**SANSITOMAPS**

José Miguel Vargas Melo

Samuel Orjuela Meche

Cristian David Viña Cabezas

Mijaíl Alexander Serrano Parra

Juan Daniel García Cuitiva

7

SENA — Centro de Electricidad Electrónica y Telecomunicaciones

Programación de Software

Bogotá, 2023

**Tabla de Contenidos**

# **Capítulo 1** **Introducción e información general**

## **Título 2**

Se debe poner solo un salto de línea entre párrafo y párrafo, este salto de línea se puede hacer presionando la tecla ENTER.

Para añadir un capítulo adicional se debe crear un salto de página entre los dos capítulos, esto se puede hacer tecleando CTRL + ENTER al final del párrafo previo al nuevo párrafo.

## **OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar una aplicación y/o web para dar visibilidad a las plazas comerciales populares de Bogotá, con el fin de ayudar al pequeño y mediano emprendedor a que su negocio alcance una visibilidad mayor. Dándoles la posibilidad de extenderse y una mejor experiencia al cliente.

## **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

1. Sintetizar el mercado físico con el digital de las plazas comerciales populares de Bogotá.
2. Mostrar la variedad de productos que hay en las plazas comerciales populares de Bogotá.
3. Identificar la visibilidad que tienen las plazas comerciales populares de Bogotá y digitalizarla.

## **PROBLEMÁTICA**

Generalmente cuando estamos en el proceso de búsqueda de algunos productos se tiende a realizar exhaustivas búsquedas las cuales terminan en nada o no es lo deseado; La problemática de no saber dónde comprar puede generar diversas situaciones incómodas y frustrantes para las personas. las posibles problemáticas asociadas son la pérdida de tiempo, al no saber dónde comprar, las personas pueden pasar tiempo buscando lugares para comprar el producto que necesitan, lo que puede resultar en una pérdida de tiempo innecesaria y en un retraso en la adquisición del producto también las compras impulsivas ya que si las personas no saben dónde comprar el producto que necesitan, pueden verse tentadas a comprar en cualquier tienda que encuentren en su camino. Esto puede resultar en compras impulsivas que no sean las mejores opciones para ellas en términos de precio o calidad.

La variedad suele verse más en centros comerciales de alta densidad, al no saber dónde comprar, las personas pueden perder la oportunidad de encontrar una amplia variedad de opciones para el producto que necesitan. Esto puede limitar sus opciones de compra y llevarlos a adquirir un producto que no cumpla con todas sus necesidades.

**OBJETIVO GENERAL:**

Desarrollar una aplicación y/o web para dar visibilidad a las plazas comerciales populares de Bogotá, con el fin de ayudar al pequeño y mediano emprendedor a que su negocio alcance una visibilidad mayor. Dándoles la posibilidad de extenderse y una mejor experiencia al cliente.

**OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

1. Sintetizarel mercado físico con el digital de las plazas comerciales populares de Bogotá.
2. Mostrar la variedad de productos que hay en las plazas comerciales populares de Bogotá
3. Identificar la visibilidad que tienen las plazas comerciales populares de Bogotá y digitalizarla.

**ATT: MR. BINARY**

PROBLEMATICA

Generalmente cuando estamos en el proceso de búsqueda de algunos productos se tiende a realizar exhaustivas búsquedas las cuales terminan en nada o no es lo deseado; La problemática de no saber dónde comprar puede generar diversas situaciones incómodas y frustrantes para las personas. las posibles problemáticas asociadas son la pérdida de tiempo, al no saber dónde comprar, las personas pueden pasar tiempo buscando lugares para comprar el producto que necesitan, lo que puede resultar en una pérdida de tiempo innecesaria y en un retraso en la adquisición del producto también las compras impulsivas ya que si las personas no saben dónde comprar el producto que necesitan, pueden verse tentadas a comprar en cualquier tienda que encuentren en su camino. Esto puede resultar en compras impulsivas que no sean las mejores opciones para ellas en términos de precio o calidad.

La variedad suele verse más en centros comerciales de alta densidad, al no saber dónde comprar, las personas pueden perder la oportunidad de encontrar una amplia variedad de opciones para el producto que necesitan. Esto puede limitar sus opciones de compra y llevarlos a adquirir un producto que no cumpla con todas sus necesidades.

SOLUCIÓN DEL PROBLEMA

Crear una web comercial puede solucionar varios problemas y ofrecer numerosas ventajas para un negocio. Aquí hay algunos problemas que podrían resolverse al crear una web comercial:

1. Llegar a un público más amplio: Con una web comercial, un negocio puede llegar a una audiencia mucho más amplia que simplemente confiar en la publicidad tradicional. Internet ofrece la posibilidad de llegar a personas de todo el mundo, lo que puede ser beneficioso para las empresas que quieren ampliar su alcance.
2. Incrementar la visibilidad: Con una web comercial, un negocio puede aumentar su visibilidad en línea. Una web puede ser optimizada para los motores de búsqueda, lo que puede ayudar a los clientes potenciales a encontrar la empresa en línea. Además, la presencia en línea puede ayudar a construir la marca y mejorar la reputación.
3. Vender productos y servicios en línea: Una web comercial puede permitir a un negocio vender productos y servicios en línea. Esto puede aumentar los ingresos y ofrecer comodidad a los clientes, ya que pueden hacer compras desde la comodidad de sus hogares.
4. Aumentar la credibilidad: Una web comercial puede aumentar la credibilidad de un negocio. Los clientes potenciales pueden buscar información sobre la empresa en línea y encontrar su sitio web. Una web profesional y bien diseñada puede hacer que la empresa parezca más legítima y confiable.
5. Comunicación más efectiva: Una web comercial puede mejorar la comunicación con los clientes. Un sitio web puede proporcionar información detallada sobre productos y servicios, y los clientes pueden ponerse en contacto con la empresa a través de formularios de contacto o chat en línea. Esto puede ayudar a resolver preguntas y preocupaciones de manera más efectiva y mejorar la satisfacción del cliente.