**Planteamiento del problema**

La joyería Kogi que está ubicada en Bosa centro, Calle 65 sur con 80; vende sus productos (Joyas personalizadas en diferentes metales como oro, cobre y plata) al por mayor agendada una cita para que cumplan con las especificaciones. Teniendo en cuenta la formalidad que usa para aplicarlo a la venta al detal sería muy complejo, puesto que los usuarios no saben cómo adquirir los productos de la joyería de otra manera que no sea física, pues existen muchos métodos para el conocimiento del catálogo de los productos. Y, se desea aplicar un método que aún le permite vender al por mayor a otras tiendas del país y de la misma forma a su consumidor final

La joyería Kogi que está ubicada en Bosa centro, Calle 65 sur con 80; vende sus productos (Joyas personalizadas en diferentes metales como oro, cobre y plata) al por mayor, se agendada una cita para que cumplan con las especificaciones. Teniendo en cuenta la formalidad que usa para aplicarlo a la venta al detal sería muy complejo, puesto que los usuarios no saben cómo adquirir los productos de la joyería de otra manera que no sea física, pues existen muchos métodos para el conocimiento del catálogo de los productos. Y, se desea aplicar un método que aún le permite vender al por mayor a otras tiendas del país y de la misma forma a su consumidor final

La joyería Joyas Kogi que está ubicada en Bosa centro, Calle 65 sur con 80; vende sus productos (Joyas personalizadas en diferentes metales como oro, cobre y plata) al por mayor, y el proceso que se sigue es agendar una cita con el comerciante al por mayor para acordar con éste el tipo de joya que se desea y las características de esta, se debe agendar una segunda cita para la verificación de que cumplan con las especificaciones dadas para la realización de la joya, luego el realizar el producto con la retroalimentación del comprador y por último se realiza la entrega de este.

Se desea implementar el tipo de venta al detal en la empresa de joyas Kogi sin embargo también se desea mantener y conservar la venta de los productos al por mayor, teniendo en cuenta la formalidad que usa en el proceso sería muy complicado y tedioso aplicarlo a la venta de las joyas con los usuarios de compra al detal dado los pasos que se tienen que seguir en este y no saben cómo adquirir los productos de la joyería de otra manera que no sea física, pues no existen muchos métodos para el conocimiento del catálogo de los productos de la empresa.