

TRABAJO PRACTICO

Nº 2

Análisis de Sitio Web

Dexter

Jofré, Nahir Agustina.
Lencinas, Santiago Agustín.
León, Facundo Gabriel.
Moyano, Jonathan Ramón.
Perri, Ariadna Antonella.

ETAPA 1

Selección del sitio:

El sitio web que hemos seleccionado es Dexter.com.ar, la cual la elección fue mediante la votación del grupo después de haber analizado diferentes sitios web, donde consideramos su aspecto como la apariencia moderna y atractiva, y su funcionalidad para compras en línea. Además, los comentarios positivos de usuarios sobre su usabilidad y la enorme cantidad de productos deportivos disponibles también influyeron en la decisión.

Por Demanda o Posibilidad:

Consideramos que dexter.com.ar es un sitio de origen que puede ser tomado por demanda y posibilidad. Por demanda, ya que satisface una necesidad existente en el mercado de artículos deportivos y moda deportiva, ofreciendo a los usuarios una plataforma accesible para adquirir productos de manera conveniente. Por posibilidad, ya que el sitio web también surge al ver una oportunidad de vender sus productos sin la necesidad de que el cliente tenga que ir a una sucursal.

Modelo o Tipo del Sitio:

Para nosotros Dexter.com.ar es un sitio de tipo institucional, ya que funciona como una tienda en línea oficial que representa a la marca Dexter, proporcionando información general sobre su actividad y facilitando la compra de productos directamente a los consumidores.

Recolección de información:

Público al que está destinado: El sitio está destinado principalmente a deportistas, aficionados al deporte y personas interesadas en la moda deportiva, el cual abarca un rango de edades desde adolescentes hasta adultos.

Emisor (cliente): El emisor del sitio es la empresa Dexter, una reconocida cadena multimarca especializada en artículos deportivos y moda deportiva en Argentina.

Financiamiento: El principal financiamiento se realiza a través de la venta de productos. También se financia por medio de Sponsors, publicidad y marcas con convenio de ventas, tales como: Adidas, Nike, Puma, Reebok, Lotto, DRB entre otras marcas de accesorios y ropa deportiva. Otro de los financiamientos son a través de entidades bancarias, las cuales le dan facilidad de pagos y promociones al consumidor. Estas son: Tarjeta Naranja, BNA, Billeteras Virtuales(Naranja X).

Competencia:

1. solodeportes.com.ar: una tienda especializada en artículos deportivos, con una fuerte presencia en el mercado argentino. Ofrece productos de marcas reconocidas y se enfoca en deportes específicos como fútbol, running, y fitness.
2. Sportline.com.ar: Otra opción fuerte en el mercado de artículos deportivos, ofreciendo productos de marcas reconocidas y una experiencia de compra en línea similar.

Tabla de Ventajas y Desventajas:

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• Contiene un probador virtual el cual permite al usuario la posibilidad de agregar sus medidas y simular un probador con los artículos disponibles en el sitio.• El sitio se encuentra bien optimizada y sin sobrecarga visual, permitiendo una buena adaptación a los dispositivos móviles• Al estar bien optimizada, la carga de imágenes o sub-páginas se realiza efectivamente sin utilizar tanto consumo de internet.• Tienen un método de filtrado de búsqueda muy específico (marcas, talle, color, género, precio, si es sustentable o no)• Cuenta con un atajo muy novedoso hacia un segundo sitio de la misma empresa, con otro tipo de producto enfocado a otro tipo de cliente, lo cual le da mucha originalidad.• El probador virtual permite crear numerosos perfiles en una misma cuenta	<ul style="list-style-type: none">• Al no tener un usuario o no iniciar sesión en el sitio, no se puede tener acceso a ciertos apartados tales como el Chat Online, el apartado de Favoritos.• Cuando se guarda un producto, se guarda sin pedir iniciar sesión, así que queda guardado en una nube fantasma. El cual al querer acceder a él, no aparece.• Cuando se crea una cuenta, hay segmentos que pueden pasar desapercibidos si uno no presta atención y que aparecen aceptados de manera predeterminada (tales como permitir notificaciones sobre novedades a través de SMS, mail, WSP)• El atajo hacia el otro sitio de la misma empresa no es fácil de detectar a simple vista puesto a que no hay nada que nos indique que sea algo interactivo.

Análisis del Producto:

Navegabilidad:

Dexter.com.ar es altamente navegable, con un diseño intuitivo y un menú claro que nos permite encontrar productos fácilmente.

Accesibilidad:

El sitio es accesible para la mayoría de los usuarios, aunque podría mejorar en términos de compatibilidad con dispositivos más antiguos y ofrecer versiones en diferentes idiomas para mayor alcance.

Usabilidad:

La usabilidad es alta, con un proceso de compra sencillo, filtros eficientes para productos y descripciones detalladas que nos ayudan a tomar decisiones.

Experiencia de Usuario:

La experiencia de usuario es positiva, con una interfaz amigable, tiempos de carga rápidos en general, y un diseño atractivo que nos mantiene interesados.

Arquitectura de la Información:

La arquitectura de la información está bien estructurada, con categorías claramente definidas y un sistema de búsqueda eficaz que facilita la localización de productos específicos. El sitio también cuenta con un extensión/atajo hacia otro sitio web de la misma empresa que vende productos para otro público específico (Ropa Urbana).

Medios Disponibles:

El sitio cuenta con una variedad de medios, incluyendo imágenes de alta calidad, videos de productos, descripciones detalladas y reseñas de usuarios que enriquecen la experiencia de compra.

ETAPA 2

Objetivo:

Dexter tiene el objetivo de “Ser el retailer líder en ventas y en servicio al cliente, siendo siempre cercano al consumidor.”

Estrategia:

Llamando la atención de los consumidores con productos de calidad, trabajando con marcas reconocidas a nivel mundial, hablando a través del deporte y de la moda, transmitiendo inspiración e innovación.

El sitio web para atraer a potenciales clientes lo hace por medio de flayers, en redes sociales (Instagram, Facebook, X, ect..) ofreciendo artículos que llamen la atención de los consumidor.

