



# e-commerce (orientado a productos sanitarios)

1. Introducción	2
1.1 Introducción al problema	2
1.2 Explicación del servicio	2
1.3 Extra	2





## 1. Introducción

### 1.1Introducción alproblema

Un negocio familiar y tradicional que se ha dedicado por años al sector marketing y regalo de empresa promocional de un extenso catálogo de productos, con la llegada de la pandemia y de las restricciones, sus ventas y servicios se han visto reducidas esto debido a que sus clientes habituales son mayormente del ocio nocturno, el actual administrador se ha planteado integrar una tienda online a su negocio tradicional a través de una aplicación web dedicada a la venta de productos sanitarios personalizados.

## 1.2Explicación del servicio

El servicio consiste en un sitio web donde los usuarios podrán encontrar una variedad de productos sanitarios que van desde una mascarilla, hasta mamparas de protección para establecimientos u oficinas de atención al publico, se deberá poder seleccionar productos por categorías, así como realizar búsqueda de productos.

Al seleccionar un producto podremos ver una descripción corta del producto, el precio y la cantidad que deseamos añadir al carrito, y si corresponde la talla, además al seleccionar el producto se debe mostrar 3 pestañas con: Características, Información adicional y Valoraciones de clientes, también debe permitir el control de stocks.

#### 1.3Extra

Comparativa con otros proyectos existentes de e-comerce de productos sanitarios:

#### **Makito Promotional Products**

https://makito.es/epages/Makito.sf/sec53ec7b33bf/?ObjectPath=/Shops/Makito/Categories

#### Puntos fuertes:

- Página muy elaborada.
- Extensa gama de productos.
- Contrasta la paleta de colores.

#### Puntos débiles:

- Uso frecuente de las mayúsculas en los textos largos.
- Presentación de productos con saturación de información texto e imagenes.
- Sólo ventas a usuarios registrados y empresas del sector Publicistas, Serigrafistas, etc.

#### **Trofeo Outlet**

https://trofeoutlet.besafeshop.eu/

#### Puntos fuertes:

- Extensa gama de productos.
- Tienda física con ecomerce.

#### Puntos débiles:

- Intermediarios entre el fabricante y cliente.
- No tienen política de devoluciones.

