



INGENIERIA INDUSTRIAL
UNIVERSIDAD DE CHILE

Tarea 1:

Descripción proyecto IN3501

Curso: IN3501- TICs para la gestión
Grupo: 07
Integrantes: Gianluca Musso Z.
Nicolás Ojeda L.
Alfonso Ordoñez O.
Fecha: 25 de agosto del 2019

Resumen ejecutivo

En el presente informe se presenta la empresa seleccionada para desarrollar el trabajo semestral, Hidrocol, la cual vende productos saludables. Se vio una oportunidad de mejora en su difusión al público y ventas, las cuales son en un público muy reducido, pudiendo aumentar de forma rápida a través de una página Web. Tras esta implementación se espera que sus ventas aumenten un 67% y que tengan un valor agregado por sobre la competencia con facilidades en el pago y el despacho del producto.

1. Empresa seleccionada

Para el desarrollo del proyecto semestral se decidió trabajar con la Pyme “Hidrocol: Equilibrio y Vida Sana”, la cual se especializa en la venta de productos saludables como Colágeno hidrolizado y colaciones saludables de frutos secos.

Para esto se contacto con la Sra. Ana María Lazcano, dueña de la Pyme, dando su correo de contacto hidrocol.vidasana@gmail.com, y el número de ventas +5699445513.

2. Problemática

Actualmente esta pyme realiza sus ventas por el método de “boca a boca”, sin medios que permitan llegar a un público mayor de venta, reduciéndose solo a las personas conocidas por parte del cuerpo de trabajo de Hidrocol y sus fieles compradores.

Es por esto que tras un análisis, se identifica una oportunidad de mejora con la aplicación de una plataforma web de venta de productos, la cual tendrá un catálogo con los distintos productos que tienen a la venta, permitirá hacer pedidos, pagarlos a través de la página y coordinar puntos de entrega para los despachos a domicilio.

3. Impacto esperado

Según la consultora de marketing en Internet WSI las empresas que incorporan Internet a su actividad experimentan un desarrollo de su negocio y ventas de un 67%.

Es por esto que se espera que al implementar la página web de la empresa se llegue a un público más amplio, enfocándose en el segmento que busca su mejorar su alimentación y productos que influyan positivamente en su salud; Segmento el cual va en un alza exponencialmente en la sociedad actual.

Se espera lograr una cantidad de ventas exponencial con servicios que le den un plus al emprendimiento como lo son el pago vía web y el despacho a domicilio, que son cosas que en la rápida vida actual se hacen necesarias.

4. Propuestas similares

Una de las propuestas similares a la nuestra, pero ya mucho más desarrollada es el sitio web conocido como Organiks (www.organisk.cl), el cual ofrece un montón de productos relacionados al cuidado de la salud, y una buena calidad de vida, pero lo importante a recalcar es que abarca aquellos productos con los cuales se trabaja en este proyecto, lo que sería el colágeno y los frutos secos.

Este sitio web posee varios aspectos positivos, aquellos más destacables son:

- Contar con un ordenado catálogo, y un buscador que facilita la localización de los productos en venta, el cual se encuentra ubicado en el extremo superior derecho de la página.
- El sitio web contiene un carrito de compras para ir guardando los productos que el cliente decide comprar, además permite pago online con cualquier medio de pago, ya sea tarjeta de débito, crédito, etc.
- El sitio web consta de un medio de comunicación por chat, al cual te puedes dirigir por ayuda en la adquisición de un determinado producto, además de pestañas que nos redirigen a sus redes sociales.

Aspectos negativos de Organiks:

- Nula disponibilidad inmediata, ya que el número que aparece en el sitio web te direcciona con una grabadora, y el chat mencionado anteriormente solo te pide correo y número telefónico para una posterior comunicación.
- Falta de comentarios de clientes que hayan adquirido bienes de esta tienda, para garantizar una mayor confianza al consumidor.
- Falta de estética en el input.

Otra propuesta similar, es la que posee el sitio web Dellanatura (www.dellanatura.cl), de las mismas características que Organiks.

Aspectos positivos:

- Posee un ordenado catálogo, un buscador y un carrito de compras para la venta de productos.
- Posee botones de acceso directo a sus redes sociales.
- Posee una linda estética, que atrae a los clientes.

Aspectos negativos:

- Falta de comentarios de clientes que hayan adquirido bienes de esta tienda, para garantizar una mayor confianza al consumidor.

- Nula disponibilidad inmediata.
- El sitio web pide registro para acceder a mejores ofertas y descuentos en los productos.