

**Facultad de**

**Ingeniería**

**Proyecto Final**

**Página de venta de carros “Carcochita”**

**Curso:**

Taller de Software II

**Profesores**:

Chavez Espinoza, Jonathan Jorge

**Alumnos**:

Roldán Cépeda, Miguel 1522312

Pajuelo Medina, Gustavo

XXXXXXXXXXXXXXXX

Lima - 2017

1. Visión

Ser una de las páginas líderes en venta de autos, atención al cliente en temas vehiculares y que vean en nosotros el lugar más seguro para confiar la compra y venta de sus vehículos.

1. Misión

Otorgar una venta legítima y con una seguridad que ninguna otra página puede dar, llegar a un acuerdo de descuentos con nuestros vendedores y un mejor negocio con nuestros compradores.

1. Público Objetivo

Persona cualquiera que esté en la posibilidad de adquirir un auto ya sea nuevo o de segunda mano en forma de contra-entrega. No hay límite de edad, sexo o razón alguna para no ser comprador.

En la categoría vendedor, la persona que tenga la posibilidad de vender un auto nuevo o de segunda mano, asegurando la calidad del producto que entrega con todos los papeles en regla.

1. Propuesta de Valor

Nosotros tendríamos un local propio de contra-entrega donde se harían las ventas de los carros y conseguir promociones con empresas automovilísticas para que cada auto que vendamos tenga incluido un “plus”.

1. Descripción de la Innovación

Mediante nuestro local nosotros de forma gratuita daremos una revisión técnica completa dando fe de que se cumple con los estándares para su buen funcionamiento y uso.

En el local también ayudaremos en asesorías sobre cómo dar una buena venta y como obtener una buena compra, además de nociones básicas sobre automóviles.

Mediante alianzas con empresas que quieran promocionar su vehículo en nuestra página conseguir promociones ya sea en piezas, mantenimiento u otros.

1. Principales Funcionalidades

Pon screen de cada página y describe brevemente



Click derecho/ insertar título/ y escribes una pequeña intro

1. Conclusiones y lecciones aprendidas

“No es fácil hacer una página sobre ventas de carros por la gran variedad que esta demanda pero para ser un inicio tenemos seguridad de que será rentable, nos ha tomado tiempo y dedicación el trabajo pero por lo aprendido en las sesiones de clase han sido pocos nuestros inconvenientes.”

* Miguel Roldán