equipos	199
Figura N° 147: Diagrama de colaboración: buscar carrito de compras	200
Figura N° 148: Diagrama de colaboración: gestionar pedido	200
Figura N° 149: Diagrama de colaboración:registrar cliente	201
Figura N° 150: Diagrama de colaboración: validar pago	201
Figura N° 151: Diagrama de colaboración: verificar pago	202
Figura N° 152: Diagrama de colaboración: buscar mis datos personales	202
Figura N° 153: Diagrama de colaboración: verificar pedidos.....	203
Figura N° 154: Diagrama de colaboración: generar reportes	203
Figura N° 155: Diagrama de actividades: autenticar	204
Figura N° 156: Diagrama de actividades: gestionar categorías.....	204
Figura N° 157: Diagrama de actividades: gestionar equipos.....	205
Figura N° 158: Diagrama de actividades: gestionar usuarios.....	205
Figura N° 159: Diagrama de actividades: buscar pedidos.....	206
Figura N° 160: Diagrama de actividades: Revisar especificación del pedido	206
Figura N° 161: Diagrama de actividades: buscar factura	207

Figura N° 162: Diagrama de actividades: revisar especificación de la factura ...	207
Figura N° 163: Diagrama de actividades:imprimir factura	208
Figura N° 164: Diagrama de actividades: buscar boleta.....	208
Figura N° 165: Diagrama de actividades: revisar especificación de la boleta	209
Figura N° 166: Diagrama de actividades: imprimir boleta.....	209
Figura N° 167: Diagrama de actividades: buscar lista de los equipos.....	210
Figura N° 168: Diagrama de actividades: revisar especificación de los equiós..	210
Figura N° 169: Diagrama de actividades: buscar carrito de compras.....	211
Figura N° 170: Diagrama de actividades: gestionar pedido.....	211
Figura N° 171: Diagrama de actividades: registrar cliente.....	212
Figura N° 172: Diagrama de actividades: validar pago	212
Figura N° 173: Diagrama de actividades: consultar datos personales	213
Figura N° 174: Diagrama de actividades: verificar pedidos	213
Figura N° 175: Diagrama de actividades: generar reportes.....	214
Figura N° 176: Modelo conceptual	215
Figura N° 177: Modelo lógico de la bd.....	216
Figura N° 178: Modelo físico de la bd.....	217
Figura N° 179: Diagrama de componentes	222
Figura N° 180: Diagrama de despliegue.....	223
Figura N° 181: Interface autenticar	224
Figura N° 182: Interface menú principal	224
Figura N° 183: Interface buscar factura.....	225
Figura N° 184: Interface revisar especificación de factura	226
Figura N° 185: Interface imprimir factura.....	227
Figura N° 186: Interface buscar boleta	228
Figura N° 187: Interface revisar especificación de boleta.....	229
Figura N° 188: Interface imprimir boleta	230
Figura N° 189: Interface gestionar categorías	231
Figura N° 190: Interface gestionar usuarios	232
Figura N° 191: Interface gestionar equipos	233
Figura N° 192: Interface buscar pedidos	234
Figura N° 193: Interface revisar especificación del pedido.....	235
Figura N° 194: Interface buscar datos personales	236
Figura N° 195: Interface verificar pedido	237
Figura N° 196: Interface registrar cliente	238

Índice de tablas

Tabla N°1: Diferencias por las características del proyecto	31
Tabla N°2: Nivel de aprendizaje	32
Tabla N°3: Cuadro comparativo entre RUP Y SCRUM	32
Tabla N°4: Evaluación de Metodología por experto	33
Tabla N°5: Indicadores de la Variable Dependiente (Proceso de Ventas)	41
Tabla N°6: Operacionalización de las variables	42
Tabla N°7: Técnicas e instrumentos de recolección de datos	45
Tabla N°8: Prueba de Test-Retest	46
Tabla N°9: Análisis descriptivo: indicador entregas perfectas	52
Tabla N°10: Análisis descriptivo: indicador error de facturación	53
Tabla N°11: Prueba de normalidad: entregas perfectas	55
Tabla N°12: Prueba de normalidad: error de facturación	57
Tabla N°13: Prueba de hipótesis: entregas perfectas	60
Tabla N°14: Prueba de hipótesis: error de facturación	61
Tabla N°15: Actor del negocio del proceso de ventas	89
Tabla N°16: Trabajadores de negocio del proceso de ventas	89
Tabla N°17: Lista de caso de uso del negocio	91
Tabla N°18: Especificación de cun: visitar y ofrecer los equipos	94
Tabla N°19: Especificación de cun: buscar equipos	94
Tabla N°20: Especificación de cun: realizar orden de compra	95
Tabla N°21: Especificación de cun: realizar pedido	95
Tabla N°22: Especificación de cun: registrar pedido	96
Tabla N°23: Especificación de cun: verificar stock de equipos	97
Tabla N°24: Especificación de cun: verificar equipos pedidos	98
Tabla N°25: Especificación de cun: registrar pago	98
Tabla N°26: Especificación de cun: registrar venta	99
Tabla N°27: Lista de requerimientos funcionales del sistema	124
Tabla N°28: Lista de requerimientos no funcionales	126
Tabla N°29: Actor del sistema	127
Tabla N°30: Relación entre los casos de uso del sistema y los requerimientos ..	128
Tabla N°31: Especificación de CUS: Autenticar	132
Tabla N°32: Especificación de CUS: Gestionar Categoría	133
Tabla N°33: Especificación de CUS: Gestionar Equipos	133
Tabla N°34: Especificación de CUS: Gestionar Usuarios	135
Tabla N°35: Especificación de CUS: Buscar pedidos	136
Tabla N°36: Especificación de CUS: Revisar especificación del pedido	137
Tabla N°37: Especificación de CUS: Consultar Comprobante	138
Tabla N°38: Especificación de CUS: Ver detalle de Comprobante	139
Tabla N°39: Especificación de CUS: Imprimir Comprobante	140

Tabla N°40: Especificación de CUS: Buscar lista de los equipos.....	141
Tabla N°41: Especificación de CUS: Revisar especificación de los equiposs....	142
Tabla N°42: Especificación de CUS: Buscar carrito de compras	143
Tabla N°43: Especificación de CUS: gestionar pedido.....	144
Tabla N°44: Especificación de CUS: registrar Cliente	145
Tabla N°45: Especificación de Caso de Uso: Validar pago	146
Tabla N°46: Especificación de CUS: Verificar Pago.....	147
Tabla N°47: Especificación de CUS: Buscar mis datos personales	148
Tabla N°48: Especificación de CUS: Verificar Pedidos	148
Tabla N°49: Especificación de CUS: Generar reportes.....	149
Tabla N°50: Diccionario de bd: boleta	218
Tabla N°51: Diccionario de bd: categoría	218
Tabla N°52: Diccionario de bd: cliente.....	218
Tabla N°53: Diccionario de bd: detalle_boleta.....	219
Tabla N°54: Diccionario de bd: detalle factura	219
Tabla N°55: Diccionario de bd: detalle_pedido.....	219
Tabla N°56: Diccionario de bd: estadopedido	219
Tabla N°57: Diccionario de bd: factura	220
Tabla N°58: Diccionario de bd: pedido	220
Tabla N°59: Diccionario de bd: equipo	220
Tabla N°60: Diccionario de bd: tipo_usuario	221
Tabla N°61: Diccionario de bd: usuario	221

RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito el desarrollo de un sistema basado en un e-commerce para el proceso de ventas de la empresa Resinox S.A.C.

El problema de la investigación es que el proceso de ventas se desarrolla de forma manual generando retraso en las ventas, pérdidas financieras e incomodidad en la atención al cliente.

El objetivo de esta investigación es determinar la influencia de un E-Commerce en el proceso de ventas de la empresa Resinox S.A.C. en el distrito de Los Olivos, evaluando principalmente los siguientes indicadores: Entregas perfectas y error de facturación en el proceso de ventas.

El E-Commerce se desarrolló con la metodología RUP, utilizando el lenguaje de programación PHP. El sistema permite a los clientes poder pedir sus equipos en tiempo real y poder registrar sus pedidos de una forma eficaz.

El tipo de estudio que se utilizó fue el experimental y diseño pre-experimental con una muestra de registro de ventas los cuales serán analizados en el estudio. Se usará la prueba Z con la figura de validar las hipótesis propuestas. Para ello se compararán los datos obtenidos en cada indicador.

Luego de realizar las pruebas de pre test y post test se obtuvo que las entregas perfectas del e-commerce mejoraron, ya que las entregas perfectas anteriores a la implementación fue de 56%, y después fue de 90%, lo que demuestra un aumento del 34% en las entregas perfectas. Además, el error de facturación disminuye con la aplicación de un E-commerce, ya que el error de facturación anterior a la implementación fue de 44%, y después de la implementación fue de 3%, lo que significa una disminución del 41% en el error de facturación.

Finalmente, se concluyó que la implementación del Sistema E-Commerce influyó positivamente en el proceso de ventas.

Palabras claves: E-commerce, proceso de ventas, RUP, PHP.

ABSTRACT

This project aims to implement a system based on an e-commerce system for the sales process of the company Resinox S.A.C.

The main problem of the research is that the sales process is developed manually generating delay in sales, financial losses and discomfort in customer service.

The aim of this thesis is to determine the influence of an E-Commerce in the sales process of the company Resinox S.A.C. in the district of Los Olivos, principally evaluating the following indicators: Perfect Delivery and billing error in the sales process.

The E-Commerce was developed with the RUP, using the programming language PHP. The system allows customers to ask their computers in real time and to register their orders effectively.

The type of study used was the experimental and pre-experimental design with a sample of sales record which will be analyzed in the study. Z Figure test to validate the proposed scenario will be used. To do this the data obtained in each indicator is compared.

After conducting tests pretest and post test was obtained that perfect deliveries of e-commerce improved since the previous perfect deliveries to implementation was 56%, and after implementation was 90%, which means an increase of 34% in the perfect deliveries. In addition, the billing error decreases with the application of an E-commerce, because the error previous billing to implementation was 44%, and after deployment was 3%, which means a decrease of 41% in the billing error.

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

Keywords: E-commerce, sales process, RUP, PHP.