**Variables**

***Variable Independiente***

Gestión de ventas en línea

Definición Conceptual: Una venta en línea “consiste en ofrecer productos, servicios, ideas u otros mediante un sitio web en internet, de tal forma, que los posibles compradores puedan conocer en qué consisten y cuáles son sus ventajas y beneficios a través de ese sitio web, y en el caso de que estén interesados, puedan efectuar la compra *online*”

Definición Operacional: Esta variable será medida por medio de un cuestionario que se realizará a los usuarios administradores y a algunos clientes locales con el fin de identificar los beneficios y ventajas que se obtienen al momento de utilizar una aplicación web y móvil para la generación de las ventas en línea.

***Variables Dependientes***

**Indicadores**

1. Gestión de ventas en línea
   1. Disponibilidad de compra a cualquier momento.
   2. Visualización previa de los artículos sin ninguna borrosidad.
   3. Confiabilidad en la finalización de pedidos por parte de los clientes.
2. Aumento de ventas
   1. Generación de más ingresos monetarios.
   2. Ampliación de lugar físico para más mercadería.
   3. Buena atención al cliente.
3. Expansión de mercado
   1. Manejo de mejores precios.
   2. Buena campaña de marketing.
   3. Satisfacción en el proceso de entrega de mercadería.

**Supuestos**