

SELL WELL

Herrera Piñeres Luis Alejandro 2018406

Leitón Corso Andrés Felipe 2018406

Zabala Bonilla Nicolás Enrique 2018406

Llano Acosta Juan Carlos 2018406

Página web que tiene el servicio de promocionar y vender sus productos

Omar Oswaldo Zambrano Instructor SENA

Colombia Viva I.E.D SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

**CENTRO DE DISEÑO Y METRODOLOGIA
TECNICO EN PROGRAMACION DE SOFTWARE
BOGOTA D.C**

2021

Los autores son los únicos responsables ante el servicio nacional de aprendizaje SENA, y ante el lector, de la veracidad y honestidad del contenido de su trabajo, comprometiéndose a ceder al SENA los derechos patrimoniales de autor (reproducción, comunicación y difusión pública, transformación, inclusión en bases de datos o sitios web y distribución) del material publicado. El SENA no se responsabiliza de los conceptos emitidos en los textos publicados, cuya responsabilidad será en su totalidad del autor.

| | | |
|------|---|----|
| 1 | CONTENIDO | |
| 2 | Portada | 3 |
| 3 | Página de advertencia | 4 |
| 4 | Tabla de contenido | 5 |
| 5 | Introducción | 5 |
| 6 | Planteamiento del problema | 5 |
| 6.1 | Situación problema | 5 |
| 6.2 | Relación propia con el problema | 5 |
| 6.3 | Elementos del problema | 6 |
| 7 | Sistematización del problema (preguntas orientadoras) | 6 |
| 8 | Justificación | 6 |
| 9 | Objetivos | 7 |
| 9.1 | Objetivo general | 7 |
| 9.2 | Objetivos específicos | 7 |
| 10 | Delimitación de la propuesta | 7 |
| 11 | Procedimiento (descripción detallada de funcionamiento) | 7 |
| 12 | Alcances y limitaciones | 7 |
| 13 | Estudio de viabilidad | 8 |
| 14 | Marco de referencia | 8 |
| 14.1 | Antecedentes | 8 |
| 14.2 | Preguntas para futuras investigaciones | 8 |
| 15 | Marco Teórico | 8 |
| - | Componentes | 8 |
| 16 | Estado del arte | 9 |
| 17 | Cronograma | 9 |
| 18 | Modelo de negocio | 10 |
| 18.1 | Propuesta de valor | 11 |
| 18.2 | Relación con los clientes | 11 |
| 18.3 | Canales de distribución | 11 |
| 18.4 | Actividades clave | 11 |
| 18.5 | Recursos clave | 11 |
| 18.6 | Segmentos de clientes | 11 |

| | | |
|--------|----------------------|----|
| 18.7 | Estructura de costos | 11 |
| 18.8 | Fuentes de ingresos | 11 |
| 19 | Referencias | 12 |
| 20 | Anexos | 12 |
| 20.1.1 | ANEXO 1 | 13 |

INTRODUCCIÓN

Somos aprendices Sena y nuestra idea es promocionar y vender sus productos de los negocios a través de una página web para que ellos generen más ganancia y no decaiga su negocio y que tenga en cuenta el internet para promocionarse esta idea surgió porque un compañero pensó que los negocios estaban decayendo en este tiempo y nos gustó la idea y investigamos si había algún negocio como el nuestro donde no encontramos ninguno y nos propusimos a mejorar el entorno donde vivimos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este apartado nace nuestro proyecto donde también respondemos los siguientes aspectos:

SITUACIÓN DEL PROBLEMA

Nosotros pensamos que el año pasado muchos negocios fueron afectados por la pandemia por el tema del covid19 donde también se veía afectado nuestro sector y hubo aumento de precios a muchas cosas necesarias para el subsistir un ejemplo la comida y eso afectó al todo el sector y nosotros principalmente

RELACIÓN PROPIA CON EL PROBLEMA

Nuestro proyecto surgió gracias a la problemática que hubo con el covid19, esto afectó a muchas personas en el ámbito laboral, personal y económico lo que afectó a toda la zona geográfica y fue por un periodo de tiempo de más de 6 meses para que bajara un poco la afectación pues como lo vivimos mal porque hubo un tiempo donde directamente no se podía comprar algunas cosas de aseo muy importantes y algunos productos de comida no se encontraban

ELEMENTOS DEL PROBLEMA

DESEMPLEO, CRISIS ECONÓMICA PARA NEGOCIOS FÍSICOS Y AUMENTO DE VENTAS EN TIENDAS VIRTUALES

ELEMENTOS DEL PROBLEMA

- **¿Qué servicio producir?**
- Uno que promociione productos y negocios
- **¿Cómo Producir el servicio?**
- Con profesionalidad y atendiendo preferencias del cliente
- **¿Cuándo Producir el servicio?**
- Siempre que haya un cliente teniendo un límite
- **¿Quién produce?**
- El equipo
- **¿Por qué producir?**
- Para ayudar al comercio en las localidades afectadas por la pandemia
- **¿Para qué producir?**
- Para conseguir experiencia en el tema y sacar provecho a la vez
- **¿Cuánto producir?**
- Máximo de 10 clientes
- **¿Dónde producir?**
- En la localidad
- **¿Para quién producir?**

- Comerciantes y emprendedores

JUSTIFICACIÓN

- ¿Por qué es importante realizar la propuesta
Porque la crisis en negocios pequeños es grande
- ¿Cuáles son los motivos para adelantar la propuesta?
Para que los negocios pequeños no cierren, ya que el tiempo es crucial en la crisis
- ¿Qué tan conveniente es la propuesta?
Ahorra mucho tiempo en aprender sobre marketing
- ¿Para qué sirve la propuesta? ¿Qué posible utilidad tendrá?
Para evitar crisis económica en la localidad y mejorar la calidad de vida de los clientes
- ¿Qué relevancia social tiene la propuesta?
Solo económica dependiente del éxito de esta
- ¿Quiénes se beneficiarán con los resultados y de qué modo?
Los comerciantes de forma económica y el cliente ya que tendrán más variedad al comprar
- ¿Qué proyección social tiene la propuesta?
Que sea reconocida como una buena ayuda para negocios en decadencia
- ¿Qué beneficios aportará a la sociedad?,
Mejorará la calidad de vida de las localidades
- ¿Qué se espera saber con los resultados que no conociera antes?
Mejorar en aspectos que resulten más difíciles de lo que se pensaban
- ¿Puede lograrse la optimización de un proceso?
Si
- ¿Qué información nueva aportará?

Crecimiento de micro empresas

OBJETIVOS

Consolidar el proyecto como rentable y práctico

1. OBJETIVO GENERAL

Programar-crear, una página web la cual se basa en lenguajes de programación como HTML, PHP y un lenguaje de diseño que es CSS también agregaremos un bot por si la gente tiene algunas preguntas específicas para que las solucione

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Conseguir un cliente

Plantear el diseño de la página

Crear la página web

Programar un bot para la solución de dudas

Conseguir un dominio y hosting

Conseguir una buena administración de la página

DELIMITACIÓN DE LA PROPUESTA

Equipos: Luis Alejandro herrera Piñeres, Andrés Felipe Leitón corso, Nicolás Enrique Zabala Bonilla y Juan Carlos Llano Acosta

Tamaño: 4 personas

Materiales:

PROCEDIMIENTO

Contactar con el cliente

Mostrar el plan de negocio

Preguntar por el diseño que se le quiere dar a la página

Estudiar el negocio o producto y posibles clientes

Mantener al cliente cobrando una mensualidad por el servicio

ALCANCES Y LIMITACIONES

ESTUDIO DE VIABILIDAD

Población: comerciantes

Muestra: comerciantes de la localidad Rafael Uribe Uribe

MARCO DE REFERENCIA

Marketing digital, publicidad y programación

3. ANTECEDENTES

Hay negocios similares, pero solo tienen su página web para promocionarse sell well busca clientes que no estén familiarizados con las redes y sacar el mayor provecho posible

4. PREGUNTAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

¿Cómo se sienten los clientes respecto al trabajo?

¿Es nuestra página segura?

¿Dónde están los emprendedores?

MARCO TEÓRICO

Componentes:

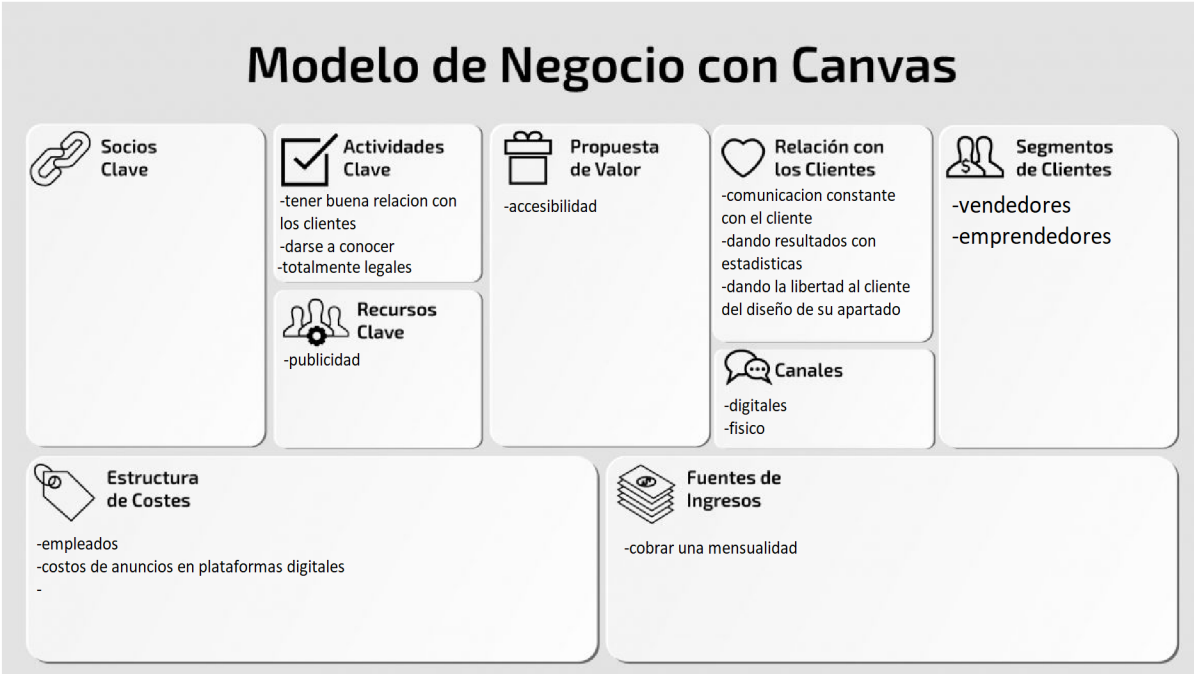
Marco demográfico: comerciantes y emprendedores

Marco legal: registrar la marca

ESTADO DEL ARTE

CRONOGRAMA

MODELO DE NEGOCIO



12. Propuesta de valor

Vende bien



Colores: El naranja evoca la tranquilidad, la calidez, la comodidad, la seguridad, la abundancia. El cian nos transmite lo que es la tranquilidad esta nos refleja el cielo lo cual inspira a la serenidad y pureza que va a manejar el proyecto. Nosotros escogimos las manos porque es un símbolo de honestidad y sinceridad que eso es lo que planeamos para los clientes darles esa seguridad con nosotros y tener una mayor confianza con el cliente

13. Relación con los clientes

Pueden desarrollar una página web con alguna plantilla.

5. 1.1 Canales de distribución

6. 1.2 Actividades clave

7. 1.3 Recursos clave

8. 1.4 Segmentos de clientes

9. 1.5 Estructura de costos

10. 1.6 Fuentes de ingresos

Competencias

Herramientas TIC (sistematización)

Estructura organizacional

14. Referencias

En forma de lista, debe contener las que fueron incluidas en el documento, también consolidan los nombres de los autores citados en orden cronológico para cada autor según la norma APA vigente, se debe tener en cuenta la cantidad de autores, los nombres de las publicaciones encontradas deben estar completos.