



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA  
DEL LITORAL**  
**Facultad de Ingeniería en Electricidad y  
Computación**



**Tema:**

**Desarrollo de aplicaciones Web con Asp.net.**

**Integrantes:**

Karolina Isabel Ruiz García<sup>1</sup>

Jairo Humberto Ramírez Gutiérrez<sup>2</sup>

Bolívar Daniel Villón Rodríguez<sup>3</sup>

Ing. Carlos Martín<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Licenciada en Sistemas de información 2005.

<sup>2</sup>Licenciado en Sistemas de información 2005.

<sup>3</sup>Licenciado en Sistemas de información 2005.

<sup>4</sup>Director de Tópico, Título de Pregrado: Ingeniero Eléctrico en Computación, ESPOL, Enero 1990. Título de Postgrado: Magister en Sistemas de Información Gerencial, ESPOL, Enero 2000. Profesor de la ESPOL desde: Mayo 1995

## RESUMEN

**CALBAQ S.A.** es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos de consumo masivo no solo en el mercado ecuatoriano sino también en Panamá, Colombia, Perú, Curazao y Guatemala desde el año actual.

Con el estudio constante de nuestro departamento de comercialización determinamos que era necesario ofrecer a nuestros clientes un método rápido, formal y efectivo de compras en línea, más aún si nuestras ventas se proyectaban internacionalmente como ya esta sucediendo.

Hasta ahora nuestros pedidos son receptados por vía telefónica, fax y correo electrónico. La propuesta se basa en ofrecer a todos nuestros clientes la comodidad y seguridad de hacer sus pedidos en cualquier momento y escoger la fecha que este debe ser atendido. De esta forma el cliente decide los productos que desea adquirir y con ello las probabilidades de errores por cambio de producto se reducen en un 90%, los mismos que se daban con el llenado de la hoja de formatos para pedidos.

El servicio que ofrecemos es desarrollado después de investigar en el mercado nacional e internacional las tendencias en tecnología y servicios en el web. El diseño que tendrá nuestra página esta basada en gustos y necesidades de nuestros clientes.

Con la implementación del servicio “**Orders on time**” , CALBAQ S.A. espera:

- Controlar la rotación de inventario para despachar los pedidos de los clientes en su fecha de atención.

- Aumentar los pedidos de los clientes.
- Ofrecer a sus clientes servicios de amplia tecnología.
- Mejorar la rotación de inventario de los clientes.
- Bajar los costos de comercialización en pedidos a partir del 1er año de implementación del servicio.
- Llevar estadística de pedidos por cliente, regiones, países.
- Disminuir el porcentaje de errores en los pedidos.

## **INTRODUCCIÓN**

**CALBAQ S.A.** es una empresa de capital 100% ecuatoriano, dedicada a la fabricación y comercialización de productos para la limpieza del hogar y cuidado personal, con treinta años de experiencia en el mercado local. Comercializamos también productos importados, de los cuales somos representantes exclusivos para el Ecuador.

En **CALBAQ S.A.** nos encontramos en la constante búsqueda del desarrollo de nuevos productos dentro de las categorías que manejamos. Desarrollamos productos de limpieza para el hogar, importando materia prima de alta calidad para su fabricación. Un ejemplo claro es la línea Tip's, que ha conquistado el mercado ecuatoriano, siendo líder absoluto su producto: Tip's pastilla ambiental. También desarrollamos productos dedicados al cuidado personal como Shantal (cuidado femenino).

Desde aproximadamente 10 años **CALBAQ S.A.** importa, como representante exclusivo para el Ecuador, líneas de cuidado personal y limpieza para el hogar de reconocido prestigio y calidad a nivel internacional como: Clorox, Bon Bril, Xtra, 1-2-3, Kiwi, Plusbelle, Playtex, Wet Ones, Banana Boat y Wrigley's, perteneciendo esta última a la categoría de golosinas.

**CALBAQ. S.A.** desde el año 2004 es un empresa certificada ISO:9001-2000, certificación que nos mantiene comprometidos con la calidad a través del mejoramiento continuo de nuestros productos y nuestros procesos, los que están orientados a satisfacer las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Nuestros productos se comercializan a nivel nacional en todos los rincones del país.



Actualmente contamos con un web site que les permite a nuestros clientes conocernos como empresa así como estar al día en las promociones que ponemos constantemente.

## **CONTENIDO**

### **1. Necesidades**

Luego de haber realizado la recopilación de información en las diferentes empresas de servicios y entrevistado a diferentes grupos de personas hemos llegado a enumerar las siguientes necesidades

## 1.1. Necesidades de Clientes

Las necesidades que todo cliente suele tener a diario son las siguientes:

- Controlar la rotación de su inventario
- Bajar los costos de comercialización.
- Llevar estadística de pedidos por fecha, vendedor, tiempo de atención.
- Disminuir el porcentaje de errores en los pedidos.

## 1.2. Necesidades de la empresa

Las necesidades que la empresa son varias, pero a nivel del proyecto presentado se resumen en:

- ✓ Aumentar las ventajas competitiva respecto a otras empresas
- ✓ Brindar a los clientes formas innovadoras y seguras de realizar sus transacciones.

## 2. Solución y Beneficios

### 2.1 Solución

El nuevo servicio con que contará nuestro sitio web [www.calbaq.com](http://www.calbaq.com) lo denominaremos “**ORDERS ON TIME**”, a través del cual nuestra compañía, que vende al por mayor productos en el mercado nacional, pueda receptor directamente los pedidos hechos por sus clientes a través del Web para que éstos sean despachados tan pronto como se reciba la solicitud y/o lo indique la fecha de entrega.

## 2.2. Beneficios.

- Ofrecer un sitio web a disposición de nuestros clientes calificados con nuestro servicio **“ORDERS ON TIME”**.
- Permitir a nuestra fuerza de ventas contar con un medio seguro y ágil para la generación y despacho de pedidos que ofrecen a su cartera de clientes.
- Agilizar el proceso de recepción y despacho de pedidos.
- Ofrecer un moderno y funcional acceso de comercio para nuestros clientes.
- Establecer procesos automatizados para el mantenimiento de inventarios y catálogos de productos.

### Características del Servicio **“ORDERS ON TIME”**

- Acceso desde el Internet a través de nuestro portal [www.calbaq.com](http://www.calbaq.com) para cada uno de nuestros clientes externos e internos que califiquen al servicio.
- Un software de interfase para bajar y subir los pedidos del servidor WAN al LAN.
- Un sitio virtual que incluye información de la compañía y contactos principales.
- Un catálogo de productos de la compañía ágil y dinámico.
- Ingresos totalmente seguros y garantizados (registro de usuarios) a través de nuestro portal.
- Una interfase para el seguimiento del estado de los pedidos.
- Notificación de promociones y novedades.
- Valoración del negocio (estadísticas, productos más solicitados, entre otros)

### **3. Seguridad.**

Los clientes que lo utilicen solo tendrán que registrarse y obtener la calificación como “cliente calificado”; si este fuera el caso, determinar especificaciones para la configuración personal de la empresa, y posteriormente quedará bajo la responsabilidad del cliente, la actualización y mantenimiento de sus datos. Par el caso de la fuerza de ventas, solo se le asignará su calificación como tal.

No todos los cybernautas podrán acceder a nuestro servicio de pedidos en línea. Esto es un beneficio con que cuentan solo los clientes que son calificados y aprobados por la empresa, teniendo para su acceso un usuario y una clave.

### **CONCLUSIONES**

Las empresas, frente a los constantes avances tecnológicos, como el “Internet”, ve la oportunidad de cubrir la necesidad de tener una comunicación más rápida y directa con los clientes, ofreciéndoles servicios mucho mas rápido y eficaces. El presente proyecto ha sido desarrollado con el propósito de suplir estas necesidades, a todos los clientes de nuestra empresa.

En el desarrollo del proyecto “Orders on time”, nuestro propósito es cumplir con todas las expectativas planteadas a lo largo de este documento, por lo que en el siguiente material encontrará todas las pautas necesarias para la comprensión del este.

## OBJETIVOS GENERALES

- ✓ Crear el servicio y publicarlo en nuestro sitio web de modo que le permita a cualquiera de nuestros clientes poder realizar su pedidos o consultar su estado.
- ✓ Acrecentar en **CALBAQ S.A.** ventajas competitivas en el mercado.
- ✓ Poder lograr que nuestro sitio web y nuestro servicio se convierta en la herramienta mas usada para realizar los pedidos a la empresa, de modo de dejar de utilizar los medios convencionales de comunicación.

## **REFERENCIAS**

### **a) Documentación sobre el Análisis, Diseño e Implementación de un sitio Web para pedidos en línea**

1. <http://www.elrosado.com>
2. <http://www.tia.com.ec>
4. <http://ww.colgate.com>
5. <http://www.sapolio.com>

---

Ing. Carlos Martin, M.S.I.G

**Director de Tesis**

## **SUMMARY**

CALBAQ S.A. is a company dedicated to the manufacture and commercialization of massive consumption products in the Ecuadorian market but also in Panama, Colombia, Peru, Curazao and Guatemala from the present year.

With the constant study of our department of commercialization, we determined that it was necessary to offer to our clients a fast method, formal and effective of purchases on line, still more if our sales projected internationally like already this happening.

Until now, our orders are taken by telephone, fax and e-mail. The proposal is based on offering to all our clients the comfort and security to make their orders. This means that our clients can do their orders at anytime and they can choose the date that this must be taken care of. Of this form the client decides the products what wishes to acquire and with it the probabilities of errors by product change are reduced in a 90%.

The service that we offer is developed after investigating in the national and international market the tendencies in technology and services in the Web. The design of our web site will be in necessities of our clients.

With the implementation of the service "Orders on Time", CALBAQ S.A. hopes:

- To control the rotation of inventory to dispatch the orders of the clients in their date of attention.
- To increase the orders of the clients.
- To offer to their clients services of ample technology.

- To improve the rotation of inventory of the clients.
- To lower to the costs of commercialization in orders from first year of implementation of the service.
- To take statistic of orders by client, regions, countries.
- To diminish the percentage of errors in the orders.