

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA
Centro de electricidad, electrónica y telecomunicaciones – CEET

Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información

Recolección de información Proyecto

Instructores:

Javier Emilio Yara

Aprendices:

Javier Alejandro Sabogal

Juan Manuel Andrade

Jhon Alex Moreno Serna

Bogotá D.C

13/12/2022

Contenido

Descripción 3

Misión: 3

Necesidad:	3
Técnicas de Recolección de información	4
Encuesta:	4
Preguntas de la encuesta usuarios Compradores:	4
Preguntas de encuesta a los usuarios clientes:	5
Sesión de grupo (Lluvia de ideas)	5
Entrevista	6
Instrumentos de recolección de información.....	8
Informe de recolección de información	9
Entrevista	16



Sale Of Jackets

¡Entre más abrigado y cálido estes más vivo te sentirás!

Descripción

Sale of Jackets es un sistema enfocado a ofrecer un servicio de ventas online, mediante una plataforma web, la cual brinda un alto servicio al cliente, destinada a los interesados en la compra de chaquetas, garantizando una seguridad en el momento de realizar la compra, permitiendo al cliente exponer sus productos para facilitar su venta por medio de este sistema.

Misión:

Nuestra misión es ofrecer una plataforma web por la cual nuestro cliente pueda ofrecer los productos de su empresa o microempresa de forma sencilla y eficaz, con el fin de mejorar las ventas de sus abrigos de una forma innovadora y mucho más práctica e interactiva de lo convencional.

Necesidad:

Sale of jackets tiene la finalidad de cubrir la necesidad del cliente (vendedor) de sus productos “chaquetas”, la cual se enfoca en mejorar y elevar sus ventas, viendo el crecimiento de su empresa mediante este medio tecnológico

Técnicas de Recolección de información

Para la recolección de información utilizaremos las siguientes técnicas:

Encuesta:

Recolectar información basados en la necesidad o gustos del cliente, mediante la compra online, detectando la opinión pública por medio de los diferentes tipos de preguntas, haciendo uso de los medios tecnológico, con el fin de mejorar la estructura de Sale of Jackets.

Preguntas de la encuesta usuarios Compradores:

1. Edad.

- A) 18 – 30
- B) 31 – 43
- C) +44

2. ¿Sabe usted que es un sitio web?

- A) Si
- B) No
- C) He escuchado

3. ¿Alguna vez ha comprado artículos en un sitio web?

- A) Si
- B) No

4. ¿Recomendaría usted un sitio web para realizar compras?

- A) Si
- B) No
- C) Tal vez

5. ¿Ha sido usted víctima de fraude por internet?

- A) Si
- B) No
- C) Nunca

6. ¿Qué tan frecuenté compra usted por internet?

A) Muy poco

B) Baja

C) Media

D) Alta

E) Muy frecuente

7. ¿pagarías a alguien para que lleve tus compras a casa?

A) Si

B) No

C) Tal vez

8. ¿pagaría usted una compra por internet con su tarjeta de crédito o débito?

A) Si

B) No

C) Quizás

9. ¿Cuánto pagarías por comprar un artículo por internet?

A) Menos de 50.000

B) Más de 50.000

C) Lo que valga el artículo

D) No compro por internet

10. ¿Con qué facilidad encuentra los productos de su interés?

A) Muy fácil

B) Fácil

C) Normal

D) Difícil

E) Muy difícil

11. ¿Está usted interesado en alguna página en específico?

A) Si

B) No

C) No me llaman la atención

12. ¿Alguna vez ha pensado en crear su propio sitio web de ventas?

A) Si

B) No

C) No lo había pensado

13. ¿Recomendaría algún sitio web para realizar compras?

14. ¿Qué debe tener un sitio web para atraer su atención?

15. ¿Tiene usted algún sitio web para realizar compras?, ¿Cuál? ¿Por qué?

16. ¿Existe algún requisito que usted considere necesario para poder comprar en un sitio web?

17. ¿Qué tan confiables considera usted son los sitios web para realizar compras?

Preguntas de encuesta para nuestro cliente:

1. edad
2. ¿Usted ha elaborado una plataforma web?
3. Si ha elaborado una plataforma web ¿Posee alguna documentación de esta?
4. ¿Qué tipo de diseño usaría para una plataforma web?
5. ¿Su empresa tiene actualmente un logotipo o estándar gráfico?
6. ¿Su empresa o microempresa posee un eslogan?
7. ¿Cuál es el mensaje para comunicar con el diseño gráfico del sitio web?
8. ¿Qué buscarán los usuarios en el sitio web?
9. ¿Le gustaría que su plataforma virtual se actualizara seguido?
10. ¿Qué riesgos puede presentar su empresa?
11. ¿Cree importante la seguridad en una plataforma web?
12. ¿Deseas que el sitio tenga la funcionalidad de chat?
13. ¿Necesitas distintos niveles de acceso para tu plataforma web?
14. ¿Cree necesario el registro de los usuarios?
15. ¿Necesitas funcionalidades para compartir contenido en redes sociales?
16. ¿Necesitas ser capacitado para el uso de la página web?

Sesión de grupo (Lluvia de ideas)

Es importante llevar a cabo los diferentes tipos de vista de cada uno de los integrantes, analizando, explorando y ampliando opiniones o interrogantes acerca de la plataforma web.

Para la realización de la sesión en grupo implementaremos la plataforma Google Meet, donde los diferentes participantes puedan, participar, opinar y dar ideas para el desarrollo de la plataforma web y cubrir las necesidades de los usuarios.

Entrevista

Para tener un enfoque más profesional, sobre el tema debemos recurrir a un experto en el tema el cual nos brinde una información verídica y con mucha utilidad para el desarrollo de Plectricom.

Entrevista a: _____ para conocer su opinión sobre las ventas de electrodomésticos de ocio por plataformas webs.

¿A qué tipo de personas va dirigida su empresa?

R: _____

¿Qué Tipo de Electrodomésticos vende usted? R:

¿Cuál es el rango de precios que usted ofrece?

R: _____

¿Qué formas de pago maneja?

R: _____

¿Porque considera que las compras online son la mejor opción?

R: _____

¿Le ha generado algún temor al lanzar una plataforma online?

R: _____

¿Por qué tipo de plataforma web realizó sus primeras ventas?

R: _____

¿Qué desventajas y ventajas les encuentra a las compras en internet?

R: _____

¿Qué aconsejarías para la creación de una plataforma de ventas online?

R: _____

¿Crees que las ventas online son más eficientes que las físicas?

R: _____

¿Que la diferencia de las diferentes plataformas de venta online?

R: _____

¿Cuántos administradores tiene su empresa?

R: _____

¿Cuál es el número de compradores actual?

R: _____

¿Cuál es número de empleados actual?

R: _____

¿Estás satisfecho con el funcionamiento de tu página?

R: _____

¿Has ofrecido publicidad?

R: _____

¿Su página web tiene un soporte bilingüe?

R: _____

¿Qué cree usted que atrae a una persona a comprar en una plataforma web?

R: _____

¿Tienes algún requerimiento en específico?

R: _____

¿Tienes algún presupuesto máximo?, si es así, ¿cuál es?

R: _____

¿Puedes darme acceso a documentación, al servidor o al panel de administrador?

R: _____

¿Cuáles son los objetivos para mejorar de su plataforma web?

R: _____

¿Es necesario que los usuarios se registren en su página? ¿Por qué?

R: _____

¿Necesitas integrar algún programa para que funcione?, si es así, ¿cuál?

R: _____

Señor@_____ Gracias por responder nuestras preguntas, y por la valiosa información que nos ha brindado. Que tenga usted una muy buena tarde.

Instrumentos de recolección de información

Para una aplicación correcta de las técnicas de recolección de información, utilizaremos los siguientes instrumentos, que para nuestro criterio son los más correctos e indicados.

*cuestionarios.

*Guion de entrevista.

*libreta de notas.

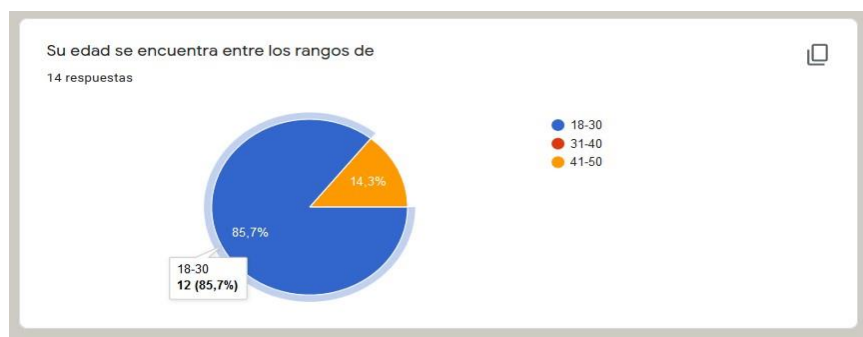
*Medios Audiovisuales.

*Escala de valoración.

Informe de recolección de información

Encuesta

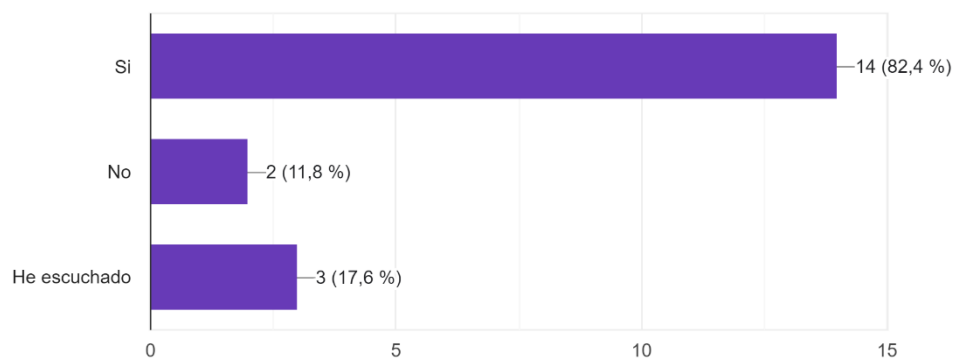
1.



Con los datos obtenidos podemos ver que de 14 personas encuestadas el 85.7% (12 personas) tienen una edad de 18-20 años, y con un a 14.3% (2 personas) poseen una edad de 41-50 años, lo que nos hace pensar que la mayoría de personas que realizan compras online son Jóvenes mayores de edad.

¿Sabe usted que es un sitio web?

17 respuestas

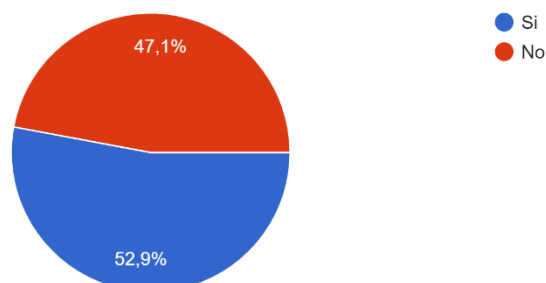


2.

- El estudio realizado nos demuestra que al menos un 82% de los entrevistados tiene conocimiento sobre lo que es un sitio web.

¿Alguna vez a comprado un articulo en un sitio web?

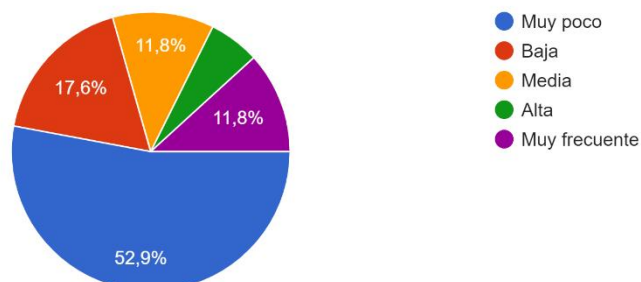
17 respuestas



- De los 17 encuestados al menos un 53% a comprado un artículo por internet aumentando nuestra probabilidad de éxito debido a que ya se han integrado al mercado digital.

¿Qué tan frecuente compra usted por internet?

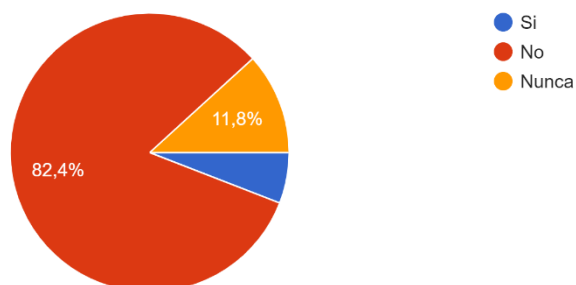
17 respuestas



Nuestros clientes han respondido que al menos un 53% compran en muy pocas ocasiones por internet dándonos a entender que esto podría ser un problema ya que nosotros estamos en una etapa de crecimiento de nuestra tienda digital.

¿Ha sido usted victima de fraude por internet?

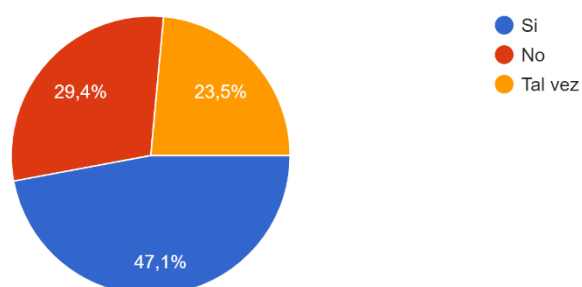
17 respuestas



Nuestro estudio nos dice que nuestros cliente no han sufrido de estafa o al menos en su mayoría debido a que al menos 1 de cada 100 compradores han sufrido alguna vez de estafa por estos sitios digitales.

¿Recomendaría usted algún sitio web?

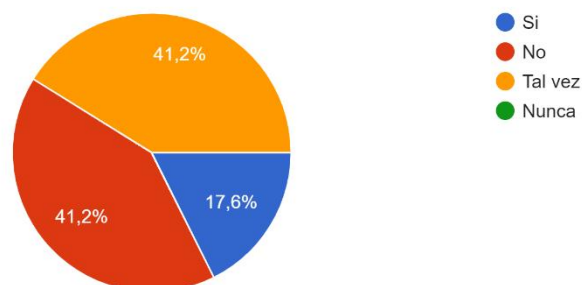
17 respuestas



Nuestros compradores han ya han revisado otros sitios web y debido a su experiencia un 47% de los 17 encuestados decidieron recomendar un mercado digital, mientras que un 29% decidio no recomendar un sitio web y por otra parte tenemos los que no estan seguros de tomar una decisión.

¿Pagaría usted una compra por internet con su tarjeta de crédito o débito?

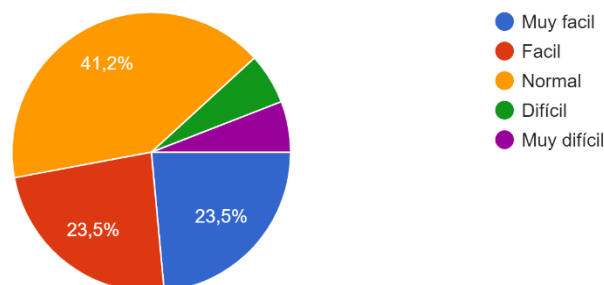
17 respuestas



Realizar comprar por internet es algo que a todos nos pone en duda pero ya de realizar compras a pagar una con nuestra tarjeta de credito o debito es algo totalmente distinto por eso nuestro clientes decidieron no pagar con su tarjeta en su 41% mientras que otro 41% no sabe si comprar o no con su tarjeta y por ultimo esta ese 18% que sin duda pagaria con su tarjeta.

¿Con que facilidad consiguen los productos por internet?

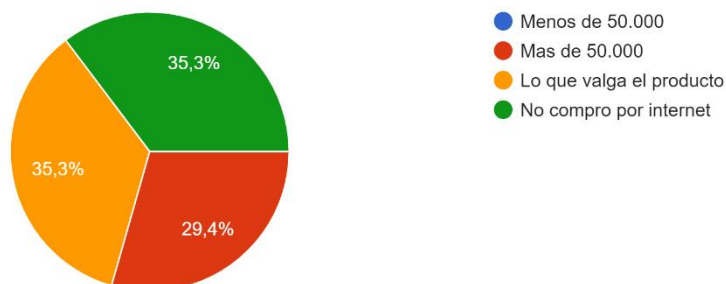
17 respuestas



Nuestro clientes han dicho en su mayoría que los productos que buscan por internet los consiguen con una facilidad bastante normal o al menos eso fue lo que respondió el 41% el otro 46% dijo que los artículos se encuentran de manera muy fácil.

¿Cuánto pagarías por una compra en internet?

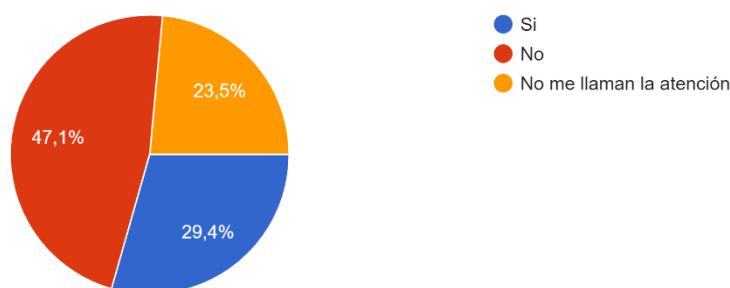
17 respuestas



- Este es un debate que sin duda alguna afecta cualquier negocio que está intentando progresar y es saber cuanto están dispuestos a pagar nuestro clientes, y en este caso hay un porcentaje de 35% que equivale a las personas que pagarían lo que valga el producto y por otro lado están los que no compran por internet con un porcentaje igual al anterior.

¿Esta interesado en alguna pagina en especifico?

17 respuestas



Nuestros clientes han respondido de forma muy insatisfactoria debido a que un 47% indico que las páginas web no le interesaban los sitios web.

Entrevista

Según la información que recolectamos a través de la entrevista realizada la señora Cindy Dayana, acerca de su plataforma de ventas online mencionar que la variabilidad de los precios

genera un abanico de productos que pueden resultar igual de buenos a un menor precio, comentó la importancia de tener un conocimiento previo antes de crear su plataforma online, ya que se pueden confrontar problemas que pueden causar una filtración, robándole información privada tanto de ella como de sus clientes. también nos mencionó las características que hacía que su negocio tuviera éxito, una de las características que nos mencionó fue la seguridad que brindaba su plataforma web, esto generaba una confianza a la hora de realizar su compra online, además nos comentó que la parte de interfaz influye bastante en la hora de atracción de clientes a su plataforma de ventas online, por otro lado podemos comprender que el enfoque que posee sus ventas rigen sobre un solo tipo de productos (Chaquetas).

