

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA

CC - 3090 Ingeniería de Software I

Sección 30

Erick Marroquín



Proyecto 1

Corte 2

Pablo Daniel Barillas Moreno, Carné No. 22193

Christian Echeverría, Carné No. 221441

Nelson Escalante, Carné No. 22046

Diego Linares, Carné No. 221256

Ana Laura Tschen 221645, Carné No. 221645

Guatemala, 2 de febrero 2024

Resumen

Introducción

La empresa Prodin se dedica a vender productos industriales tales como desinfectantes, ceras, limpia vidrios, ácidos y útiles escolares. Es una empresa bien establecida con más de 100 empleados y que lleva más de 50 años en el mercado con varios puntos de distribución en Centroamérica. La empresa principalmente se dedica a vender productos a distribuidores y mayoristas, quienes distribuyen productos al consumidor final. Asimismo, para poder producir la empresa realiza compras de materia prima a proveedores tanto nacionales como internacionales, quienes proporcionan los materiales necesarios para entregar el producto al cliente.

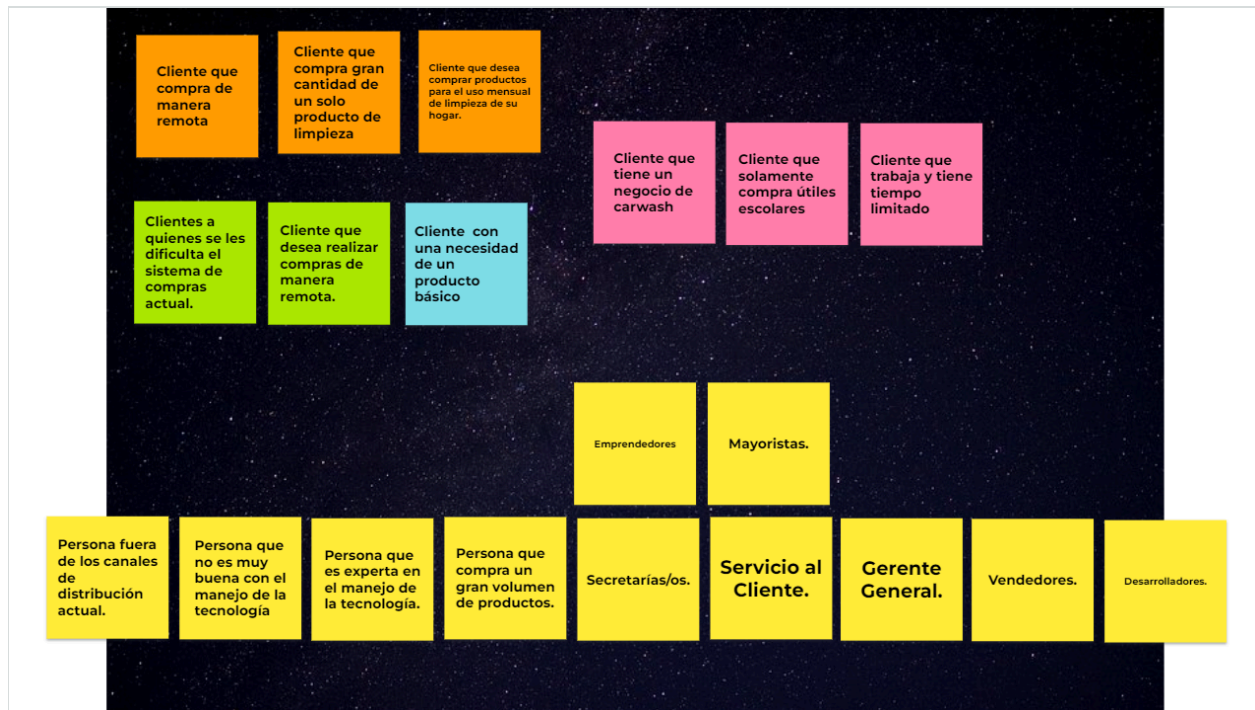
A pesar de que la empresa Prodin se encuentre bien establecida, se enfrenta al desafío de la falta de presencia digital en el mercado. Prodin no realiza ningún tipo de ventas en línea, ya sea en una página web o por medio de redes sociales. Esta situación afecta el alcance que tiene la marca y sus productos en el mercado, perdiendo competitividad. Para solventar la problemática se tiene la propuesta de realizar una tienda virtual que permita realizar compras en línea. Algunas de las funcionalidades que la tienda pretende tener son: compra de productos, mostrar la descripción de cada producto, imágenes, demostraciones de uso y facturación en línea.

Resumen

La transformación digital les brinda a las organizaciones agilidad para ofrecer nuevos productos y servicios, administrar datos, mejorar la experiencia del cliente, la administración de procesos empresariales. Sin esta tecnología, un negocio difícilmente avanzará en el mercado digital y no será competitivo, en la empresa Prodin. “Colocar objetivos concretos”

Etapa Ideación

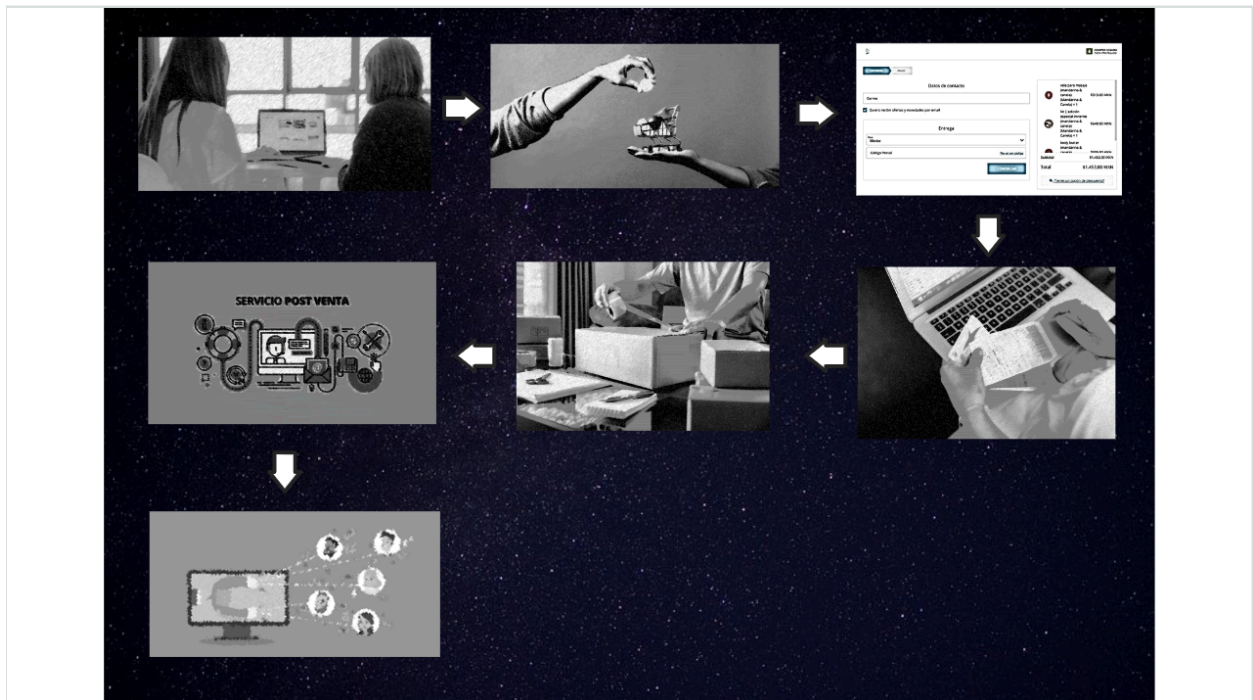
Design Studio



Contexto del problema

En la empresa Prodin, se han identificado problemas como: la poca presencia en el mercado, los métodos arcaicos para la venta de productos, ya que sin ella no pueden seguir creciendo y se quedan atrás en comparación con la competencia. Por lo que nos hemos planteado el objetivo de introducir a la entidad Prodin a este mundo digital y que hoy en día te facilita el crecimiento en el mercado para ello, como grupo nos hemos propuesto hacer un sistema de ventas en línea como solución a una falta de presencia en el mercado digital y así la empresa logre pasar al siguiente nivel.

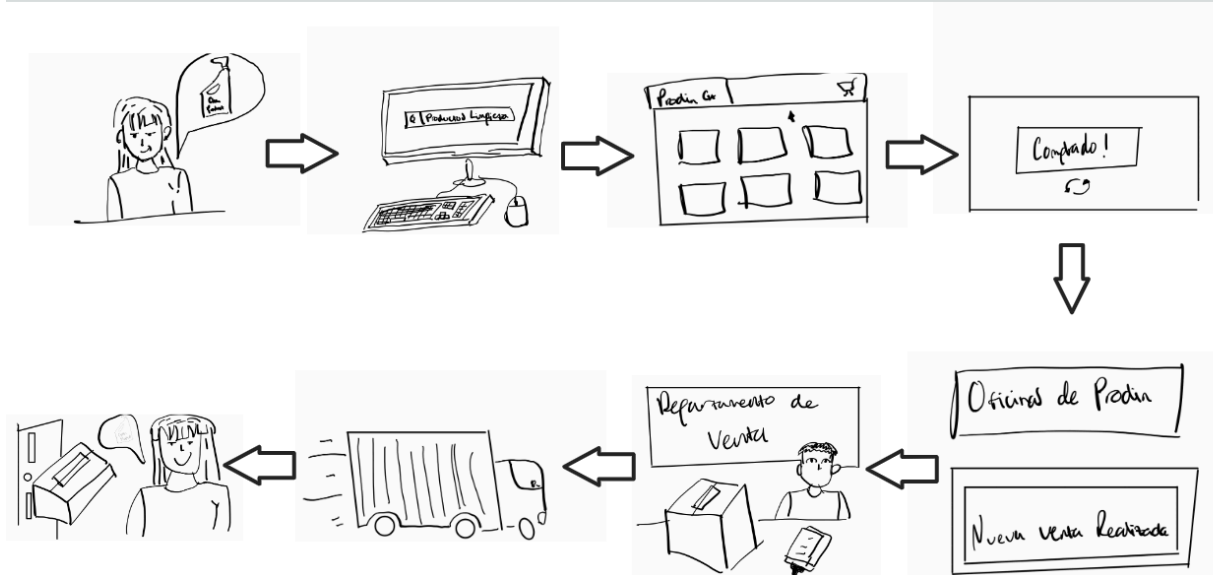
Daniel Barillas



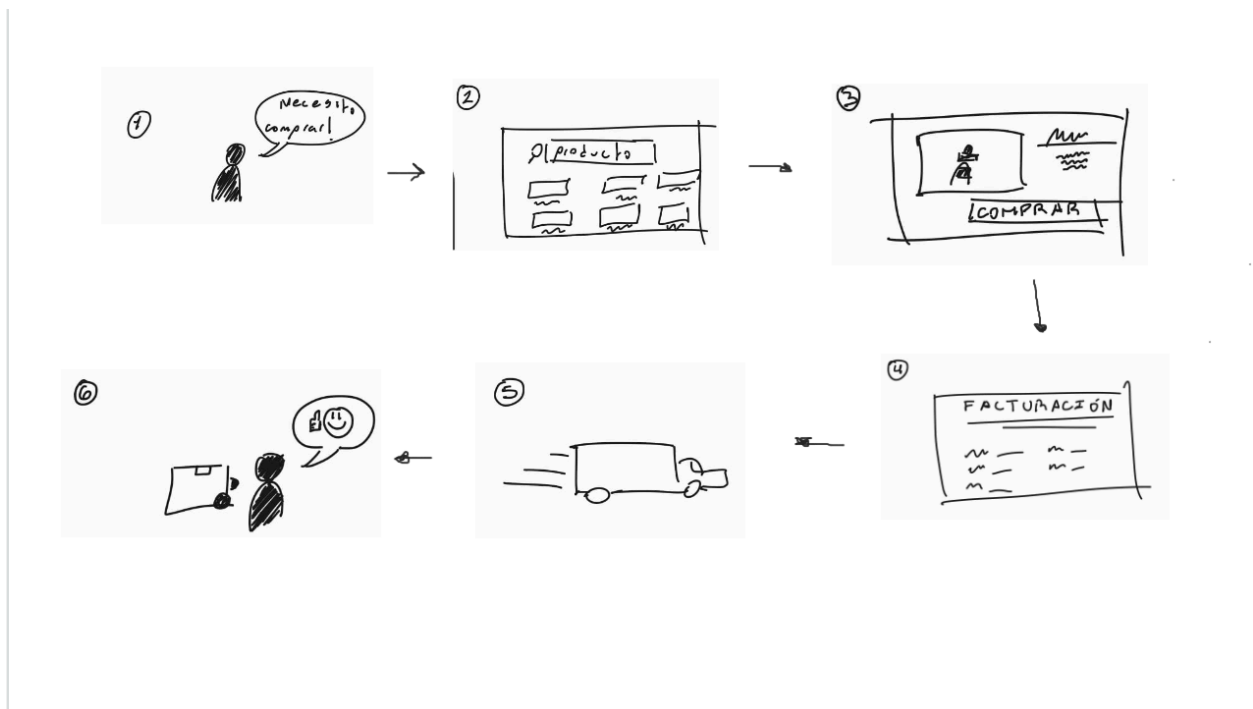
Ana Laura Tschen



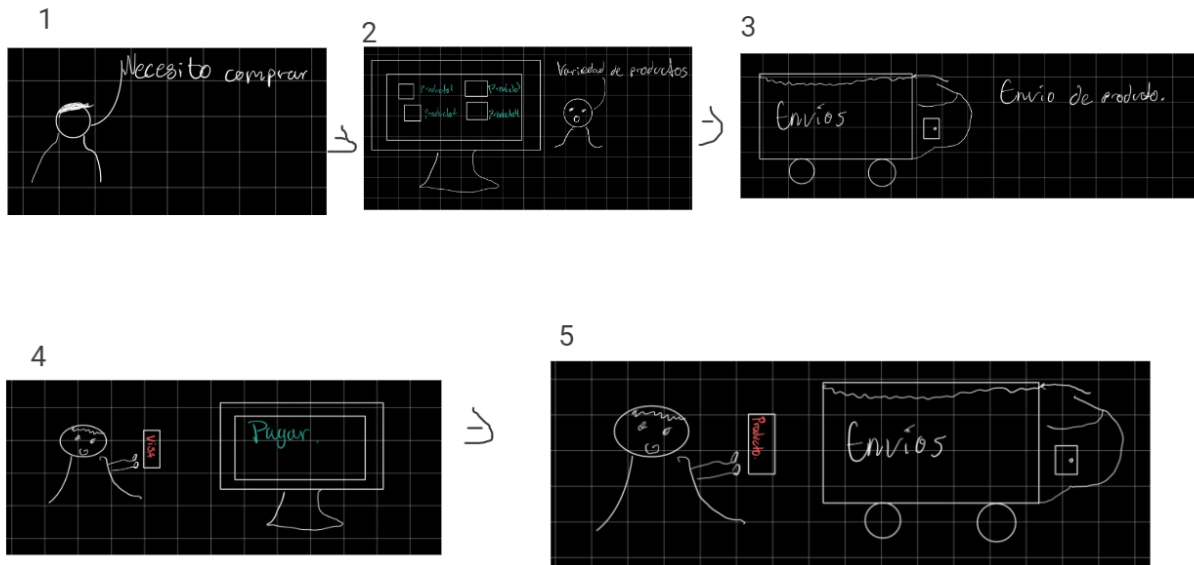
Christian Echeverría



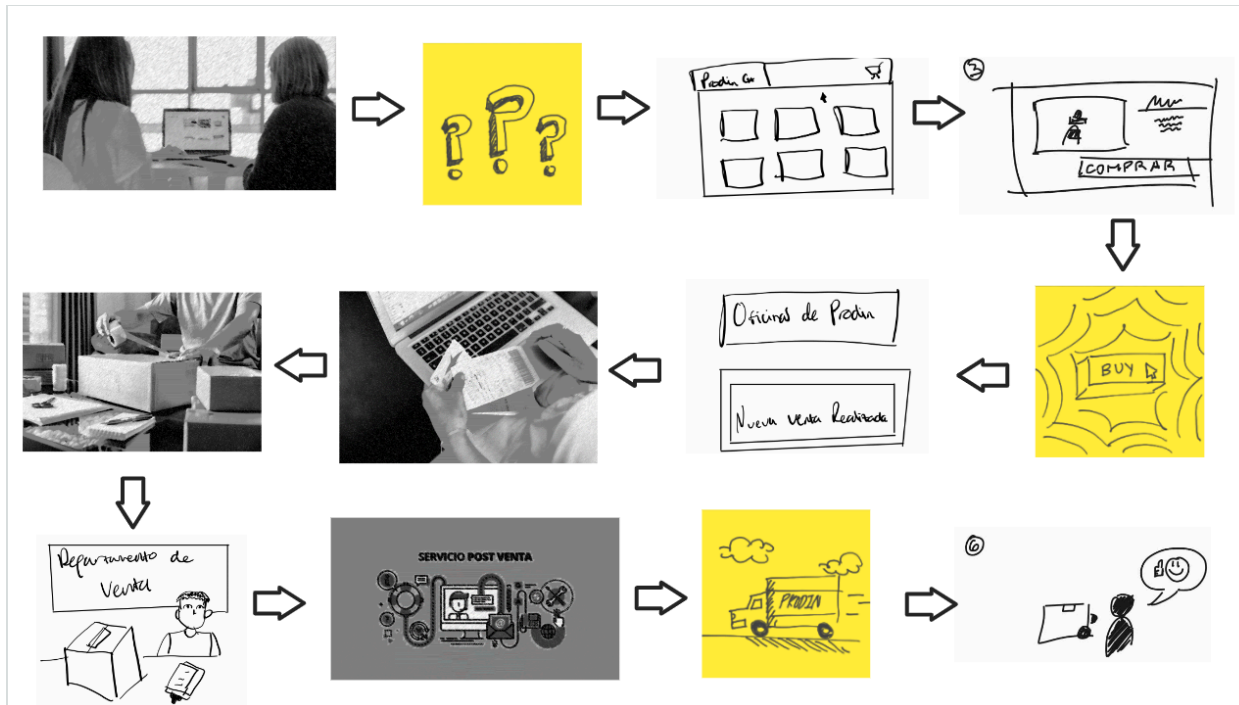
Nelson Escalante

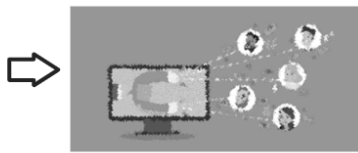


Diego Linares



Ideación Final





Ideas generadas

IDEAS

GENERADAS

Diego Linares:

1. Vista de los productos
2. Elección de los productos
3. Compra de producto
4. Envío de productos
5. Establecer lugar de envío
6. Pagar
7. Recibir producto

Pablo Daniel Barillas Moreno:

1. Atracción e ingreso a la página web
2. Carrito de la compra
3. Proceso de Checkout
4. Facturación
5. Envío y confirmación de compra
6. Post - venta
7. Fidelización

Christian Echeverría:

1. Tiene una necesidad
2. Busca en internet el producto
3. Encuentra la página de la empresa
4. Compra en la empresa
5. llega el pedido a la empresa
6. se prepara el paquete
7. Se envía el paquete
8. Le llega al cliente

Nelson Escalante:

1. Le llega al cliente
2. Busca ese producto en una tienda en línea
3. Revisa la información del producto
4. Compra su producto en línea
5. Se realiza un envío
6. El cliente recibe su producto

Ana Laura Tschen:

1. El cliente necesita un producto
2. de pregunta donde encontrarlo
3. piensa en la página de Prodin
4. encuentra el producto, lo compra
5. se lo llevan a su casa
6. el cliente obtiene el producto

Ideas más repetidas y/o más votadas

IDEAS MÁS REPETIDAS

Y/O MÁS VOTADAS

1. Atracción e ingreso a la página web - 100%
2. elección de los productos - 100%
3. compra de producto - 90%
4. envío de productos - 100%
5. recibir producto - 90%

