



UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE INGENIERÍA, ARQUITECTURA Y URBANISMO

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE
SISTEMAS**

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE
SISTEMAS**

**“DESARROLLO DE UN SISTEMA DE PROYECCIONES DE VENTAS CON
MINERÍA DE DATOS PARA EL APOYO EN LA TOMA DE DECISIONES EN
BOTICAS ARCANGEL DE LA CIUDAD DE CHICLAYO”**

AUTOR:

⇒ **BACH. Mejía Segura Moises Humberto**

ASESOR:

ING. Julio Enrique Quispe Tuesta

PIMENTEL, FEBRERO DEL 2015



RESUMEN

Tratar de encontrar patrones, tendencias y anomalías es uno de los grandes retos de vida moderna. La minería de datos es un conjunto de herramientas y técnicas que por medio de la identificación de patrones extrae información de las bases de datos con la finalidad de generar conocimiento. Este proyecto de Investigación se pretende desarrollar un modelo de proyecciones de ventas con minería de datos para el apoyo en la toma de decisiones.

El desarrollo de un modelo de proyecciones de ventas con minería de datos permitirá apoyar la toma de decisiones en la empresa, permitiendo al nivel gerencial obtener la información en el momento oportuno.

Para poder llevar a cabo el desarrollo de esta investigación, se determinó que era necesaria la aplicación de tres metodologías: desarrollo del proceso de construcción del Datamart, utilizando el enfoque empleado por Ralph Kimball; desarrollo del proceso de Modelos de Proyecciones, empleando aquí la Metodología CRISP-DM y su perspectiva para el diseño del modelo de Minería de Datos y desarrollo de una aplicación web para usuario final, Metodología Ágil XP cuya óptica permitirá el desarrollo de la aplicación web.

ABSTRACT

Treat to find patterns, trends and anomalies is one of the big challenges of modern life. The data mining is a set of tools and technologies that by means of the identification of patterns extracts information of the databases with the purpose of generating knowledge. This research project aims to develop a model of sales projections with data mining to support in decision-making.

The development of a model of sales projections with data mining will support decision making in the business, allowing the management level get the information at the right moment.

To be able to carry out the development of this investigation, one determined that was necessary the application of three methodologies: development of the process of construction of the DataMart, using the approach used by Ralph Kimball; Development of the Projection model process, using the Methodology CRISP-DM and his perspective for the design of the model of Data mining and development of a web application for final user, Methodology Agile XP whose optics will allow the development of the web application.