



UNAH

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS

Facultad de Ingeniería Departamento de
Ingeniería Sistemas

Proyecto

Modelo de negocio

Catedrático:

Ing. Julio Cesar Sandoval

Grupo:

Giancarlo Peralta Rodríguez

Carlos Ismael Acosta

Jean Pierre Picado Juárez

Fausto Fernando Hernandez Rivera

Alexander David Reyes Flores

Rovin Mendoza Rivas

Fecha:

27 de Noviembre de 2022

Enlace GitHub:

<https://github.com/JeanPicado/repositoriIndustria.git>

Tegucigalpa, MDC, Francisco Morazán

INTRODUCCIÓN

La tienda venta de libros online es un aplicativo web y móvil PWA que te permite comprar, calificar y dejar tu comentario para todos los libros que están disponibles en la tienda. También puede ver todo el historial de libros comprados o crear su propia lista de libros favoritos. Tiene una interfaz de usuario simple y agradable que utiliza Framework para brindar a los usuarios finales una mejor experiencia mientras usa el sitio. El sistema consta de características y funcionalidades fáciles de usar. Este Sistema es accesible tanto para el público como para la dirección de la tienda. El sitio público no requiere ningún inicio de sesión o registro a los usuarios o posibles clientes de la tienda simplemente pueden explorar todos los productos de libros disponibles en la tienda. Los usuarios también pueden leer algunos detalles sobre el libro, como el nombre del editor, etc. Pueden agregar los libros que deseen a su carrito de compras. En la lista del carrito, los usuarios también pueden actualizar la cantidad de libros que querían comprar. En la página «Pagar», los usuarios deben completar los campos en el formulario que se muestra debajo de los detalles de los artículos de su carrito. En caso de adquirir un libro debe iniciar sesión o registrarse. El proyecto está desarrollado con tecnologías como: MongoDB para la base de datos, NodeJS, ExpressJS y JSONWebToken del lado del backend o servidor y Angular por el lado del cliente o frontend. El sistema cuenta con un administrador, requiere que el usuario inicie sesión con sus credenciales de administrador válidas para obtener acceso a las características y funcionalidades. Aquí, el administrador puede enumerar todos sus productos de libros, agregar nuevos libros, editar detalles de libros y eliminar productos etc.

Objetivo General

- El objetivo principal es proporcionar una tienda o tienda automatizada en línea para libros, con costos accesibles para el usuario, brindando un amplio catálogo de libros de texto disponibles.

Objetivos específicos.

- Ofrecer una selección de calidad de libros nuevos y económicos, satisfaciendo íntegramente las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo lectura e innovación digital.
- Cumplir las necesidades de la comunidad educativa o público en general con una amplia gama de editoriales para garantizar el aprendizaje y fomentar el amor a la lectura en el público en general.
- Brindar una experiencia de calidad para el usuario, accediendo a todos los recursos literarios disponibles a cualquier hora.

Misión

Ofrecemos de los mejores servicios en línea de venta de libros, con un amplio catálogo de selecciones, que siempre se mantiene actualizado con las recientes publicaciones, siempre a un costo accesible para los usuarios siempre basándonos en la comodidad del usuario es lo primordial, siempre bajo los ideales de un buen servicio.

Visión

Buscamos convertirnos en la mejor empresa dedicada a registro y venta de libros en línea del país, comprometidos a ofrecer un servicio que satisfaga los gustos de nuestros clientes, con el objetivo de ser una empresa en donde el profesionalismo y ética se refleje en nuestro servicio.

PVM

Crear la plataforma para la venta de libros y colocar publicidad para poder tener nuestro servicio activo para los usuarios y para si ya tener en operatividad el proyecto a un bajo costo.

Análisis de negocio CANVAS

Modelo de negocios CANVAS

Socios claves

- Editoriales de libros.
- Autores de textos reconocidos.
- Escuelas, colegios y universidades.
- Accionistas e inversionistas
- Medios de comunicación

Actividades claves

- Mantenimiento y actualización a nuestro sitio web y app móvil.
- Marketing
- Expansion material humano

Recursos claves

- Sitio Web y app móvil
- Redes Sociales
- Videos
- Medios de promoción

Propuesta de valor

- Fácil acceso a libros antiguos y actuales
- Sistema eficiente de búsqueda.
- Sistema de recomendación automático.
- Metodo de calificaciones
- Inscripción de textos en autores registrados
- Chat de atención al usuario

Relaciones con el cliente

- Servicio de registro como autor de textos.
- Redes Sociales
- Atención al usuario.

Canales

- Sitio web responsive
- App móvil

Segmentos de clientes

- Autores que necesitan llegar a nuevo público y expandirse.
- Escuelas, Colegios y Universidades que quieren facilitar los textos a sus alumnos.
- Editoriales que quieren publicar sus textos y almacenarlos.

Estructura de costes

- Infraestructura de almacenamiento
- Equipo de desarrollo
- Infraestructura tecnológica
- Mantenimiento de nuestras plataformas

Fuente de ingresos

- Membresía a los autores por la publicación de textos.
- Publicar y almacenar libros educativos a Escuelas, Colegios y Universidades.
- Contrato con Editoriales

Análisis de Fuerzas Porter

1. Amenaza de entrada de nuevos competidores

- Al ser un mercado en línea y sobre una página en la cual se trata con demasiados derechos la entrada al mercado es mínima.
- La competencia existe, pero no es tan extensa.
- La obtención de los permisos de los libros puede causar que la competencia se desanime o que también caigan en su debido tiempo.

2. Rivalidad entre los competidores existentes

- La competencia dentro de nuestro país es mínima, pero al ser una web libre e internacional la competencia se expande a gran manera.
- Nuestra empresa debe tratar de competir en la obtención de los derechos, así como también en presentar mejores precios en la plataforma para seguir adelante

3. Amenaza de productos y servicios sustitutos

- Al ya existir un mercado existente de nuestra idea de negocio y al ser una página en crecimiento con nuevas tecnologías, en este caso nosotros seríamos los servicios que podrían llegar a sustituir lo que ya están no tendríamos que preocuparnos por eso a corto plazo

4. Poder de negociación del proveedor

- Al ser un servicio web sin conocimiento de ambas partes los tratos se hacen de manera íntegra de sus precios por lo que no es una preocupación.
- Dada nuestra idea de negocio al no ocupar nada físico nos facilita lo que es la negociación de los permisos y demás con nuestros proveedores.

5. Poder de negociación del cliente

- Al ser un servicio en línea o web el cliente no puede regatear por los precios ya establecidos lo que marca una línea en las transacciones directas.
- Al ser un mercado en crecimiento nos facilita la llegada de nuevos clientes gracias a nuestros precios bajos y justos para ellos.

Análisis PEST

Factores Políticos

Somos una empresa 100% apolítica lo cual nos lleva a nunca estar de un lado en la política de nuestra nación ni apoyar a ninguno en cualquier caso sabiendo la situación de nuestro país, pero siempre cumpliremos lo que son los requisitos para poder gestionar nuestro negocio en la red, así como también conseguir todos los permisos que la nación nos solicita para poder operar de manera legal y correcta en nuestro país.

Factores Económicos

Sabemos que al ser un servicio en línea y la desconfianza de los mismos en Honduras es bastante grande sabemos que nuestros inicios serán difíciles pero sabemos que la gente al agarrar confianza podrá seguir aportando y ayudando a la página. A su vez al no tener mucha competencia a nivel nacional podemos crecer sin restricciones para luego poder competir con los negocios internacionales.

Análisis PEST

Factores Socioculturales

Como país en vías de desarrollo sabemos muy bien que a mucha gente tal vez no le gusta mucho leer o comprar libros, pero sabemos que podemos implementar de poco a poco nuestro negocio en lo que serían escuelas o bibliotecas electrónicas nacionales para así poder expandir el negocio a la nación y fomentar lo que es más la lectura y culturizar a mucha más gente.

Factores Tecnológicos

Hoy en día en Honduras cualquier joven de entre 9 años en adelante ya posee un celular o una computadora en los mejores casos con acceso a internet lo cual nos facilita lo que es dar acceso a nuestro servicio sin tener problemas de encontrar clientes potenciales. A su vez sabemos que tenemos que implementar diferentes plataformas para cada dispositivo ya sea móvil o una computadora laptop o de escritorio así facilitar lo que es la navegación por nuestro sitio sin sentir una discrepancia entre los dispositivos.