

PLAN DE NEGOCIOS

1. Resumen Ejecutivo

Este proyecto consiste en el desarrollo de una tienda en línea especializada en la venta de tenis, tanto deportivos como de estilo urbano. La idea es crear una página web completamente funcional que permita a los usuarios explorar el catálogo, agregar productos al carrito, hacer pagos en línea, realizar apartados de los mismos productos y recibir sus pedidos en un punto medio.

A diferencia de usar plataformas prediseñadas como Shopify, el desarrollo de este sitio será desde cero utilizando tecnologías como **HTML**, **CSS**, **JavaScript** y **Python**, para tener un mayor control sobre la estructura, el diseño y las funcionalidades.

1.1 Objetivo del Proyecto

El objetivo principal de este proyecto es desarrollar una tienda en línea especializada en tenis que ofrezca a los usuarios una experiencia de compra rápida, segura, visualmente atractiva y adaptada a diferentes dispositivos.

La interfaz será clara, llamativa y sencilla de usar, lo que permitirá a los clientes encontrar fácilmente el producto que buscan, realizar compras sin complicaciones, y confiar en el proceso desde el inicio hasta la entrega.

Además de su funcionalidad principal como punto de venta, el sitio estará optimizado para el rendimiento, la navegación intuitiva, y estará diseñado desde cero con tecnologías como HTML, CSS, JavaScript y Python, sin depender de plataformas pre armadas. Esto permitirá una mayor flexibilidad, escalabilidad y personalización en el futuro.

2. Descripción del Proyecto

La idea de este proyecto surge para satisfacer la necesidad de un cliente el cual realiza ventas de sus productos de tenis a través de redes sociales lo cual para el no es muy cómodo y mucho menos encuentra una organización en su forma de vender y promover sus productos, además de otros problemas con cuestiones de stock etc.

El sitio contará con las siguientes funcionalidades principales:

- Catálogo de productos
- Carrito de compras
- Registro y login de usuarios
- Procesamiento de pagos
- Panel de administración para gestionar productos y pedidos

La idea de este proyecto a futuro es que sea escalable en cuestión de agregar todas las formas de pago posibles, así también poder realizar pedidos junto con envíos a través de paqueterías y sobre todo que se extienda a nivel nacional y no quedarse en este nivel de un alcance local.

3. Equipo de Trabajo y Roles

Para lograr el desarrollo eficiente y ordenado del proyecto, se contará con un equipo multidisciplinario, en el cual cada integrante desempeñará un rol clave:

- Product Owner

- Es el responsable de definir y priorizar las funcionalidades del sitio web.
- Asegura que el producto final cumpla con las necesidades del usuario.
- Recoge la retroalimentación de clientes reales para ajustar el desarrollo.
- Define los criterios de aceptación de cada funcionalidad.

- Product Manager

- Supervisa el proyecto en su totalidad desde una perspectiva estratégica y comercial.
- Establece los objetivos generales, fechas de entrega y recursos disponibles.
- Coordina la comunicación entre áreas técnicas y no técnicas.
- Se encarga de medir resultados post-lanzamiento y proponer mejoras a mediano y largo plazo.

- DBA (Administrador de Base de Datos)

- Diseña y gestiona la base de datos del sitio web (productos, usuarios, pedidos, stock).
- Garantiza la integridad, seguridad y eficiencia en el acceso a la información.
- Optimiza consultas y estructuras de datos para un mejor rendimiento del backend.
- Realiza respaldos regulares y planes de recuperación ante errores.

- Frontend Developer

- Desarrolla la interfaz visual de la tienda (HTML, CSS, JS).
- Se asegura de que el diseño sea atractivo, intuitivo y responsive.
- Implementa las interacciones del usuario como menús, filtros, botones y navegación.
- Colabora estrechamente con el backend para conectar la interfaz con los datos.

- Backend Developer

- Desarrolla la lógica del servidor (Python con Flask o Django).
- Gestiona procesos como autenticación de usuarios, carrito de compras, pagos y pedidos.
- Integra pasarelas de pago como Stripe o Mercado Pago.
- Asegura la seguridad del sitio, protección de datos y funcionamiento del sistema completo.

4. Análisis del Mercado

Hoy en día, el comercio electrónico ha crecido muchísimo, especialmente en sectores como el calzado. Cada vez más personas prefieren comprar por internet, y muchos buscan tenis específicos que no siempre encuentran en tiendas físicas.

El público objetivo son personas entre 18 y 35 años, interesadas en la moda urbana, en las tendencias del sneaker culture o que simplemente quieren un buen par de tenis para hacer deporte o vestirse bien.

Aunque hay bastante competencia (Nike, Adidas, StockX, tiendas como TAF o Innvictus), muchas de estas plataformas son impersonales, lentas o no están bien adaptadas a todos los dispositivos. La idea es ofrecer algo más rápido, visualmente más atractivo, y con un toque más local o personal.

4.1 Propuesta de Valor

Lo que diferencia a esta tienda en línea es que:

- Está desarrollada desde cero, lo que me permite adaptarla y escalarla como el cliente lo necesite.
- Ofrecerá una experiencia más personalizada.
- Será más ligera y rápida que muchas plataformas genéricas.
- Tendrá la posibilidad de integrar a futuro más funciones como seguimiento de pedidos, wishlist o descuentos automáticos.

5. Estructura Técnica

Para este proyecto planeo usar las siguientes tecnologías:

- **Frontend:**
 - HTML5, CSS3 y JavaScript
 - Es probable el uso de un framework como React para hacerlo más dinámico.

- **Backend:**
 - Python con Flask o Django, dependiendo de la estructura final.
 - Integración con base de datos (PostgreSQL).
- **Base de datos:**
 - Gestión de productos, usuarios, pedidos y stock.
- **Pasarela de pagos:**
 - Stripe, PayPal o Mercado Pago.
- **Hosting y dominio:**
 - Heroku, Vercel o Render para el despliegue.
 - Nombre de dominio propio.

También está planeado implementar buenas prácticas de seguridad como encriptar las contraseñas, protección contra inyecciones SQL y certificados SSL.

6. Estrategia de Implementación

Para asegurar el éxito del desarrollo y lanzamiento de la tienda en línea de tenis, hemos definido una estrategia dividida en etapas claras. Esta estrategia incluye tanto el desarrollo técnico como la validación con usuarios reales (clientes potenciales) a través de pláticas, encuestas y pruebas piloto.

Fase 1 – Planificación y Diseño

- Levantamiento de requerimientos con el cliente
- Analizar la situación, la problemática y las posibles soluciones
- Estructuro el sitio (navegación, páginas, funcionalidades).
- Realizara bocetos y demos.
- Inicio pláticas informales con posibles clientes (amigos, conocidos) para validar ideas, diseño y necesidades.

Fase 2 – Desarrollo Técnico

- Creacion del frontend y backend del sitio.
- Conexion de la base de datos, carrito de compras y sistema de usuarios.
- Integracion de pasarela de pago (Stripe, PayPal o similar).

Fase 3 – Pruebas y Retroalimentación

- Hacer pruebas funcionales completas.
- Invitar a usuarios reales a navegar el sitio y hacer pruebas de compra simulada.
- Registrar feedback para hacer mejoras antes del lanzamiento.

Fase 4 – Lanzamiento y Promoción

- Publicación de la tienda en dominio propio.
- Inicia campaña de lanzamiento en redes sociales.
- Promociones especiales para los primeros compradores.

(sugerencia para el cliente)

Fase 5 – Evaluación y Mejora Continua

- Analizar resultados (visitas, ventas, comportamiento de usuarios).
- Mantener contacto con clientes para seguir mejorando la plataforma.
- Planear nuevas funciones con base en lo aprendido.

7. Marketing Digital (Opcional, si el cliente lo solicita).

Para dar a conocer la tienda buscamos apoyarnos en:

- **Instagram y TikTok** como canales principales para mostrar productos, promociones y conectar con el público jóvenes.
- Optimización de la tienda para aparecer en Google.
- **Email marketing**, para promociones y lanzamientos exclusivos.

8. Análisis FODA

FORTALEZAS

Conocimiento técnico para desarrollar el sitio

Flexibilidad para escalar o modificar la tienda

F

O

OPORTUNIDADES

Crecimiento del negocio en calzado

Potencial de crear una comunidad alrededor de la marca

ANALISIS

FODA

DEBILIDADES

Emprendimiento individual (todo recae en el cliente)

Tiempo limitado si surgen problemas técnicos

D

A

AMENAZAS

Alta competencia en el sector

Cambios en tendencias del consumidor