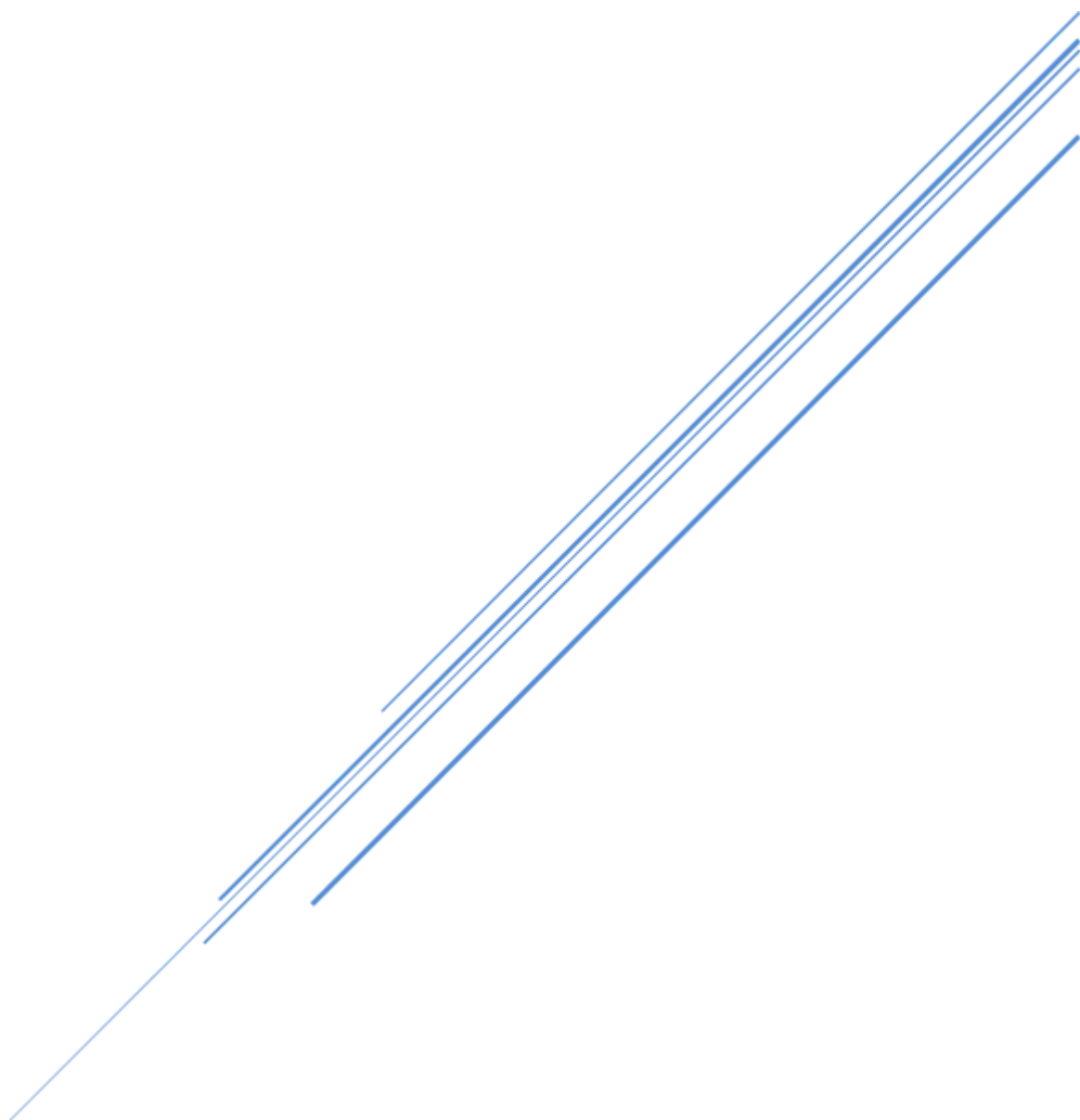


REQUERIMIENTOS CLIENTE PAGINA WEB

Página web de venta de videojuegos, consolas, periféricos



Alex Samos Muñoz

ÍNDICE

1. Descripción y requisitos del proyecto.....	2
Filosofía:.....	2
Valores de la Empresa:.....	2
2. Requisitos del cliente:.....	2
3. Logo de la web:.....	3
4. Organización de las secciones:.....	3
4.1. Barra de Menú Principal:.....	4
4.2. Página Principal:.....	4
a. Novedades: Aquí mostraremos los productos más recientes para mantener a los usuarios al tanto de nuestras últimas adiciones.....	4
b. Ofertas: Resaltaremos las promociones y descuentos actuales para atraer a aquellos que buscan ofertas especiales.....	4
c. Tendencias: Presentaremos los productos más populares y de moda para mantener a nuestros usuarios actualizados sobre lo que está en demanda...	4
4.3. Páginas de Categorías:.....	4
a. Tarjetas Independientes: Cada artículo tendrá su propia tarjeta independiente. Esto permitirá a los usuarios obtener una vista rápida y clara de cada producto.....	5
b. Columnas y Filas: Los productos se agruparán en filas y columnas, lo que facilitará la navegación y la comparación de productos.....	5
4.4. Filtros por Categorías:.....	5
5. Paleta de colores:.....	5

1. Descripción y requisitos del proyecto

Este proyecto consiste en la creación de una página web para un cliente con la temática tienda online. Para ello, recopilaremos información sobre la empresa, su competencia, la estimación del tiempo, y todo lo relacionado con el diseño y desarrollo de la página web

Es una empresa con experiencia en el sector con ganas de modernizarse y abrir la posibilidad de llegar a más clientes.

Filosofía:

- 1. Pasión por el Gaming:** Compartimos una profunda pasión por los videojuegos y comprendemos el impacto positivo que pueden tener en la vida de las personas. Creemos que el gaming es una forma de entretenimiento que une a las personas y fomenta la diversión y la creatividad.
- 2. Excelencia en el Servicio al Cliente:** Estamos dedicados a brindar un servicio personalizado, asesoramiento experto y soluciones eficaces para las necesidades de nuestros clientes.
- 3. Integridad y Ética:** Valoramos la integridad y la ética en todos nuestros tratos comerciales. Operamos con transparencia, honestidad y responsabilidad en todas nuestras interacciones, desde el trato con los proveedores hasta el servicio al cliente.

Valores de la Empresa:

- 1. Innovación Constante:** Abrazamos la innovación y la evolución tecnológica para mantenernos a la vanguardia de la industria y ofrecer a nuestros clientes productos y servicios de última generación.
- 2. Responsabilidad Ambiental:** Nos comprometemos a minimizar nuestro impacto ambiental y a adoptar prácticas sostenibles en todas las áreas de nuestra operación.

2. Requisitos del cliente:

El cliente tiene una empresa de venta de videojuegos, consolas y periféricos y le gustaría tener una página web en la que la gente también pueda comprar online.

Lo que busca el cliente con la página es vender los productos que tiene en la tienda y llegar a un público joven y también a un público más adulto que no siempre tiene

tiempo de ir a una tienda y prefieren hacerlo desde su casa, además de eso le gustaría que a lo largo de este año las ventas online a través de la web alcancen el 10% de las ventas totales lo que quiere mostrar en su página es:

- ❖ Ofertas
- ❖ Tendencias
- ❖ Venta de consolas (Play, Xbox, Switch, Ordenadores)
- ❖ Videojuegos para estas plataformas
- ❖ Periféricos

El cliente además quiere que cada producto vaya acompañado de una imagen y el precio, junto con una funcionalidad que permite añadir cada producto al carro de compras.

3. Logo de la web:

Otro aspecto que se habló fue que no tenía ningún logo preparado, así que ha pedido que le diseñemos alguno. Se le propuso una serie de ideas de logos:

- ❖ Uno que estuviese formado por el nombre de la empresa en algún estilo de letra llamativo
- ❖ Una imagen sin texto
- ❖ Un logo con el nombre de la empresa web y una imagen relacionada con la temática, una consola, mando, etc.

El cliente decidió que le gustaría más un logo compuesto de una imagen junto con el nombre de la empresa ya que le parecía más profesional, así que se preparara un boceto y se le presentara en otra reunión

4. Organización de las secciones:

La organización de las secciones para la página web es un aspecto esencial para asegurarnos de que los usuarios puedan navegar de manera intuitiva y encontrar los productos que desean de forma sencilla. Tras una discusión con el cliente, hemos llegado a un acuerdo sobre cómo estructurar las secciones y presentar los productos de manera efectiva.

4.1. Barra de Menú Principal:

Para facilitar la navegación del usuario, implementaremos una barra de menú en la parte superior de la página. Cada elemento de esta barra de menú representará una de las distintas secciones de la página. Esto permitirá a los usuarios acceder rápidamente a la parte de la web que les interese.

4.2. Página Principal:

La página principal será la puerta de entrada a nuestra web y tendrá varias zonas destacadas, como:

a. Novedades: Aquí mostraremos los productos más recientes para mantener a los usuarios al tanto de nuestras últimas adiciones.

b. Ofertas: Resaltaremos las promociones y descuentos actuales para atraer a aquellos que buscan ofertas especiales.

c. Tendencias: Presentaremos los productos más populares y de moda para mantener a nuestros usuarios actualizados sobre lo que está en demanda.

4.3. Páginas de Categorías:

Cada sección de la barra de menú principal llevará a páginas dedicadas a categorías específicas de productos. Para facilitar la búsqueda, en estas páginas organizaremos los productos de la siguiente manera:

a. Tarjetas Independientes: Cada artículo tendrá su propia tarjeta independiente. Esto permitirá a los usuarios obtener una vista rápida y clara de cada producto.

b. Columnas y Filas: Los productos se agruparán en filas y columnas, lo que facilitará la navegación y la comparación de productos.

4.4. Filtros por Categorías:

En cada página de categoría, implementaremos filtros por categorías que permitirán a los usuarios refinar su búsqueda de productos según sus preferencias específicas. Esto garantiza una experiencia de compra más personalizada y eficiente.

5. Paleta de colores:

En cuanto a los colores de la web, no lo tenía claro, así que le propusieron una serie de paletas que podrían quedar bien para ese tipo de web:

- ❖ Una de estas paletas era una que tuviera colores oscuros pero la rechazó porque le gustaría tener una página con colores más vivos.
- ❖ Otra opción fue una paleta que contase con colores azules, morado y un rojo para destacar las cosas más importantes como logo y call to actions de la página.

Al final se decidió por una paleta de colores que contenga colores azules, ya que le gustó que este color representa confianza y profesionalismo. Se hará una prueba usando una paleta con ese estilo y se le presentará para que decida si le gusta o si hay que cambiar algún color.

Más adelante se hará otra reunión para poder aclarar algunas cosas más, como podría ser la tipografía del sitio.