



ÉBANO-CONNECT

Ébano Connect es una plataforma web desarrollada con Flask, PostgreSQL y Metabase, diseñada para gestionar y analizar la venta de vinos artesanales sin alcohol originarios de Nariño, Colombia.

Arquitectura Tecnológica

- **Frontend:** HTML5, CSS3, JavaScript, Bootstrap → interfaz elegante y artesanal.
- **Backend:** Flask (Python) → manejo de rutas, sesiones y seguridad.
- **Base de datos:** PostgreSQL (pgAdmin 4 v8) → relaciones sólidas y rendimiento estable.
- **BI / Inteligencia:** Metabase → dashboards dinámicos con métricas clave soportado por Docker.
- **Seguridad:** bcrypt, CSRF, sesiones cifradas.
- **Entorno:** desarrollo local (fase 1), despliegue futuro en hosts gratuitos (Render/Heroku).
- **Integración futura:** PayPal API para pagos internacionales.

Funcionalidades Clave

Para Administradores

- El administrador gestiona productos, pedidos y usuarios desde un panel profesional. Puede crear, editar o eliminar artículos, revisar reseñas y supervisar las ventas. En fases posteriores, tendrá acceso a dashboards analíticos con datos de Metabase para optimizar decisiones y estrategias comerciales.

Funcionalidades Clave

Para Clientes

- Los usuarios pueden registrarse, iniciar sesión y explorar el catálogo de vinos artesanales sin alcohol. Una vez autenticados, pueden ver precios, agregar productos al carrito, realizar compras simuladas, dejar reseñas y consultar su historial desde un panel personal elegante y fácil de usar.



Impacto En La Eficiencia Del Negocio

Ébano optimiza la operación del negocio al digitalizar las ventas, centralizar el control de productos y automatizar la gestión de clientes. Su integración con herramientas de inteligencia de negocio como Metabase permite tomar decisiones basadas en datos reales, mejorando la eficiencia,

reduciendo procesos manuales y aumentando la retención y satisfacción del cliente, todo dentro de una plataforma elegante y escalable preparada para el mercado internacional.

Resultados Esperados

- Reducción del 40 % en tiempo de gestión manual.
- Incremento proyectado del 25 % en retención de cliente
- Mejora del 30 % en la velocidad de toma de decisiones basada en datos.
- Expansión internacional gradual.
- Mejora significativa en la percepción de marca.
- Optimización de costos operativos en un 20 %

