



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas

Facultad de Ingeniería de Sistemas, Cómputo y
Telecomunicaciones

Desarrollo de un Sistema de Ventas de lotes, usando Metodología Scrum.

Caso: "Yar Inversiones S.A.C."

Tesis para obtener el Título de
Ingeniero de Sistemas y Cómputo

Presentado por

Aguirre Ruiz, Ysaac Alcides

Lima – Perú

Octubre - 2017

RESUMEN

La presente Tesis de Pregrado consiste en el desarrollo de un Sistema de Gestión de Ventas de Lotes para la empresa Yar Inversiones SAC con el cual podremos optimizar la atención a nuestros clientes a través de vendedores en diferentes casetas con información en tiempo real en múltiples ciudades del país. Como parte de este proceso detallamos la problemática de obtener la información en tiempo real de la disposición de lotes para venta, reserva y separación y los problemas que se ocasionan como la duplicidad de venta y errores humanos debido al proceso manual y no tener la información constantemente actualizada, debemos hacer la optimización de procesos y una aplicación en web fácil de usar, amigable e intuitiva que solucione estos problemas.

Usando la Metodología Scrum la cual fue evaluada entre otras metodologías, la adaptamos para nuestro desarrollo y empleando herramientas de software; ahondaremos sobre la forma como integrar esta solución extrayendo los datos de nuestras aplicaciones antiguas y emplearlas para nuestra solución. Finalmente mostraremos como va a quedar parte del desarrollo del aplicativo y mostraremos las pantallas de menús y submenús propuestos como solución de nuestro sistema. Podemos concluir que el sistema de Gestión de Venta de Lotes permitirá a la organización, automatizar el proceso de reserva y venta de lotes, disminuyendo el tiempo de atención y teniendo visibilidad en línea toda la información generada mediante reportes implementados en el mismo aplicativo dando solución a los problemas expuestos.

Palabras Claves: Gestión Inmobiliaria, Sistema de Ventas, Venta de Lotes de Vivienda.

ABSTRACT

The present Undergraduate Thesis consists of the development of a Management System of Sales of Lots for the company Yar Inversiones SAC with which we will be able to optimize the attention to our clients through sellers in different booths with information in real time in multiple cities of the country. As part of this process we detail the problem of obtaining the real time information of the layout of lots for sale, reservation and separation and the problems that are caused such as duplication of sale and human errors due to the manual process and not having the information constantly updated, we must do the optimization of processes and an easy-to-use, friendly and intuitive web application that solves these problems.

Using the Scrum Methodology which was evaluated among other methodologies, we adapted it for our development and using software tools; we will delve into how to integrate this solution by extracting data from our old applications and using them for our solution. Finally we will show how it will be part of the development of the application and we will show the menus and submenus screens proposed as solution of our system. We can conclude that the Lots Sale Management system will allow the organization to automate the process of booking and selling lots, reducing the time of attention and having online visibility all the information generated through reports implemented in the same application giving solution to the problems exposed.

Key Words: Real Estate Management, Sales System, Sale of Housing Lots.