#### formulación de Ante - proyecto FORMATIVO

|  |  |
| --- | --- |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO FORMATIVO | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | **ESco art** |
| DUACIÓN ESTIMADA (En meses) | **18 meses** |

|  |  |
| --- | --- |
| EQUIPO DE APRENDICES | FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 2693489 |
| nombre: **Johan Sebastián Mendoza Ayala** | Nombre: **Diego Alejandro Arias Torres** |
| documento de identidad: **1000132199** | documento de identidad: **1019985827** |
| dirección: **Cra 105a # 56f 24 sur** | Dirección: **Cra 93b # 49 – 15 sur** |
| Teléfono: **N/A** | Teléfono: **N/A** |
| Móvil: **3023191177** | Móvil: **3175450328** |
|  | |
| nombre: **Yonatan Estiben Bonilla Triana** | Nombre |
| documento de identidad: **1022332598** | documento de identidad |
| dirección: **Calle 58b sur # 99c - 04** | Dirección |
| Teléfono: **N/A** | teléfono |
| Móvil: **3008118815** | móvil |
|  | |
| nombre: | Nombre |
| documento de identidad: | documento de identidad |
| dirección: | Dirección |
| teléfono | teléfono |
| móvil | móvil |
|  | |
| nombre: | Nombre |
| documento de identidad: | documento de identidad |
| dirección: | Dirección |
| teléfono | teléfono |
| móvil | móvil |
|  | |
| nombre: | Nombre |
| documento de identidad: | documento de identidad |
| dirección: | Dirección |
| teléfono | teléfono |
| móvil | móvil |

|  |
| --- |
| 1. RESUMEN EJECUTIVO   (Debe contener la información necesaria para darle al lector una idea precisa del proyecto) |
| La empresa de venta de productos escolares a domicilio EscoArt es un negocio que se dedica a ofrecer suministros y materiales escolares a estudiantes y padres de familia a través de entregas directamente en su hogar. Estos productos pueden incluir útiles escolares, libros de texto, uniformes, mochilas, entre otros. La empresa se encarga de hacer el proceso de compra lo más fácil y conveniente posible para el cliente, ofreciendo una variedad de productos y un servicio de entrega rápido y confiable. En general, EscoArt puede ser una opción atractiva para los clientes que buscan comodidad y facilidad al comprar suministros escolares. |
| 1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO |
| 1. **Planteamiento del problema**   Todos hemos experimentado alguna vez, ya sea en la escuela o en la universidad, la situación de olvidar alguno de nuestros suministros escolares esenciales, como bolígrafos, lápices, cartucheras, libros de texto, o cualquier otro material necesario para el desarrollo de nuestras actividades académicas. Estas eventualidades suelen generarnos inconvenientes y estrés, especialmente cuando nos damos cuenta demasiado tarde. Para solucionar esta problemática, se ha desarrollado un software que permite tener acceso a todos estos elementos de manera fácil, cómoda y a precios competitivos. De esta manera, se garantiza que los estudiantes tengan a su disposición todos los suministros necesarios para llevar a cabo sus actividades académicas, sin tener que preocuparse por olvidos o imprevistos. Además, el software se enfoca en proporcionar productos de alta calidad, asegurando así una experiencia de compra satisfactoria para los clientes. |
| 1. **Justificación del proyecto**   La justificación de EscoArt se basa en varios aspectos, entre los cuales destacan los siguientes:   1. **Necesidad del mercado:** La educación es un sector importante en cualquier sociedad, y la demanda de suministros escolares siempre será constante. Con el auge del comercio electrónico, cada vez más personas buscan hacer sus compras en línea, lo que convierte a una empresa de venta de productos escolares a domicilio en una opción atractiva y conveniente para los clientes. 2. **Comodidad para los clientes:** La venta de productos escolares a través de una plataforma en línea que ofrece entregas a domicilio proporciona una gran comodidad para los clientes, ya que les permite ahorrar tiempo y esfuerzo en la compra de sus suministros escolares. Esto puede ser especialmente beneficioso para aquellos clientes que no tienen fácil acceso a tiendas físicas o que tienen una agenda ocupada. 3. **Potencial de crecimiento:** La venta de productos escolares a domicilio puede tener un gran potencial de crecimiento, ya que permite llegar a una amplia variedad de clientes en diferentes regiones y en cualquier momento del año. Además, la empresa puede diversificar su oferta de productos para abarcar una amplia gama de necesidades de los clientes. 4. **Flexibilidad y adaptabilidad:** Una empresa de venta de productos escolares a domicilio puede ser una opción flexible y adaptable a diferentes situaciones, como cambios en la demanda del mercado o en la oferta de productos. Esto puede permitir a la empresa ajustarse a las necesidades de los clientes y mantener su relevancia en el mercado. |
| 1. **Marco teórico y estado del arte**  (Contexto general en el cual se ubica el tema propuesto) Marco teórico:  Una empresa de venta de productos escolares a domicilio se basa en el modelo de comercio electrónico, el cual permite la venta de bienes y servicios a través de Internet y otros medios electrónicos. Este modelo de negocio ha ido creciendo en popularidad en los últimos años debido a la comodidad y conveniencia que ofrece a los clientes.  La venta de productos escolares en línea se ha convertido en una tendencia creciente, ya que ofrece una solución a los clientes que buscan una forma rápida y fácil de obtener sus suministros escolares. Además, las entregas a domicilio pueden proporcionar una gran ventaja competitiva en comparación con las tiendas físicas.  Estado del arte:  En la actualidad, existen diversas empresas que ofrecen servicios de venta de productos escolares a domicilio, tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo. Algunas de las empresas más destacadas en este sector incluyen:   1. Amazon: Esta empresa estadounidense es una de las mayores plataformas de comercio electrónico del mundo y ofrece una amplia variedad de productos escolares a través de su sitio web. Además, cuenta con opciones de entrega a domicilio en muchos países. 2. Staples: Esta empresa estadounidense se especializa en la venta de suministros escolares y de oficina. Ofrece entregas a domicilio y cuenta con una amplia variedad de productos. 3. E-Office Planet: Esta empresa española ofrece una amplia gama de productos escolares y de oficina en su sitio web. Ofrece entregas a domicilio en toda España. 4. Office Depot: Esta empresa estadounidense cuenta con una gran variedad de productos escolares y de oficina en su sitio web, y ofrece entregas a domicilio en muchos países. |
| Objetivos del proyecto  |  | | --- | | **OBJETIVOS** | | **Objetivo General**  El objetivo general de EscoArt es proporcionar a los clientes una solución conveniente y eficiente para adquirir suministros escolares y ofrecer un servicio de entrega a domicilio confiable y de calidad que les permita ahorrar tiempo y esfuerzo en la búsqueda y adquisición de los productos que necesitan para su educación. Además, se busca generar ingresos y rentabilidad para la empresa a través de la venta de productos escolares y la prestación de servicios de entrega a domicilio. | | **Objetivos específicos** (Deben mostrar una relación clara y consistente con la descripción del problema. Se deben enunciar en términos de resultado)   1. Seleccionar un catálogo amplio y diverso de productos escolares de alta calidad que se ajuste a las necesidades de los clientes. 2. Establecer alianzas con proveedores confiables y con experiencia en la distribución de productos escolares para garantizar un suministro constante de productos y precios competitivos. 3. Crear una plataforma en línea amigable y fácil de usar que permita a los clientes seleccionar y comprar productos escolares de forma rápida y segura. 4. Implementar un sistema de entrega a domicilio eficiente y confiable que garantice que los productos sean entregados en el tiempo y lugar adecuados. 5. Ofrecer un servicio al cliente de alta calidad para resolver dudas, problemas y sugerencias de los clientes, y mantener una comunicación constante y efectiva con ellos. 6. Promocionar la marca y los servicios de la empresa a través de campañas publicitarias efectivas en línea y fuera de línea. 7. Implementar un sistema de seguimiento y análisis de las ventas y del rendimiento de la empresa para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. 8. Mantener altos niveles de calidad y satisfacción del cliente para asegurar la fidelidad de los mismos y generar recomendaciones positivas sobre la empresa. | |
| Alcance del proyecto(El alcance del proyecto establece los límites de lo que se va a hacer en el proyecto)  1. Diseño y desarrollo de una plataforma en línea para la venta de productos escolares, la cual debe incluir un catálogo amplio y diverso de productos escolares y un sistema de pago seguro. 2. Selección y negociación de alianzas con proveedores confiables y con experiencia en la distribución de productos escolares. 3. Contratación de personal capacitado para el proceso de almacenamiento, empaquetado y entrega de los productos a domicilio. 4. Implementación de un sistema de seguimiento y monitoreo de las entregas para asegurar que los productos sean entregados en el tiempo y lugar adecuados. 5. Implementación de un sistema de análisis de ventas y rendimiento de la empresa para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. 6. Cumplimiento de las regulaciones y leyes aplicables en la venta y distribución de productos escolares en el país donde se establezca la empresa. |
| Metodología propuesta(Debe mostrar en forma organizada y precisa cómo será el desarrollo de cada uno de los objetivos específicos) |
| Área de aplicación del producto resultado del proyecto(Área empresarial o institucional en donde se va aplicar el producto) El producto de una empresa de venta de productos escolares a domicilio tiene aplicaciones en el área de la educación y el suministro de materiales y herramientas para estudiantes de todos los niveles educativos, desde la educación preescolar hasta la educación superior.  Además, el producto también tiene aplicaciones en el área de la logística y la distribución de productos, ya que la empresa debe contar con un sistema eficiente de almacenamiento, empaquetado y entrega de productos para garantizar la satisfacción del cliente y el cumplimiento de los plazos de entrega. |
| Usuarios potenciales directos e indirectos de los resultados de la investigación Los usuarios potenciales directos de EscoArt son principalmente los estudiantes de todos los niveles educativos, incluyendo la educación preescolar, primaria, secundaria y superior. Estos usuarios pueden estar buscando adquirir una amplia variedad de productos escolares, desde artículos de papelería como lápices, bolígrafos y cuadernos, hasta herramientas y equipos más especializados como calculadoras científicas y materiales de arte.  Además de los estudiantes, los padres de familia también pueden ser usuarios potenciales directos de la empresa, ya que a menudo son los encargados de comprar los suministros escolares para sus hijos.  En cuanto a los usuarios potenciales indirectos, estos podrían incluir a los profesores y educadores, quienes pueden estar interesados en adquirir productos escolares específicos para utilizar en sus clases, así como a las empresas que se dedican a la fabricación y distribución de productos escolares y que podrían ser potenciales proveedores de la empresa.  También pueden ser usuarios indirectos otras empresas o instituciones que trabajen en el sector educativo, como las escuelas y universidades, ya que podrían ser potenciales clientes para adquirir grandes cantidades de productos escolares para sus estudiantes y docentes. |
| Cronograma Estimado  1. Investigación de mercado y análisis de la competencia: 1 mes 2. Diseño de la cadena de suministro y selección de proveedores: 1 mes 3. Desarrollo del sitio web y sistema de pedidos en línea: 2 meses 4. Desarrollo del sistema de gestión de inventarios y logística de entrega: 1 mes 5. Pruebas y ajustes del sistema: 1 mes 6. Lanzamiento del sitio web y promoción del servicio: 1 mes 7. Monitoreo y mejora continua del servicio: en curso |
| Herramientas de software estimadas a utilizar  1. Herramientas de gestión de inventarios: como Zoho Inventory o TradeGecko, que ayudan a administrar el inventario y las existencias de los productos de manera eficiente, y a mantener el control sobre los niveles de stock y el proceso de reposición. 2. Sistemas de seguimiento de pedidos y entregas: como ShipStation o ShipBob, que permiten coordinar la logística de entrega y hacer un seguimiento del proceso de envío y recepción de los pedidos. 3. Herramientas de análisis de datos: como Google Analytics, que permite medir el rendimiento del sitio web y de las campañas de marketing, y obtener información valiosa sobre el comportamiento de los usuarios y las tendencias de consumo. 4. Plataformas de automatización de marketing: como HubSpot o Marketo, que ayudan a automatizar los procesos de marketing, desde la captación de leads hasta el seguimiento de los clientes y la gestión de campañas publicitarias. |
| Bibliografía(Descripción de la bibliografía utilizada en el desarrollo de proyecto) |
| Conclusiones |