



**Instituto Superior Universitario Espiritu Santo**

**Carrera:**

DESARROLLO DE APLICACIONES WEB

**Tema:**

“DESARROLLO DE UN SITIO WEB CON TIENDA EN LÍNEA DEL  
EMPRENDIMIENTO SERVICIO DE VETERINARIO A DOMICILIO”

**Autor/es:**

ERICK ALEXANDER NEIRA RONQUILLO

VÍCTOR BOLIVAR MURILLO ROBLES

ADELA ABIGAIL VERA ARBOLEDA

HECTOR AUGUSTO VARGAS HOLGUÍN

**Profesor:**

PABLO ANTONIO ALVARADO RUIZ

## Índice

Resumen.....	4
palabras claves.....	5

## CAPÍTULO I DISEÑO TEÓRICO

### 1.1 Planteamiento Del

Problema.....	4
---------------	---

1.2 Formulación Del Problema De Investigación .....	4
---	---

### 1.3 Delimitación Del Problema

.....	4
-------	---

1.4 Objetivos Generales.....	5
------------------------------	---

1.5 Objetivos Específicos.....	5
--------------------------------	---

## CAPÍTULO II SUSTENTO TEÓRICO

2.1 Marco Teórico.....	6
------------------------	---

2.2 Marco Conceptual.....	6
---------------------------	---

2.3Marco Legal.....	11
---------------------	----

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

.31 Método de investigación empírica .....	14
--	----

<b>3.2Metodo de investigacion teorica.....</b>	<b>15</b>
--	-----------

<b>3.3tipo de investigación.....</b>	<b>17</b>
--	-----------

<b>3.4población y muestra.....</b>	<b>17</b>
--	-----------

<b>3.5resultados .....</b>	<b>18</b>
----------------------------	-----------

<b>3.6analisis de resultados.....</b>	<b>20</b>
---------------------------------------	-----------

## **CAPITULO IV PROPUESTA DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA**

<b>4.1 Propuesta.....</b>	<b>21</b>
---------------------------	-----------

<b>4.2Conclusión.....</b>	<b>2</b>
---------------------------	----------

<b>4.3Referencia bibliográficas.....</b>	<b>24</b>
--	-----------

<b>4.4Anexos.....</b>	<b>25</b>
-----------------------	-----------

## **RESUMEN**

como estudiantes del TES queremos dar a conocer una propuesta muy llamativa con la cual buscamos mejorar el diario vivir de las personas, motivar a que se preocupen por su bienestar y alcanzar nuestro objetivo dentro de un periodo de tiempo razonable

## **PALABRAS CLAVES**

Propuesta, bienestar tienda en línea vacunas desparasitación, estudio de mercado, cliente servicio, veterinaria, servicio online, servicio de veterinaria online, redes sociales, pagina web, diseño.

## **CAPÍTULO I: DISEÑO TEÓRICO**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En el contexto de crear una tienda en línea de servicios veterinarios a domicilio, el problema podría formularse de la siguiente manera:

### **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

La falta de una plataforma en línea que ofrezca servicios veterinarios a domicilio limita el acceso de los dueños de mascotas a atención médica oportuna y cómoda para sus animales, lo que resulta en la necesidad de desplazarse a clínicas veterinarias, aumentando el estrés de las mascotas y la carga logística para los propietarios.

### **1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

La delimitación del problema consiste en establecer los límites y alcance de la investigación.

En este caso:

- La tienda en línea se enfocará en la prestación de servicios veterinarios a domicilio para animales domésticos como perros y gatos.
- El servicio estará disponible en una ubicación geográfica específica o área metropolitana determinada.
- La tienda en línea no incluirá la venta de productos veterinarios, sino que se centrará en consultas médicas, vacunas, desparasitación y otros servicios médicos.

### **1.4 OBJETIVO GENERAL**

El objetivo general representa la meta principal que se busca alcanzar con la creación de la tienda en línea de servicios veterinarios a domicilio:

Desarrollar y lanzar una plataforma de comercio que ofrezca servicios veterinarios, brindando a los dueños de mascotas acceso conveniente y oportuno a atención médica veterinaria de calidad en una ubicación específica.

### **1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Realizar un estudio de mercado para identificar la demanda y competencia en la ubicación geográfica seleccionada.
2. Desarrollar un sitio web de comercio electrónico seguro y fácil de usar para la tienda en línea.
3. Establecer acuerdos con veterinarios calificados y registrados para proporcionar los servicios a domicilio.

4. Diseñar un sistema de programación de citas en línea para que los clientes puedan reservar servicios veterinarios a domicilio de manera conveniente.
5. Implementar un sistema de entrega de medicamentos y suministros veterinarios a domicilio.
6. Promover la plataforma a través de estrategias de marketing en línea y redes sociales.
7. Evaluar constantemente la satisfacción de los clientes y realizar mejoras en los servicios ofrecidos.

Estos objetivos específicos ayudarán a guiar el proceso de creación y lanzamiento de la tienda en línea de servicios veterinarios a domicilio y a lograr el objetivo general de brindar acceso conveniente a la atención médica veterinaria.

## **Capítulo II: Sustentos Teóricos**

### **2.1 MARCO TEÓRICO**

#### **Tipo de servicio veterinario**

Nuestro servicio se basa en poder brindarles a las personas el uso de una página web que les ofrezca consultas, medicamentos y suministros para sus mascotas.

#### **Qué beneficios tendrán con la APP?**

contar con su tiempo necesario de poder registrar y/o reservar su cita previa o inmediata para la consulta de su mascota

eliminar el congestionamiento de animales sin tratar en su estado más vulnerable.

exponer los medicamentos que están a su alcance.

### **2.2. MARCO CONCEPTUAL**

Abarca los conceptos fundamentales que se utilizan para comprender un fenómeno o problema. En el caso del marco conceptual para el desarrollo de un sitio web con tienda en

línea para un emprendimiento de servicios veterinarios a domicilio, los conceptos abarcados incluyen:

### **Mercado objetivo:**

Las características del mercado objetivo de un sitio web con tienda en línea para un emprendimiento de servicios veterinarios a domicilio incluyen:

- Personas que tienen mascotas: El mercado objetivo está formado por personas que tienen mascotas, ya sean perros, gatos, aves, peces, etc.
- Personas que buscan un servicio conveniente: El mercado objetivo está formado por personas que buscan un servicio de atención médica veterinario que sea conveniente y accesible.
- Personas que buscan un servicio accesible: El mercado objetivo está formado por personas que buscan un servicio de atención médica veterinario que sea asequible.
- Segmentación del mercado objetivo.

### **Competencia:**

- Clínicas veterinarias: Las clínicas veterinarias tradicionales ofrecen una amplia gama de servicios veterinarios, que incluyen servicios a domicilio.
- Empresas de transporte veterinario: Las empresas de transporte veterinario ofrecen servicios de transporte para mascotas que necesitan atención médica urgente.
- Empresas de servicios veterinarios online: Las empresas de servicios veterinarios online ofrecen servicios veterinarios a través de Internet, como consultas virtuales y la venta de medicamentos.

**Tendencias del mercado:**

Las tendencias del mercado de servicios veterinarios a domicilio son un factor importante a tener en cuenta al desarrollar un sitio web con tienda en línea para un emprendimiento de este tipo. Las tendencias actuales incluyen:

- Aumento de la población de mascotas: La población de mascotas en América Latina está creciendo rápidamente. Esto está impulsando el crecimiento del mercado de servicios veterinarios a domicilio, ya que las personas buscan formas convenientes y accesibles de cuidar a sus mascotas.
- Cambio en los estilos de vida: Los estilos de vida de las personas están cambiando, y cada vez más personas están ocupadas y tienen menos tiempo para llevar a sus mascotas a la clínica veterinaria. Esto está impulsando la demanda de servicios veterinarios a domicilio.
- Crece la disponibilidad de tecnología: La tecnología está facilitando el acceso a los servicios veterinarios a domicilio. Los dueños de mascotas pueden ahora programar citas, consultar con veterinarios y comprar productos veterinarios en línea.

**Diseño del sitio web:**

El diseño del sitio web es un aspecto importante de cualquier emprendimiento, y es especialmente importante para un sitio web con tienda en línea. El diseño del sitio web debe ser atractivo, fácil de usar y que cumpla con las necesidades del mercado objetivo.

El diseño del sitio web es un aspecto importante de cualquier emprendimiento, y es especialmente importante para un sitio web con tienda en línea para un emprendimiento de servicios veterinarios a domicilio. El diseño del sitio web debe ser atractivo, fácil de usar y que cumpla con las necesidades del mercado objetivo.



## **Elementos del diseño del sitio web:**

Los elementos clave del diseño del sitio web incluyen:

- **Logotipo:** El logotipo es un elemento importante de la marca del sitio web. Debe ser visible en todas las páginas del sitio web.
- **Colores:** Los colores deben ser elegidos cuidadosamente para crear una sensación de profesionalidad y confianza.
- **Tipografía:** La tipografía debe ser clara y fácil de leer.
- **Imágenes:** Las imágenes deben ser de alta calidad y relevantes para el contenido del sitio web.
- **Contenido:** El contenido del sitio web debe ser informativo y relevante para el mercado objetivo.
- **Funcionalidad:** El sitio web debe ser fácil de navegar y usar.

## **Estructura del sitio web:**

La estructura del sitio web debe ser clara y organizada. Las páginas deben estar bien etiquetadas y vinculadas entre sí de forma lógica.

Páginas principales:

Las páginas principales del sitio web deben incluir lo siguiente:

- **Página de inicio:** La página de inicio debe proporcionar una breve introducción al negocio y sus servicios.
- **Página de servicios:** La página de servicios debe proporcionar información detallada sobre los servicios que ofrece el negocio.

- **Página de contacto:** La página de contacto debe proporcionar información sobre cómo ponerse en contacto con el negocio.

Páginas adicionales:

El sitio web puede incluir páginas adicionales, como una página de blog, una página de testimonios o una página de preguntas frecuentes.

Recomendaciones adicionales

Además de los elementos mencionados anteriormente, se recomiendan las siguientes acciones para el diseño del sitio web:

- **Involucrar a los usuarios en el proceso de diseño:** Los comentarios de los usuarios pueden ayudar a garantizar que el sitio web cumpla con sus necesidades.
- **Prueba de usuario:** Realizar pruebas con usuarios reales para identificar y corregir cualquier problema de usabilidad.
- **Actualización y mantenimiento:** El sitio web debe actualizarse y mantenerse de forma regular para garantizar que siga siendo relevante y atractivo.

### **Marketing y promoción:**

El marketing y la promoción son esenciales para el éxito de cualquier emprendimiento. En el caso de un sitio web con tienda en línea, el marketing y la promoción deben centrarse en llegar al mercado objetivo y generar interés en los servicios que ofrece el negocio.

Los objetivos del marketing y la promoción para un sitio web con tienda en línea para un emprendimiento de servicios veterinarios a domicilio incluyen:

- Crear conciencia de marca: El objetivo principal del marketing y la promoción es crear conciencia de marca. Esto significa que las personas deben conocer el negocio y sus servicios.
- Generar interés: El marketing y la promoción también deben generar interés en los servicios que ofrece el negocio. Las personas deben estar interesadas en aprender más sobre los servicios y en reservarlos.
- Generar leads: El marketing y la promoción deben generar leads. Los leads son personas que están interesadas en los servicios del negocio y que han expresado su interés en obtener más información.
- Convertir leads en clientes: El objetivo final del marketing y la promoción es convertir leads en clientes. Esto significa que las personas deben reservar servicios del negocio.

### **Estrategias de marketing y promoción:**

- Publicidad en línea: La publicidad en línea es una forma eficaz de llegar a un gran número de personas. Las opciones de publicidad en línea incluyen anuncios de pago por clic (PPC), anuncios de redes sociales y anuncios de marketing por correo electrónico.
- Marketing de contenidos: El marketing de contenidos es una forma de crear contenido valioso y relevante para el mercado objetivo. El contenido puede incluir artículos de blog, videos, infografías y libros electrónicos.
- Marketing en redes sociales: Las redes sociales son una forma eficaz de conectarse con el mercado objetivo y generar participación. Las empresas pueden utilizar las

redes sociales para compartir información sobre sus servicios, interactuar con los clientes y promocionar sus ofertas especiales.

- Marketing de referencia: El marketing de referencia es una forma de generar leads y ventas a través de recomendaciones de clientes satisfechos. Las empresas pueden ofrecer incentivos a los clientes para que recomienden sus servicios a otros.

## 2.3 MARCO LEGAL

El artículo 213, inciso 1 de la Constitución de la República del Ecuador establece: " Los reguladores son órganos técnicos que vigilan, auditan, intervienen y controlan las actividades y servicios económicos, sociales y ambientales prestados por entidades públicas y privadas con el objetivo de someter dichas actividades y servicios al ordenamiento jurídico y centrarse en cuestiones generales de interés, La autoridad de control actúa de oficio o previa solicitud ciudadana. Los órganos reguladores y las áreas a controlar, auditar y monitorear serán definidos por ley ''*Constitucional, T. (2008)*

**“Trámite orientado a atender las solicitudes de los usuarios que requieran obtener el permiso. zoosanitario de funcionamiento de centros de concentración de animales de producción.**

**Gestionar estratégicamente los procesos de regulación, control y certificación en temas de Sanidad Animal, con la finalidad de incrementar los niveles zoosanitarios para garantizar las soberanía alimentaria del país”.**

El artículo 430 de codificación a la Ley de Compañías nos establece la autoridad de control de empresas; la Superintendencia de Compañías, dicha autoridad es un órgano técnico con autonomía administrativa, así como económica y financiera, por ser el órgano encargado

de vigilar y controlar la organización y funcionamiento de las empresas. y otras entidades para que puedan realizar sus actividades en las situaciones y condiciones previstas por la ley.

***De Compañías, S. (2014)***

El uso de sistemas de información y de redes electrónicas, incluida la internet, ha adquirido importancia para el desarrollo del comercio y la producción, permitiendo la realización y concreción de múltiples negocios de trascendental importancia, tanto para el sector público como para el sector privado.

A través del servicio de redes electrónicas, incluida la Internet, se establecen relaciones económicas y de comercio, y se realizan actos y contratos de carácter civil y mercantil que es necesario normarlo , regularlos y controlarlos, mediante la expedición de una ley especializada sobre la materia.” ***De Reglamento para comercio electrónico 2021”***

#### **Requisitos Obligatorios:**

1. Solicitud de permiso zoosanitario de funcionamiento del centro de concentración de animales de producción.
2. Contar con los servicios de un administrador
3. Contar con los servicios de un Médico Veterinario
4. Contar con un programa de bioseguridad
5. Contar con un plan de tratamiento de residuos
6. Contar con los equipos para desinfección de vehículos
7. Respetar las ordenanzas municipales vigentes

***Información proporcionada por: Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (ARCFZ)***

#### **Trámites para su Funcionamiento**

Según los pasos dados para la creación y puesta en funcionamiento de restaurantes en la ciudad de Guayaquil es la siguiente:

- ☐ Permisos de Funcionamiento por el Municipio: Documento que nos permite ejercer dicha actividad dentro de la ciudad.
- ☐ Permiso del Cuerpo de Bomberos de Guayaquil: Es la autorización que emite el cuerpo de bomberos a todo local para su funcionamiento, es de vital importancia saber que tiene una vigencia de 1 año, ejemplo: comienza en enero y acaba en diciembre de ese mismo año. Y sirve para la protección integral de riesgo contra incendio en bodegas de distribución del local.
- ☐ Registro de Patente: permiso que se otorga por espacio publicitario y nombre comercial de la empresa..
- ☐ Ruc de la Empresa: Sus siglas significan: registro único del contribuyente, aunque en la actualidad para un emprendimiento se utiliza el RIMPE, emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI.
- ☐ Tener a los empleados afiliados: tanto a los empleados como a los empleadores les garantiza seguridad frente a un accidente o una enfermedad ya sea natural o por riesgo laboral y mejorar la calidad de vida y cubrir necesidades externas o internas de los trabajadores
- ☐ Instituciones de apoyo. Bancos, cooperativas, entre otros para realizar transacciones de manera virtual mediante la app.
- ☐ Permiso del ministerio del Ambiente: Permiso de buen manejo de desechos y materiales biosanitarios.

- ☐ Certificación de” Primero lo nuestro” y “Mucho mejor si es en Ecuador”:  
certificaciones de nuestro compromiso de promover ofertas laborales como el  
consumo de producto nacional.
- ☐ Permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- ☐ Médico residente.

## **Capítulo 3 Metodología**

### **3.1 Método de investigación empírico**

El método de investigación empírico consiste en la observación y experimentación de la realidad que se desea conocer.

En este caso se va a conocer a las personas que necesitan el servicio de veterinaria en su hogar, productos y demás que se pueden prestar en este.

#### **Método a usar mediante encuestas**

Con este aspecto es indispensable descubrir los hábitos experiencia y aptitudes de las personas, sus necesidades como parte de una problemática.

Brindar a los usuario/clientes una lista de los diferentes servicios que pueden obtener a ellos y definir cuál es el más usado, cual es el más requerido, para analizar con qué nos basamos para definir la problemática que se está dando.

Dentro de ello ofrecerles el método de pago más fácil en su acceso, el menos usado y el que más suelen tener problemas en el momento de establecer el medio de pago como transferencias y depósitos.

### **3.2 Método de investigación teórico**

En los últimos años, hemos visto un aumento en la popularidad de los servicios en línea, especialmente en el campo de la medicina veterinaria. Esto se debe en gran parte a la conveniencia que ofrecen estos servicios, ya que permiten a los dueños de mascotas recibir atención médica para sus animales sin tener que salir de casa.

Exploramos los diferentes aspectos de los servicios veterinarios a domicilio en línea, incluyendo los métodos de investigación utilizados para desarrollar este tipo de negocio, el desarrollo del sitio web y los servicios que se ofrecen. También discutiremos los beneficios de los servicios de veterinario a domicilio y cómo se diferencian de los servicios tradicionales de veterinaria.

### **Métodos de investigación**

Durante el desarrollo del sitio web de la tienda en línea de servicios de veterinario a domicilio, se utilizaron varios métodos de investigación teóricos para asegurar que el sitio web fuera fácil de usar y satisficiera las necesidades de los clientes. Uno de los métodos utilizados fue la investigación de mercado, que permitió identificar las tendencias actuales en el mercado de servicios de veterinaria a domicilio y adaptar el sitio web en consecuencia.

Otro método utilizado fue la investigación de usabilidad, que permitió evaluar la facilidad de uso del sitio web y realizar mejoras en función de los comentarios de los usuarios. También se utilizó la investigación de diseño, que ayudó a crear un sitio web atractivo y fácil de navegar para los clientes.

### **Desarrollo del sitio web**

Durante el desarrollo del sitio web de la tienda en línea de servicios de veterinario a domicilio, se utilizaron diversas herramientas y tecnologías para garantizar su funcionalidad y eficiencia. Se llevó a cabo una investigación exhaustiva sobre las necesidades de los clientes



potenciales y se trabajó en estrecha colaboración con expertos en diseño web y desarrollo de software para crear un sitio web intuitivo y fácil de usar.

Uno de los mayores desafíos que se enfrentaron durante el proceso de desarrollo fue la integración de un sistema de pago seguro y confiable. Para abordar este problema, se trabajó con proveedores de servicios de pago en línea líderes en la industria para garantizar que los clientes pudieran realizar transacciones sin problemas y sin preocupaciones de seguridad.

### **Servicios de veterinario a domicilio**

Nuestra tienda en línea ofrece una amplia gama de servicios de veterinario a domicilio para el cuidado de su mascota. Desde exámenes de salud regulares hasta tratamientos médicos avanzados, nuestros profesionales altamente capacitados brindan atención personalizada y de alta calidad en la comodidad de su hogar.

Lo que nos diferencia de los servicios tradicionales de veterinaria es nuestra capacidad para adaptarnos a las necesidades individuales de cada mascota y su dueño. Al eliminar el estrés y la ansiedad asociados con las visitas al consultorio del veterinario, podemos proporcionar un ambiente más relajado para su mascota, lo que resulta en una experiencia mucho más positiva para todos.

### **Beneficios de los servicios de veterinario a domicilio**

Los servicios de veterinario a domicilio ofrecen una gran comodidad para los dueños de mascotas. En lugar de tener que llevar a su mascota a una clínica, el veterinario viene directamente a la casa del dueño. Esto significa que no hay necesidad de preocuparse por el transporte de la mascota o el tiempo que se necesita para llegar a la clínica.

Además de la comodidad, los servicios de veterinario a domicilio también pueden ser más económicos que las visitas a la clínica. Los veterinarios que trabajan en servicios a domicilio no tienen los mismos gastos generales que los que trabajan en una clínica, lo que puede resultar en precios más bajos para los clientes.

### **3.3 Tipo de investigación**

#### **Método cualitativo y cuantitativo**

El método empleado en este es cualitativo y cuantitativo en la que se basa en la recolección de datos mediante encuestas de preguntas cerradas con una respuesta más rápida y concisa.

Este método es el más comprensivo en la cual se puede aplicar en los análisis, ya que estudia aspectos desde varias perspectivas y así alcanza mayor claridad.

Con la finalidad de entender bien las necesidades e inquietudes de los encuestados, dando como resultado el cierre de muchas de las incógnitas y brechas abiertas dentro del problema de investigación.

### **3.4 población y muestra**

Para el desarrollo de un sitio web con tienda en línea para un emprendimiento de servicio de veterinario a domicilio, es importante comprender los conceptos de población y muestra en el contexto de tu negocio. Estos conceptos se utilizan comúnmente en estadísticas y estudios de mercado para tomar decisiones informadas. A continuación, cómo aplicarlos.

#### **1. Población:**

- La población en este contexto se refiere al conjunto completo de posibles clientes o usuarios que podrían utilizar tus servicios de veterinario a domicilio. Esto incluiría a todas las personas que tienen mascotas en la ubicación geográfica que planeas cubrir con tu servicio.

- Es importante que para este proyecto se defina claramente la población objetivo para tu negocio, lo cual podría estar limitado geográficamente, por ejemplo, a una ciudad o región específica.

## **2. Muestra:**

- La muestra es un subconjunto representativo de la población total que se utiliza para realizar investigaciones o pruebas piloto antes de lanzar tu sitio web y tienda en línea a un público más amplio.

- En el contexto de tu emprendimiento, podrías seleccionar una muestra de posibles clientes para probar tu sitio web antes del lanzamiento oficial. Esto podría incluir amigos, familiares, o incluso un grupo pequeño de personas interesadas en el servicio.

## **3.5 resultados**

**1. Mayor alcance y visibilidad:** Tener un sitio web permite que tu negocio de servicios veterinarios a domicilio sea visible las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Puede llegar a una audiencia más amplia que simplemente depende de la publicidad tradicional.

**2. Facilidad de acceso a información:** Los propietarios de mascotas pueden acceder fácilmente a información sobre tus servicios, horarios de atención, tarifas y consejos de cuidado de mascotas en tu sitio web.

**3. Reservas en línea:** Puedes ofrecer la opción de programar citas y servicios en línea a través de tu sitio web, lo que facilita la reserva de tus servicios para los clientes.

**4. Venta de productos y suministros:** Si ofreces productos relacionados con el cuidado de mascotas, como alimentos, medicamentos o juguetes, una tienda en línea te permitirá venderlos directamente a tus clientes.

**5. Interacción con clientes:** Incluir formularios de contacto o chats en vivo en tu sitio web para que los clientes puedan hacer preguntas, programar citas o recibir asistencia en tiempo real.

**6. Generación de confianza:** Un sitio web profesional y bien diseñado puede generar confianza en tus servicios, lo que puede ser especialmente importante en el campo de la atención médica para mascotas.

**7. Marketing en línea:** Utilizar estrategias de marketing en línea, como el SEO (optimización de motores de búsqueda) y las redes sociales, para atraer tráfico a tu sitio web y promocionar tus servicios.

**8. Gestión eficiente de información:** Mantener registros de clientes y mascotas, programaciones de citas y otra información importante de manera más eficiente a través de herramientas en línea.

**9. Feedback de clientes:** Recopilar comentarios y opiniones de los clientes a través de tu sitio web, lo que te permite mejorar tus servicios y satisfacer mejor las necesidades de tus clientes.

**10. Expansión de negocio:** El sitio web y servicios en línea tienen éxito, considerar la expansión de tu negocio a otras áreas geográficas o la adición de servicios adicionales.

### 3.6 Análisis de resultados

Para obtener los resultados nos basamos en los siguientes puntos

**1. Análisis de Tráfico Web:** Utilizar herramientas como Google Analytics para medir la cantidad de visitantes que llegan a tu sitio web.

**2. Tasa de Conversión:** Calcular la tasa de conversión, que es el porcentaje de visitantes que realiza una acción deseada, como hacer una compra o programar una cita. Esto permite evaluar la eficacia de tu sitio web en convertir visitantes en clientes.

**3. Seguimiento de Ventas:** Realizar un seguimiento de todas las ventas realizadas a través de tu tienda en línea. Analizar cuáles son los productos o servicios más vendidos y el valor promedio de compra por cliente.

**4. Abandono de Carrito:** Analiza la tasa de abandono de carritos de compra. Esto te ayudará a identificar posibles obstáculos en el proceso de compra y mejorar la experiencia del usuario.

**5. Retención de Clientes:** Realizar un seguimiento de la retención de clientes. ¿Con qué frecuencia los clientes repiten compras o utilizan tus servicios?

**6. Opiniones y Valoraciones:** Recolectar opiniones y valoraciones de clientes. Las revisiones positivas pueden aumentar la confianza de los nuevos clientes, mientras que las críticas negativas pueden señalar áreas de mejora.

**7. Análisis de SEO:** Evaluar cómo el sitio web se desempeña en los motores de búsqueda.

Verificar el posicionamiento de palabras clave relacionadas con servicios veterinarios a domicilio y ajusta tu estrategia de SEO en consecuencia.

**8. Análisis de Costos y Ganancias:** Llevar un registro detallado de los costos asociados con el desarrollo y mantenimiento del sitio web, así como los ingresos generados a través de él. Esto te permitirá calcular el retorno de la inversión (ROI) y ajustar tu estrategia en consecuencia.

**9. Comportamiento del Usuario:** Examinar el comportamiento del usuario en tu sitio web. ¿Qué páginas visitan con más frecuencia? ¿Dónde pasan más tiempo?

**10. Comparación con Competidores:** Analizar a tus competidores directos en línea. ¿Cómo se comparan tus métricas con las suyas?

**11. Evaluación de la Experiencia del Usuario (UX):** Realizar pruebas de usuario para evaluar la facilidad de uso y la experiencia general de navegación en tu sitio web. Asegúrate de que sea intuitivo y satisfactorio para los visitantes.

**12. Seguimiento de objetivos:** Definir objetivos específicos para tu sitio web, como la cantidad de ventas mensuales o la generación de leads a través de formularios de contacto..

## **Capítulo 4 Propuesta de de solución al problema**

### **4.1 Propuesta**

Este proyecto como tal tiene la finalidad y el enfoque de llegar a los clientes que tienen complicaciones por sus horarios apretados, de manera virtual, haciendo que sea un poco mas fácil y eficiente la atención en los centros veterinarios y que de esta manera se puedan manejar de acuerdo a su tiempo y ritmo.

**Objetivos:**

Proporcionar un acceso más fácil y conveniente a servicios veterinarios de calidad en Guayaquil.

Reducir el estrés para las mascotas y sus dueños al eliminar la necesidad de viajar a una clínica.

Ofrece una amplia gama de productos relacionados con mascotas, desde alimentos hasta medicamentos y accesorios.

**Beneficios Clave:**

Atención veterinaria a domicilio: Veterinarios profesionales visitarán las casas de los clientes para consultas, exámenes y tratamientos.

Compra de productos en línea: Los dueños de mascotas pueden comprar alimentos y productos de cuidado en línea y recibirlos en su puerta.

Horarios flexibles: Los clientes pueden programar citas en momentos convenientes para ellos.

Información y asesoramiento: Proporcionar recursos en línea sobre el cuidado de las mascotas y consejos útiles.

**Público Objetivo:**

Dueños de mascotas en Guayaquil que buscan servicios de veterinario a domicilio.

Personas ocupadas que desean la comodidad de comprar productos para sus mascotas en línea.

Residentes de Guayaquil que buscan acceso a servicios veterinarios de calidad.

**Plan de Marketing:**

Promoción en redes sociales y publicidad en línea para crear conciencia.

Colaboración con refugios de animales y tiendas de mascotas locales para aumentar la visibilidad.

Programas de lealtad para fomentar la repetición de clientes.

**Logística:**

Contratación de veterinarios calificados para las visitas a domicilio.

Establecimiento de alianzas con proveedores locales para la entrega de productos.

Creación de una plataforma de tienda en línea segura y fácil de usar.

**Presupuesto:**

Financiamiento inicial a través de recursos universitarios y posibles inversores locales.

Planificación de un presupuesto para marketing en línea y desarrollo de la plataforma.

**Futuro:**

Explorar la posibilidad de expandir el servicio a otras ciudades.

Ofrecer servicios de telemedicina veterinaria para consultas en línea.

Investigar opciones para proporcionar servicios de urgencia las 24 horas.



Este proyecto busca satisfacer una necesidad importante en la comunidad de Guayaquil al ofrecer servicios veterinarios a domicilio y una plataforma en línea para productos relacionados con mascotas, brindando comodidad y atención de calidad a los dueños de mascotas en la ciudad.

#### **4.2 Conclusión**

El servicio de veterinaria a domicilio es una alternativa conveniente y flexible para los dueños de mascotas. Ofrece una gama de servicios veterinarios esenciales en la comodidad del hogar de las mascotas, minimizando el estrés y la ansiedad que pueden experimentar en un entorno clínico tradicional. Además, puede ser especialmente útil para los propietarios que tienen dificultades para transportar a sus mascotas o para aquellos con horarios ocupados. Sin embargo, es importante tener en cuenta que dependiendo de la gravedad de la condición de la mascota, se puede necesitar la infraestructura de una clínica veterinaria. En resumen, la veterinaria a domicilio puede ser una opción efectiva para muchos, pero no reemplaza completamente la necesidad de instalaciones veterinarias tradicionales.

#### **4.3 Referencias Bibliográficas:**

**Admin. (2019, 21 mayo). *¿Que ventajas tiene la atención veterinaria a domicilio?* -**

***EasyVet. EasyVet.***

**<https://www.easyvet.es/ventajas-atencion-veterinaria-a-domicilio/>**

**Adsmanager. (2023, 10 agosto). *Servicios veterinarios a domicilio, tan reales como desafiantes - mi negocio veterinario.* Mi Negocio Veterinario.**

**<https://www.minegocioveterinario.com/2023/08/servicios-veterinarios-a-domicilio-tan-reales-como-desafiantes-2/>**

**<https://blog.hubspot.es/website/como-hacer-una-pagina-web>**

**<https://www.ecommerceefectivo.com/pasos-para-crear-una-tienda-online/>**

## 4.4Anexos



### arena para gato

\$7

[detalles](#)

Tipo aglomerante, en cuestión de minutos el líquido se convierte en una masa compacta. Fácil de limpiar, sin desperdicios, ni contamina la arena no usada. Neutraliza los olores y no usa químicos que puedan afectar la salud de las personas y los gatitos. Libre de polvo. No se pegan a las patitas del gatito por lo cual no deja huellas de arena en casa. Presentación de 2 kilos.

[show](#)

ADQUIRIR



### collar para perro

\$3.50

[detalles](#)

[show](#)

ADQUIRIR



### comida para gato


\$53,10

[detalles](#)

[show](#)


ADQUIRIR

# TU VETERINARIA



## Completa tus datos


Nombre:  Dirección de envío:   
Forma de pago:  Tarjeta de crédito



**arena para gato**

\$7


[detalles](#)



**collar para perro**

\$3.50


[detalles](#)



**comida para gato**

\$53,10


[detalles](#)




## INVESTIGACION DE SERVICIO

*Cadena de Veterinarias Online*

eaneira@tes.edu.ec [Cambiar de cuenta](#)

 No compartido



**¿Tiene usted Macotas?**

☐ Si, Perros


☐ Si, Gatos

☐ Si, Otros

☐ No Tengo

**¿Utiliza usted los siguientes servicios para alguna de sus mascotas?**

☐ Aseo a domicilio

 ☐ Peluquería a Domicilio

☐ Si, Otros

☐ No Tengo

**¿Utiliza usted los siguientes servicios para alguna de sus mascotas?**

☐ Aseo a domicilio

☐ Peluqueria a Domicilio

☐ Paseos y terapias de esparcimiento canino

☐ Hospedaje temporal de mascotas por viajes

☐ Ninguna

**¿Qué servicio necesidad siente que no le satisfacen para su mascota?**


Tu respuesta

Enviar

Borrar formulario

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este formulario se creó en Instituto Superior Tecnológico Espíritu Santo. [Notificar uso inadecuado](#)

 **Google** Formularios