

### 1.1- Introducción al problema:

El cliente es un coleccionista/vendedor de discos de vinilo especializados en jazz de todas las épocas, al ser un nicho en concreto el cliente durante mucho tiempo ha vendido de manera informal en foros especializados del género, consiguiendo a lo largo del tiempo una larga clientela.

Debido al crecimiento de consumidores de música en este formato, nuestro cliente tiene la necesidad de atraer potenciales compradores y a su vez, necesita simplificar sus operaciones informales ya que hasta ahora realiza todo intercambiando mensajes y usando diferentes métodos de pago y envío que dificultan mucho su tarea

Un apartado fundamental para nuestro cliente es la comunicación con sus compradores, al ser un experto coleccionista y conocido usuario de foros de coleccionistas, le gustaría poder tener un apartado para poder escribir artículos de difusión del estilo ya que también quiere hacer que sus nuevos compradores profundicen más en conocimientos del estilo, a su vez que mantenerlos informados de novedades.

### 1.2- Explicación del servicio:

El servicio consistirá en un sitio web donde los usuarios puedan buscar discos por diferente categoría (artista, álbum, estado del soporte, precio máximo, etc.)

así como también poder ver novedades en el catálogo en la página principal o poder buscar un histórico con los discos más vendidos. Los usuarios a su vez deben ser capaces de registrarse para comprar, guardar artículos para futuras compras o guardar artículos en un carrito. El sistema debe registrar en el stock los artículos vendidos.

A su vez el sitio debe contar con una sección de blog donde el cliente que lleva el sitio cuelgue artículos de interés dentro del nicho para que los usuarios puedan navegar la web no solo por los artículos y generar también comunidad con el vendedor.

Cada artículo a la venta contará con un apartado de mensajes para facilitar la comunicación con el usuario para aclarar dudas.

El sitio web debe contar con una interfaz para el vendedor que le permita agregar o quitar discos fácilmente del catálogo, así como también modificar precios y subir artículos al blog.

El cliente debe contar además con una herramienta para enviar newsletters periódicas con nuevos lanzamientos a los usuarios registrados en la web.

La web contará también con formulario de contacto para poder hablar directamente con el vendedor.

### 1.3- Extras:

Existen varios sitios web donde se comercializa con discos de vinilo:

-La más importante es <https://www.discogs.com/> donde hay un catálogo casi completo de todos los discos y las ediciones que existen, donde cualquier usuario o coleccionista puede llevar un control de su catalogo y poder vender y comprar discos. Es la web por excelencia para el perfil del cliente que quiere nuestros servicios y cumple con casi todos los apartados que el cliente demanda, el problema es que discogs puede resultar bastante complicada de usar si eres un nuevo coleccionista o comprador casual, y a su vez quien vende está limitado por la interfaz de discogs que no permite mas que publicar el catálogo. Haciendo difícil el acceso a personas que busquen ese nicho musical en concreto.

-<https://www.amazon.es/> : es la web más grande de venta de artículos varios donde hay un amplio catálogo de discos de vinilo, tiene envíos rápidos y facilidades para el usuario pero quizás artículos mas raros o difíciles de encontrar como los que maneja nuestro cliente no se encuentran en esta plataforma. Además de no ser amigable con el vendedor en términos y condiciones, también aplicaría a ebay.com.

-<https://lediscopathe.com/> : es la web donde nos vamos a basar para construir el servicio para nuestro cliente, es una tienda de discos francesa que tiene un catálogo raro y bastante cerrado, donde a la vez hay una buena comunicación semanal mediante newsletter a los clientes acerca de novedades y actividades. tiene su propia clientela y trata muy bien sus productos y ofrece una comunicación cercana y además organiza eventos en su local, de esta manera fideliza a los nuevos compradores con un excelente servicio personalizado ya que no deja de ser una tienda pequeña y muy cercana.

Su defecto quizás esté en su diseño un poco pasado de moda y una interfaz que no invita a nuevos clientes a fiarse 100% de la plataforma a la hora de comprar.