

Conclusiones

El éxito o fracaso de muchas empresas, se ha debido al desempeño de su fuerza de ventas, pues esta actividad es la que representa la raíz que mantiene en pie un negocio. De hecho, incluso las organizaciones que no persiguen fines de lucro, como la cruz roja y algunas escuelas, cuentan con un equipo de ventas, aunque reciba otro nombre, que se encarga de conseguir donativos, de colocar matrículas, o simplemente de vender la idea que se desea transmitir.

Partimos de un problema de fuerza de ventas en los que el levantamiento de ventas en campo no estaba estandarizado ni se tenían en tiempo real, así como la consulta de información de los mismos en un tiempo mayor con pérdida de la confianza del cliente.

De la presente tesis se concluye el haber obtenido satisfactoriamente los requerimientos del cliente que se planteo en la problemática de la fuerza de ventas farmacéutica; por lo que se logro crear una aplicación en términos de:

- Calidad, porque satisface los requerimientos del usuario.
- Economía, porque utiliza los recursos propios que permitieron maximizar óptimamente las cuestiones económicas.
- Versatilidad en la aplicación, que le permite trabajar sin mayores problemas con otras aplicaciones.
- Multiplataforma, porque corre en los diversas plataformas de la fuerza de ventas.

Este sistema permite encontrar y recuperar información vital de forma rápida y sencilla. Organizar el tiempo y minimizar las tareas administrativas o de búsqueda, hecho que puede disminuir la efectividad del mejor vendedor.

También, proporciona acceso al análisis y comprensión de la situación de cualquier operación, teniendo siempre a la vista el objetivo y el camino óptimo para alcanzarlo. Las ofertas y los pedidos pueden ser fácilmente creados y guardados para su rápida recuperación.

Además ayuda a la empresa a aumentar rápidamente los ingresos, por su capacidad para orientar hacia donde está el negocio en el momento oportuno.

Permite realizar el seguimiento desde el inicio hasta el final del proceso de venta, construyendo un análisis de previsiones en tiempo real. Se tiene acceso al histórico de compras de cada cuenta y se puede saber lo que compraron y cuándo lo compraron. Esta información dará perfiles y hábitos de compra de los clientes, que permitirán afinar el valor de cada cliente, maximizando los recursos a atribuir en cada operación. Adicionalmente, se tiene la posibilidad de proponer las mejores condiciones sin demoras a los clientes más fieles.

Una vez elaborado el análisis y el diseño del sistema a través de los casos de uso, diagrama de clases, diagrama de actividades y diagrama de secuencia, la adecuada selección de la arquitectura en la que se basó la implementación permite tener una visión de cómo se integran los componentes desarrollados para alcanzar la funcionalidad requerida por el sistema. Entregando un sistema en el que se puede llevar la historia de archivo de la documentación de un proyecto partiendo de la solicitud de envío, el registro de su contenido hasta la entrega y almacenamiento dentro del archivo general.

La utilización de herramientas de software libre, permite reducir costos en la implantación y la puesta en funcionamiento del sistema desarrollado, esto cumpliendo con uno de los requerimientos indicados de utilizar las herramientas disponibles y reducir al mínimo el costo del desarrollo.

A partir de los resultados obtenidos durante el desarrollo e implantación del sistema de automatización de fuerza de ventas, se llega a lo siguiente:

En la actualidad, debido a que los costos de ventas son elevados, y la automatización y dependencia de la tecnología es cada vez mayor, podemos ver un incremento en las ventas a través del teléfono por medio de correo, y en los últimos años tomando cada vez más fuerza por medio del Internet. De esta manera, las empresas pueden realizar las ventas en equipo sin necesidad de salir de la oficina y con costos mucho menores a los de vender en forma personal.

La experiencia adquirida en el ámbito profesional nos permite valorar la calidad de la educación que brinda la universidad, desde el aspecto humanístico hasta el técnico.