**CONEXTO DE NEGOCIO**

En los últimos años, hemos visto una tendencia creciente en la forma en que las personas compran productos y servicios. Con la creciente penetración de Internet y el acceso a dispositivos móviles, cada vez más personas prefieren realizar compras en línea en lugar de visitar una tienda física. Esta tendencia no solo se aplica a los consumidores finales, sino también a las empresas que compran bienes y servicios para su propio uso.

En este contexto, las empresas de retail, en particular, han experimentado una transformación significativa. Atrás quedaron los días en que las tiendas físicas eran la única opción para comprar productos. Hoy en día, las empresas de retail necesitan contar con una presencia en línea sólida y efectiva para mantenerse competitivas y satisfacer las necesidades de los clientes.

Icono

Descripción generada automáticamente

La importancia de contar con un sistema de venta en línea es evidente en muchos aspectos. En primer lugar, permite a las empresas llegar a un público más amplio y diverso. Las personas pueden acceder a los productos y servicios de la empresa desde cualquier parte del mundo y en cualquier momento, lo que aumenta las posibilidades de venta y, por tanto, los ingresos.

Además, un sistema de venta en línea también es beneficioso para las empresas de retail al reducir los costos operativos. La venta en línea no requiere el mismo nivel de inversión en bienes raíces, personal, inventario y otros costos asociados con las tiendas físicas tradicionales. En consecuencia, la empresa puede ofrecer precios más competitivos y aumentar su rentabilidad.

Otra ventaja importante de un sistema de venta en línea es la capacidad de recolectar y analizar datos sobre los hábitos de compra y preferencias de los clientes. Al utilizar técnicas de análisis de datos, las empresas pueden comprender mejor el comportamiento de compra de los clientes y ajustar sus estrategias de marketing y ventas para mejorar la experiencia del cliente y aumentar la retención de clientes.

En resumen, la importancia de contar con un sistema de venta en línea para las empresas de retail no puede ser subestimada. La venta en línea no solo amplía el alcance y la audiencia de la empresa, sino que también reduce los costos operativos y brinda oportunidades para mejorar la experiencia del cliente y aumentar la rentabilidad. En un mundo cada vez más digital, las empresas que no cuentan con un sistema de venta en línea están en desventaja competitiva y corren el riesgo de quedarse atrás.

Por este motivo, es que esta importante empresa l@ contrata a usted para que lidere la etapa inicial de un proyecto que pretende actualizar el proceso principal de adquisición de productos, para la posterior venta a sus clientes a través de un potente sistema informático. Para ello, se necesita que usted se reúna en múltiples oportunidades con el cliente para poder levantar la mayor cantidad de información posible sin dejar detalle alguno fuera, ya que no se tiene oportunidad de fallar.

Su trabajo, en primera instancia, será a partir de un modelo ya creado, ser capaz de programar un importante desarrollo que permita visualizar de manera oportuna **información relacionada a los distintos centros de distribución que posee la empresa, junto con sus productos**, para que posteriormente el departamento de finanzas pueda tomar decisiones dependiendo la información que usted será capaz de generar.