

Informe Tarea 1 Proyecto IN3501

La Feria Express

Integrantes: Michael Clemans
Tomás Contreras
Violeta Cortés
Julio Nazar

Profesor: Víctor Hernández

Auxiliares: José Canto
Macarena Osorio
Javiera Ovalle
Jorge Pinto

Fecha de entrega: 25-08-2019

Resumen Ejecutivo

Es conocido que la implementación de herramientas tecnológicas es sumamente importante en la actualidad, los humanos estamos inmersos en un mundo altamente globalizado, donde ya todo se puede comprar vía online: comida, ropa, útiles, viajes, etc. Es por lo anterior, que en este informe se extenderá en cómo se ayudará a un emprendimiento chileno familiar "La Feria Express", el cual vende frutas y verduras vía Redes Sociales. Se implementará una página web que ayude a los dueños a maximizar su posibilidad de llegada a los usuarios y a facilitar la compra de sus productos, dado que el modo de hacerlo hoy es algo engorroso. Este sitio web irá evolucionando a lo largo del semestre y contará con catálogo y carro de compras, herramientas esenciales para tener una buena experiencia de venta y compra en una página web.

Descripción del Emprendimiento

- **Nombre:** La Feria Express.
- **Rubro:** Abastecimiento de frutas, verduras y productos artesanales a domicilio.
- **Contacto:** Macarena Nazar. Número: +56965994726. Correo: macarenanazar@gmail.com

La Feria Express es un emprendimiento familiar, el cual se dedica a distribuir fruta y verdura de calidad a lo largo de algunas comunas de la capital chilena. La mercancía es comprada directamente en La Vega, por lo que sus productos están certificados por el ISP.

La principal herramienta utilizada por la familia Nazar es instagram, red social por la que suben fotos con información y atraen a la mayor parte de sus clientes.

Vía Whatsapp e Instagram se envía la lista de precios de la semana desde el día lunes al día jueves. El viernes se dirigen a comprar todo, se arman las canastas y se hacen los despachos durante el fin de semana. El pago es en efectivo o vía transferencia luego de la entrega de la canasta.

La comunicación con La Feria Express se realizará de manera directa con los dueños, particularmente con Macarena Nazar, Stephanie Nazar y Carolina Nazar. El mail de contacto más general es laferiaexpress19@gmail.com.

¿Qué problemas se detectaron?

El principal problema que se detectó fue la ausencia de plataformas para poder llegar a una mayor cantidad de personas, dado que solo se encuentra vía redes sociales (Instagram), lo que dificulta el acceso para personas mayores o gente que no confía en esa plataforma para comprar productos.

Además, el modo de hacer los pedidos es ineficiente. La modalidad actual de "La Feria Express", es escribir al número de Whatsapp, armar el pedido personalmente y posterior a esto rellenar en un Excel o escribir a mano en el chat del Instagram de este. Lo anterior, puede resultar tedioso para el cliente y poco práctico para el dueño.

¿En qué consistirá la página?

El sitio web será una herramienta fácil de usar, en la cual el cliente que busca comprar frutas, verduras y productos artesanales podrá hacerlo desde cualquier lugar, lo que permitirá una mejor

organización tanto para la empresa como para el cliente.

Esta página será un instrumento de organización y orden, ya que el cliente sabrá de manera inmediata el catálogo ofertado y lo que está fuera de stock. Además, el dueño tendrá de una manera rápida el pedido, dirección y contacto de sus consumidores.

En síntesis, el sitio consistirá en una plataforma para hacer pedidos online con posterior delivery a ciertos sectores de la capital, contando con un "home" con información básica y carrito de compras, un menú con catálogo de productos con sus respectivos precios y stock. Finalmente, el carrito de compras lleva a una instancia de compra final, donde el usuario ya registrado compra directamente y el usuario incógnito rellena con sus datos para realizar el pedido.

¿Qué impacto generará?

Se esperan dos elementos principalmente. Lo más importante es la optimización del tiempo de compra, lo cual conlleva a la segunda, que es que gracias a esto, se logre masificar la cantidad de pedidos gracias a la facilidad otorgada.

Lo anterior generará estos grandes impactos que elevarán la sofisticación del emprendimiento y ayudarán tanto al cliente como a los dueños.

¿Qué resultados económicos se esperan? y ¿Por qué tendrá éxito la página?

Dentro de los resultados económicos está el aumento en la cantidad demandada, porque con esta página se tendrá una ventaja competitiva respecto al resto de las empresas dedicadas al rubro. Lo anterior decantará en un aumento en el flujo, lo que se espera generará un mayor ingreso por parte del emprendimiento.

La página tendrá éxito porque será fácil e intuitiva de usar, además que generará más confianza en los usuarios al contar con esta sofisticada herramienta de trabajo.

Estudios de Propuestas similares

La Vega Delivery

En esta página se reconocen muchos aspectos positivos, tales como la estética, ya que tiene colores llamativos, información dinámica y fotos de alta calidad. Posee un menú bien distribuido por categoría y finalmente la página entrega confianza a la hora de comprar.

Dentro de los aspectos negativos se tiene el exceso de información a primera vista, lo que dificulta encontrar el foco o propósito de la página. La ausencia de instrucciones de funcionamiento, tanto al momento de pedir como pagar. Por último, no cuenta con una sección de "¿Quiénes somos?".º un informativo que informe cuál es su misión.

sitio: <https://www.lavegadelivery.cl>

Canasta en tu Casa

Se puede resaltar como aspecto positivo, lo simple que resulta encontrar los productos, ya que están bien catalogados en el menú de la página. Otro elemento es el texto que se encuentra bajo el logo principal, este se encuentra en todas las pestañas, lo que ayuda enfatizar qué hace la empresa. Una característica interesante de este sitio, es que da la posibilidad de hacer una canasta chica, mediana y grande con diversos productos, lo que es llamativo y fácil de acceder. Por último, que el nombre de la página sea parte del logo también le entrega más de importancia a ésta, cumple el doble objetivo de hacer promoción.

Entre los aspectos negativos se puede resaltar la falta de decoración del sitio, lo cual es muy notorio, ya que no tienen fotos de calidad, los colores son monocromáticos, no se maneja el mismo formato de letra y los textos no están justificados donde debería. La página carece de promociones en su portal principal y no cuenta con una sección de preguntas y respuestas que ayuden al cliente a tener una mejor experiencia de compra.

sitio: <https://canastaentucasa.cl>