



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERIA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

**SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA EMPRESA
INDUSTRIAL CARRERA INGENIEROS S.R.L.**

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:

INGENIERA DE SISTEMAS

AUTORA:

RONDON MENDOZA JOHSELYN ETELVINA

ASESOR:

MG. RODOLFO VERGARA CALDERON

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

SISTEMAS DE INFORMACIÓN TRANSACCIONALES

LIMA – PERÚ

(2016)

Dedicatoria:

Dedico esta tesis a mis padres que me apoyaron en el transcurso de esta carrera maravillosa y a Dios por siempre darme fuerzas de seguir adelante.

Agradecimiento:

A mis familiares, amigos, profesores y futuros colegas que me ayudaron en el transcurso de estos años, y a una persona en especial, Rocio Mendoza Galvez (mi madre) que, a través de palabras y muestras de ánimo me ayudaron a pasar por estas difíciles pruebas.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, RONDON MENDOZA JOHSELYN ETELVINA, estudiante de la carrera profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Cesar Vallejo, identificado(a) con el DNI 72803859 con el proyecto de investigación científica “SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL CARRERA INGENIEROS S.R.L “

Declaro bajo juramento que: La tesis es desarrollada por mi persona.

La tesis no ha sido auto plagiado, He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por lo tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.

Los datos presentados en los resultados han sido validados y sellados, no son duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presenten en la investigación científica se constituirán en aportes a la realidad investigada.

La presente tesis de investigación científica se ha desarrollado bajo el consentimiento, permiso y constante evaluación del gerente de área.

De identificarse la falta de plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como propio algún trabajo de investigación ya presentado con el mismo título), piratería (uso ilegal de información ajena, se asumirá las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú – diciembre de 2016.

Rondon Mendoza Johselyn Etelevina

72803859

PRESENTACIÓN

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

El investigador Rondón Mendoza Johselyn Etelvina, presenta ante ustedes la tesis titulada: “SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL CARRERA INGENIEROS S.R.L”, teniendo como finalidad fijar la influencia de un sistema web para el proceso de ventas, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo para adquirir el título de Ingeniero de Sistemas.

El desarrollo de la investigación científica constituye de 7 capítulos: El primero consta por la Introducción, en él se define la realidad problemática, los trabajos previos y las teorías respectivas al tema, entre las justificaciones, las formulaciones del problema, las hipótesis y los objetivos, El segundo capítulo lleva por título Método, en él se centra la metodología, el diseño de investigación entre los que tenemos el tipo y diseño de estudio, las variables, su operacionalización, los indicadores, la población, muestra y muestreo. Las técnicas, instrumentos y métodos de análisis de datos, en el tercer capítulo se detallan los resultados alcanzados, en el cuarto capítulo la discusión, en el quinto las conclusiones, en el sexto las recomendaciones y en el séptimo siendo el último capítulo las bibliografías y anexos relativos.

Ante los lectores presentes y futuros, agradezco que puedan apreciar la voluntad, entrega, pasión y perseverancia que me conllevó a plasmar el actual proyecto de investigación científica, por lo que pido enormemente una disculpa ante alguna carencia propia presente en el mismo. Esperando que lo mostrado y expuesto sea de su comodidad, agrado y consideración.

INDICE GENERAL

PRESENTACIÓN	v
INDICE GENERAL	vi
INDICE DE TABLAS	vii
INDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
GENERALIDADES	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad Problemática	13
1.2 Trabajos previos.....	15
1.3 Teorías relacionadas al tema	21
1.4 Formulación del problema.....	38
1.4.1 Problema General	38
1.4.2 Problema Específico.....	38
1.5 Justificación del estudio.....	38
1.6 Hipótesis	40
1.7 Objetivos	41
II. MÉTODO	42
2.1 Diseño de investigación	42
2.2 Variables, Operalización	43
2.3 Población y Muestra.....	46
2.3.2 Muestra	46
2.3.3 Muestreo.....	47
2.4 Técnica e Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	48
2.5 Método de Análisis de Datos.....	50
2.6 Aspectos Éticos.....	54
III. RESULTADOS	55
3.1 Análisis Descriptivo	55
3.2 Análisis Inferencial.....	58
I.2 Prueba de Hipótesis	65
IV. DISCUSIÓN.....	69
V. CONCLUSIONES.....	71
VI. RECOMENDACIONES	72
VII. REFERENCIAS	73

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: RESULTADOS DE LA METODOLOGIA A IMPLEMENTAR	37
Tabla 2: OPERALIZACIÓN DE VARIABLES	44
Tabla 3 : INDICADORES.....	45
Tabla 4: TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RELACION DE DATOS	49
Tabla 5: MEDIAS DESCRIPTIVAS DE LAS VENTAS POR VENDEDOR.....	56
Tabla 6: MEDIAS DESCRIPTIVAS DEL VOLUMEN DE VENTAS POR CLIENTES.....	57
Tabla 7: PRUEBA DE NORMALIDAD DE LAS VENTAS POR VENDEDOR	59
Tabla 8: PRUEBA DE NORMALIDAD DEL VOLUMEN DE VENTAS POR CLIENTES	62
Tabla 9: Rango de wilcoxon para las ventas por vendedor.....	65
Tabla 10: Estadísticos de contraste	65
Tabla 11: Rango de wilcoxon para el volumen de ventas por cliente.....	67

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: MODELO DE PROCESO DE VENTAS	20
Figura 2: ETAPAS DEL PROCESO DE VENTAS	23
Figura 3: FASES DEL PROCESO DE VENTA.....	23
Figura 4: PROCESO DE VENTAS (FASES)	24
Figura 5: CICLO DE CARRERA O DE VIDA (SPRINT) DE SCRUM	32
Figura 6: CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO DE DESARROLLO DE SOFTWARE LLEVADO A CABO CON SCRUM.....	33
Figura 7 ESQUEMA DE LA PILA DE PRODUCTO Y PILA DE SPRINT	34
Figura 8: ROLES DE LA METODOLOGÍA XP	35
Figura 9: VENTAS POR VENDEDOR.....	56
Figura 10: VOLUMEN DE VENTAS POR CLIENTE	57
Figura 11: GRAFICA PRE – TEST VENTAS POR VENDEDOR	60
Figura 12: GRAFICA POSTEST VENTAS POR VENDEDOR.....	61
Figura 13: GRAFICA PRE – TEST Volumen de ventas por cliente.....	63
Figura 14: GRAFICA POSTEST Volumen de ventas por cliente	64
Figura 15: Prueba de Rangos con signo de Wilcoxon - ventas por vendedor.....	66
Figura 16: Prueba de Rangos con signo de Wilcoxon – volumen de ventas por cliente.....	68

RESUMEN

Esta investigación se desarrolló en la empresa Industrial Carrera Ingenieros S.R.L. ubicada en la Victoria - Lima 2015, en el que obtuvimos la colaboración del área de ventas, bajo la aprobación del Ing. Marco Antonio Carrera. En la tesis se obtuvieron parámetros de medida tales como las fichas de registro las ventas por vendedor y del volumen de las ventas por clientes. La actual tesis comprende el progreso e implementación de un sistema web para el proceso de ventas de la organización Industrial Carrera Ingenieros S.R.L.

El objetivo primordial fue determinar la influencia de un sistema web en el proceso de ventas de la compañía Industrial Carrera Ingenieros S.R.L, el estudio manifestó como un sistema web mejora y ayuda a la organización a optimizar su proceso y a tener información precisa de las ventas por cada vendedor y el volumen de las ventas por clientes.

En este proyecto, se utilizó el método SCRUM, el software Rational Rose Enterprise 7.0 para poder elaborar diagramas de casos de usos para los Sprints. Se eligió utilizar PHP como lenguaje de programación y el framework de CodeIgniter que labora bajo el patrón MVC (Modelo, Vista, Controlador) para el desarrollo del sistema, así como también se usó PostgreSQL como gestor de BD.

Palabras claves: Scrum, PHP, MVC, ventas por vendedor y volumen de ventas por cliente.

ABSTRACT

This research was developed in the company Industrial Carrera Ingenious S.R.L. Located in Victoria - Lima 2015, in which we obtained the collaboration of the sales area, under the approval of Engineer Marco Antonio Carrera. In the thesis were obtained measurement parameters such as the records of sales by salesperson and the volume of sales by customers. The current thesis includes the advance and implementation of a web system for the sales process of the organization Industrial Carrera Ingenious S.R.L.

The primary objective was to determine the influence of a web system on the sales process of the company Industrial Carrera Ingenious S.R.L.; the study showed how a web system improves and helps the organization to optimize its process and to have accurate sales information for each Seller and the volume of sales by customers.

In this project, the SCRUM method, the Rational Rose Enterprise 7.0 software, was used to be able to develop use case diagrams for Sprints. We chose to use PHP as a programming language and the CodeIgniter framework that works under the MVC (Model, View, Controller) pattern for system development, as well as using PostgreSQL as a BD manager

Keywords: Scrum, PHP, MVC, sales by salesperson and sales volume per customer.