



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega

**UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS, CÓMPUTO Y
TELECOMUNICACIONES
CARRERA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS Y
CÓMPUTO**



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA
DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA MEJORAR LA
VENTA DE PRODUCTOS DE UNA EMPRESA RETAIL
COMERCIALIZADORA DE ACABADOS IMPORTADOS
LIMA-PERÚ 2022**

Para optar el Título Profesional de

Ingeniero de Sistemas y Cómputo

Autor:

Bachiller Cruzado Vallejos, Richar Josuee

Asesor:

Mg. Ing. Díaz Flores, Paul Alberto

Lima - Perú

2023

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA MEJORAR LA VENTA DE PRODUCTOS DE UNA EMPRESA RETAIL COMERCIALIZADORA DE ACABADOS IMPORTADOS LIMA-PERÚ 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%

INDICE DE SIMILITUD

25%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

6%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	5%
2	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	4%
3	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	4%
4	repositorio.untels.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	2%
6	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repository.ucc.edu.co Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	1%

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

La empresa retail bajo estudio, está dedicada y especializada en la venta de productos de acabados importados, actualmente posee tiendas o puntos de servicio en donde ofrecen sus productos a los usuarios finales. Debido a que sólo poseían un canal de venta, a través de las tiendas, la gerencia comercial en conjunto con el área de ventas propone la iniciativa de poder ofrecer sus productos en un canal online para poder llegar a más clientes de distintas partes del país.

Fue entonces que surgieron nuevas necesidades por parte de la empresa, las cuales no eran cubiertas en ese momento; es así que éstas áreas desarrollaron un plan estratégico donde se ejecutara la implementación de un sistema de comercio electrónico basado en la suite de SAP llamado SAP Hybris Commerce (hoy llamado SAP Commerce) y de esa manera mejorar la atención de sus clientes a través de un proceso de compra que pueda contar con un nuevo canal que sea eficiente, ágil e innovador para vender sus productos.

Palabras clave: sistema, SAP Hybris, ecommerce, omnicanal, transformación digital, venta, atención al cliente.

ABSTRACT

The retail company under study, dedicated and specialized in the sale of construction finishes products, currently has stores or service points where they offer their products to end users. Because they only owned one sales channel, through the stores, the commercial management in conjunction with the sales area propose the initiative of being able to offer their products in an online channel in order to reach more customers from different parts of the country.

It was then that new needs arose from the company, which were not covered at the time; it is so these areas developed a strategic plan where there was executed the implementation of a system of electronic commerce based on the suite of SAP called SAP Hybris Commerce (today called SAP Commerce) and in this way improve the attention of its customers through a purchasing process that can count on a new channel that is efficient, agile and innovative to sell its products.

Keywords: system, SAP Hybris, ecommerce, omnichannel, digital transformation, sale, customer support.