# Análisis del Caso

El proyecto involucra el desarrollo e implementación de una tienda en línea de componentes de PC, con funcionalidades adicionales como un sistema de compatibilidad de componentes, un foro y un chatbot de inteligencia artificial. El análisis se estructura en los siguientes puntos:

# 1. Identificación del Caso

El objetivo del proyecto es cubrir la creciente demanda en el mercado de componentes de PC, ofreciendo un servicio integral que facilite a los usuarios la compra y configuración de hardware compatible, especialmente en el contexto del crecimiento de comunidades interesadas en la tecnología y el gaming.

# 2. Alcances del Proyecto

* **Tienda de componentes de PC**: Venta de productos físicos como procesadores, tarjetas gráficas, placas madre, etc.
* **Compatibilidad de componentes**: Un sistema que ayuda a los usuarios a verificar la compatibilidad entre diferentes piezas.
* **Foro en línea**: Espacio de discusión para resolver dudas sobre ensamblaje y configuración.
* **Chatbot de inteligencia artificial**: Orientado a ofrecer recomendaciones de compra, guías de ensamblaje y atención a consultas frecuentes.

# 3. Análisis de Costos

**Inversión Inicial**

Se identificaron las siguientes áreas de inversión:

1. **Stock Inicial de Productos**
   * Procesadores, tarjetas gráficas, placas madre, memorias RAM, discos duros SSD, fuentes de poder y gabinetes.
   * **Costo Total:** 6,890,000 CLP.
2. **Recursos Humanos**
   * Roles: Encargado de Comparación de Productos, Encargado de la Tienda, Encargado del Foro y un especialista en el Chatbot de IA.
   * **Honorarios:** 500,000 CLP mensuales por persona (basado en promedio de mercado).
   * **Duración:** 5 meses (agosto a diciembre).
   * **Costo Total:** 10,000,000 CLP (4 roles x 500,000 CLP x 5 meses).
3. **Infraestructura**
   * Uso de equipos existentes y software gratuito, evitando licencias adicionales (ej. Visual Studio, Ollama).
4. **Marketing Digital**
   * Campañas en redes sociales y posicionamiento SEO estimadas en **500,000 CLP mensuales**.
   * **Costo Total:** 2,500,000 CLP (5 meses).

**Total de Inversiones Iniciales**

* **Costo Total Estimado:** **19,390,000 CLP**  
  (Stock: 6,890,000 CLP + Recursos Humanos: 10,000,000 CLP + Marketing: 2,500,000 CLP).

# 4. Retorno de Inversión (ROI)

**Modelo de Ingresos**

1. **Ventas de componentes**:
   * Precio promedio por venta: 300,000 CLP.
   * Ventas estimadas: 100 unidades mensuales.
   * **Ingresos estimados:** 30,000,000 CLP mensuales.
2. **Servicios Adicionales**:
   * Acceso Premium al sistema de compatibilidad: **1,000 CLP por consulta** (20 consultas diarias estimadas).
   * **Ingresos mensuales:** 600,000 CLP.
3. **Publicidad**:
   * Espacios publicitarios en el foro y sitio web: **500,000 CLP mensuales**.

**Ingresos Totales (5 meses)**

* Ventas: 150,000,000 CLP.
* Servicios: 3,000,000 CLP.
* Publicidad: 2,500,000 CLP.
* **Ingresos Totales:** **155,500,000 CLP**.

**ROI**

* Inversiones: 19,390,000 CLP.
* Beneficio Neto: 155,500,000 - 19,390,000 = **136,110,000 CLP**.

# 5. Fortalezas y Oportunidades

* **Fortalezas**:
  + Enfoque integral en compatibilidad y comunidad.
  + Uso de software gratuito para reducir costos.
  + Diversificación de ingresos (productos, servicios, publicidad).
* **Oportunidades**:
  + Crecimiento del mercado de PC en Chile.
  + Incremento en el interés por la tecnología y el gaming.
  + Escalabilidad del modelo hacia nuevos mercados.

# 6. Riesgos y Estrategias

**Riesgos Identificados:**

* Baja demanda inicial.
* Competencia en el mercado de hardware.
* Dependencia del marketing para atraer tráfico.

**Estrategias de Mitigación:**

1. **Promociones iniciales** para atraer clientes.
2. Enfoque en **SEO y redes sociales** para incrementar visibilidad.
3. Mantener costos fijos bajos mediante el uso de software y equipos existentes.

# 7. Conclusión

El proyecto presenta un alto potencial de retorno financiero, con un margen de beneficio proyectado significativo. La inversión inicial es razonable considerando los ingresos esperados. Se recomienda avanzar con una implementación gradual, centrada en captar un nicho específico de clientes interesados en el armado de PCs y componentes personalizados.