**DOCUMENTO INFORME METODOLÓGICO**

INFORMACIÓN GENERAL

**FECHA DE ENTREGA:**

**INTEGRANTES:**

|  |  |
| --- | --- |
| CÓDIGO | NOMBRE Y APELLIDOS |
|  | Rosa Valentina San Martín Ríos |
|  | Jesús David Ayola Simancas |
|  | Carlos Andrés Reyes Yodera |
|  | Katherine Correa Villamil |

**TITULO**

Heladería Kanitas Dulces

**RESUMEN**

-

La heladería Kanitas Dulces se centra en ofrecer una experiencia única y refrescante para los clientes. La heladería se distinguirá por su enfoque en helados de alta calidad, utilizando ingredientes frescos y naturales. Esta heladería está ubicada en el municipio de Turbaco, Bolívar.

El menú está compuesto principalmente por dos categorías principales de productos: helados de copas de frutas y helados con fresas. Los helados de copas de frutas ofrecerán una variedad de combinaciones saludables y deliciosas, utilizando frutas frescas cortadas en el momento y servidas en copas de helado. Los helados con fresas incluirán una selección de sabores de helado acompañados de fresas frescas.

**DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

La heladería Kanitas Dulces en Turbaco, Bolívar, se enfrenta a la competencia local representada por establecimientos como Sol de Oriente y Jenisan Heladería. A pesar de su ubicación privilegiada y su trayectoria en el mercado, Kanitas Dulces no ha logrado destacarse como líder en el sector. La necesidad de una estrategia para atraer más clientes y distinguirse de la competencia se hace evidente.

Una solución potencial para abordar este desafío consistiría en el desarrollo de un software, como una página web, que integre características como un sistema de fidelización de clientes para premiar la lealtad, un canal para recibir comentarios y sugerencias que permitan comprender mejor las preferencias del público local, así como la implementación de un sistema de pedidos en línea para mejorar la accesibilidad a los productos de la heladería. Este enfoque permitiría fortalecer la presencia de Kanitas Dulces en el mercado local y mejorar su competitividad frente a la competencia.

**JUSTIFICACIÓN**

La justificación para el problema de la heladería Kanitas Dulces en Turbaco, Bolívar, radica en la necesidad de asegurar su éxito y sostenibilidad en un mercado altamente competitivo. A pesar de su ubicación favorable y tiempo en funcionamiento, la heladería no ha logrado consolidarse como líder en su sector ni diferenciarse de competidores locales como Sol de Oriente y Jenisan Heladería. Esta situación representa una amenaza para la viabilidad a largo plazo del negocio. Por lo tanto, es crucial implementar estrategias innovadoras, como el desarrollo de un software, para mejorar su presencia en línea, atraer más clientes y fortalecer su posición en el mercado local. De esta manera, la heladería podrá maximizar su potencial de crecimiento y garantizar su relevancia en la industria de los helados en Turbaco y sus alrededores.

**ANTECEDENTES**

"Los antecedentes de Kanitas Dulces en Turbaco, Bolívar, incluyen su ubicación favorable y su tiempo de operación en un mercado altamente competitivo. A pesar de estos factores, la heladería no ha logrado consolidarse como líder en su sector ni diferenciarse de competidores locales como Sol de Oriente y Jenisan Heladería.

Estos antecedentes subrayan la necesidad de que Kanitas Dulces implemente estrategias innovadoras para mejorar su presencia en línea, atraer más clientes y fortalecer su posición en el mercado local."

**OBJETIVO GENERAL**

-

Diseñar un software para mejorar los servicios de salud brindados por las entidades promotoras de salud, teniendo en cuenta los diferentes estratos socioeconómicos.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Desarrollar una página web interactiva.
2. Implementar un sistema de fidelización de clientes.
3. Recopilar y analizar feedback de los clientes.
4. Mejorar la accesibilidad con pedidos en línea.
5. Diversificar la oferta de productos.
6. Promover la marca en línea.
7. Capacitar al personal.

**METODOLOGÍA**

1. Análisis de la situación: Evaluar la posición actual de Kanitas Dulces en el mercado local es fundamental para identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Esto proporcionará una base sólida para la toma de decisiones estratégicas.

2. Investigación de mercado: Estudiar las preferencias y comportamientos de los clientes, así como las tendencias del mercado de heladerías, permitirá a Kanitas Dulces adaptar su oferta a las demandas del mercado y anticiparse a posibles cambios.

3. Desarrollo de la página web: Crear una página web funcional con sistema de pedidos y catálogo de productos es una excelente manera de mejorar la accesibilidad y visibilidad de la heladería, así como ofrecer una experiencia conveniente para los clientes.

4. Implementación de programas de fidelización: Diseñar e implementar un sistema efectivo para fidelizar clientes puede ayudar a fortalecer las relaciones con los clientes existentes y atraer a nuevos compradores a través de promociones y beneficios exclusivos.

5. Recopilación de feedback: Establecer canales para recibir comentarios de los clientes y utilizarlos para mejorar garantiza que Kanitas Dulces esté constantemente adaptándose a las necesidades y expectativas del mercado.

6. Diversificación de la oferta: Introducir nuevos sabores y productos que se alineen con las preferencias del mercado es una estrategia inteligente para mantener el interés de los clientes y explorar nuevas oportunidades de negocio.

**RESULTADOS PARCIALES**

La página web de nuestra heladería será un portal vibrante y acogedor que reflejará la frescura y la alegría de nuestros productos. Con un diseño intuitivo y fácil de navegar, los visitantes podrán explorar nuestra amplia variedad de helados de copas de frutas y helados con fresas, así como nuestros complementos y opciones para llevar.

La página principal recibirá a los usuarios con imágenes tentadoras de nuestros productos destacados, junto con información sobre nuestras ubicaciones y horarios de apertura. Se incluirá un formulario de contacto para consultas y pedidos especiales.

La página web de nuestra heladería será un destino digital encantador y funcional que reflejará nuestra pasión por ofrecer helados frescos y deliciosos, mientras brinda una experiencia conveniente y atractiva para nuestros clientes.

**CONCLUSIONES**

El desarrollo de la pagina web para Kanitas Dulces ha sido un proceso emocionante y gratificante. La creación de un espacio virtual que refleje la esencia y la delicia de sus productos ha sido nuestra prioridad. Desde el diseño atractivo hasta la facilidad de navegación y la integración de características únicas, como un menú interactivo y la posibilidad de realizar pedidos en línea, la pagina Web de Kanitas Dulces busca cautivar a sus clientes y brindarles una experiencia satisfactoria. Con un enfoque en la calidad, la innovación y el compromiso con la satisfacción del cliente, estamos seguros de que la página Web contribuirá significativamente al éxito continuo de Kanitas Dulces en el mundo digital.

**EN CASO DE QUE LA PROPUESTA SE ENFOQUE A UNA EMPRESA EN PARTICULAR, DILIGENCIAR LA SIGUIENTE TABLA:**

|  |  |
| --- | --- |
| NOMBRE |  |
| NIT |  |
| DIRECCIÓN |  |
| TELÉFONO |  |
| CORREO ELECTRÓNICO |  |

**CONTACTOS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOMBRE Y APELLIDOS | TELÉFONO | CORREO ELECTRÓNICO |
|  |  |  |
|  |  |  |

**EN CASO DE QUE LA PROPUESTA HAGA PARTE DE UN TRABAJO DE SEMILLERO, DILIGENCIAR LA SIGUIENTE TABLA:**

|  |  |
| --- | --- |
| NOMBRE DEL SEMILLERO |  |
| NOMBRE DE LA LÍNEA O ÁREA DE INVESTIGACIÓN |  |

|  |  |
| --- | --- |
| NOMBRE DEL DOCENTE LÍDER DE LA LÍNEA O ÁREA |  |

Firmas:

VoBo. Director de Semillero VoBo. Coordinador de Investigaciones

**EN CASO DE QUE LA PROPUESTA HAGA ÉNFASIS EN PROBLEMAS O TEMÁTICAS GENÉRICAS O SIN ASOCIACIÓN EMPRESARIAL ESPECÍFICA, DILIGENCIAR LA SIGUIENTE TABLA:**

|  |  |
| --- | --- |
| ÁREA DEL CONOCIMIENTO | Desarrollo Web |
| TEMÁTICA PRINCIPAL |  |
| REFERENCIAS UTILIZADAS | Yáñez, Laura. (2021). "Diseño web efectivo para negocios". Editorial WebDesign Publishing.  Implementación de programas de fidelización:  Alcaide, Juan Carlos. (2020). "Fidelización de clientes: Estrategias y técnicas". Editorial Customer Loyalty Press.  Recopilación de feedback:  Weitzel, Sloan R. (2019). "Feedback that Works: How to Build and Deliver Your Message". Editorial Feedback Matters.  Diversificación de la oferta:  Martínez, Oscar. (2018). "Innovación en productos y servicios". Editorial Product Innovation Publishing. |

|  |  |
| --- | --- |
| ÁREA DEL CONOCIMIENTO |  |
| TEMÁTICA PRINCIPAL |  |
| REFERENCIAS UTILIZADAS |  |

\*\*\* Se debe acreditar conocimiento sobre la temática o problema expuesto en este documento.