

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**



**FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, SISTEMAS E INFORMÁTICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

TESIS

**APLICACIÓN WEB PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE VENTAS EN LA
EMPRESA PANADERÍA Y PASTELERÍA MARITZA**

Para obtener el título profesional de Ingeniero de Sistemas

Autores:

CURIOSO YARLEQUE, CRISTHIAN GARY
AREVALO RIOS, LEONARD MARTIN

Asesor:

Ing. LOPEZ JIMENEZ, ALFREDO EDGARD

Registro CIP 60431

Huacho, Perú

2018

Aplicación Web para mejorar la Gestión de ventas en la Empresa Panadería y Pastelería Maritza.

Web application to improve the management of sales in the bakery and pastry company

Maritza

Cristhian Gary Curioso Yarleque¹, Arévalo Rios Leonard Martín¹

Resumen

Objetivo: analizar el proceso de negocio de la empresa panadería y pastelería Maritza abarcando el proceso que implica el distributivo para pasar a un proceso de sistema implementado en una aplicación web amigable y de fácil uso que abarque todos los requerimientos a nivel funcional en dicho proceso. **Métodos:** la población en estudio está constituida por 3 personas que se encuentran en contacto directo en el proceso de negocio, para dicho estudio y validación de campos se utilizó el diseño exploratorio, para ello se realizó un análisis estadístico apoyándonos en el software SPSS versión 21.0. **Resultados:** teniendo en cuenta las encuestas realizada, los resultados muestran que la mayoría de colaboradores, si están de acuerdo con la nueva aplicación web para la mejora en la gestión de ventas, ya que les ayuda a optimizar tiempos y eliminar procesos innecesarios en la consolidación de mi formación. **Conclusiones:** Los resultados obtenidos fueron muy favorables, es así que al evaluar la hipótesis general y específicas a través de relación de variables (software SPSS versión 21.0) con un 95% de confianza se comprobó que si existe una buena relación entre las dimensiones de las variables Aplicación web y gestión de ventas.

Palabras claves: *Aplicación web, Gestión de Ventas, Proceso.*

Abstrac

Objective: to analyze the business process of the bakery and pastry company Maritza, encompassing the process involved in distributing to a system process implemented in a friendly and user-friendly web application that covers all requirements at the functional level in that process. **Methods:** the study population consists of 3 people who are in direct contact in the business process, for this study and field validation the exploratory design was used, for which a statistical analysis was carried out based on the software SPSS version 21.0. **Results:** taking into account the surveys carried out, the results show that the majority of collaborators, if they agree with the new web application for the improvement in sales management, since it helps them to optimize times and eliminate unnecessary processes in the consolidation of my training. **Conclusions:** The results obtained were very favorable, so when evaluating the general and specific hypotheses through the relationship of variables (software SPSS version 21.0) with 95% confidence, it was found that if there is a good relationship between the dimensions of the Variables Web application and sales management.

Keywords: *Web application, sales management, process.*

¹Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas. Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática.