

Implementar un ecommerce que permita la venta eficiente y rápida de periféricos y componentes internos de computadoras.

José David Daza Camacho
John Michael Vásquez Prada
José David Zabaleta Calderón
Miguel Ángel Torres Torres

Tecnólogo en análisis y desarrollo de software

Ficha: 2925960

DESCRIPCIÓN PROBLEMA

Nombre Técnico: Dazzart Components

Actualmente, muchas personas enfrentan obstáculos para realizar compras en tiendas físicas debido a la falta de tiempo, ya que sus agendas están llenas de compromisos laborales, familiares y otras actividades personales que son de larga duración y que no pueden ser interrumpidas. Esto limita el espacio disponible para actividades adicionales, como hacer compras presenciales, debido a que es una experiencia poco práctica para los consumidores. En áreas urbanas de alta densidad, el problema se agrava debido a los largos desplazamientos necesarios para llegar a las tiendas.

El desplazamiento no solo implica costos directos, como gasolina o transporte público, sino también una gran inversión de tiempo debido al tráfico y las largas distancias. Esta situación provoca frustración en los consumidores, ya que sienten que su tiempo disponible para otras actividades se reduce considerablemente, convirtiendo el proceso de compra en una tarea agotadora y poco eficiente.

Una vez en las tiendas, los consumidores enfrentan más complicaciones, como la falta de estacionamiento y la saturación de las tiendas en horas pico, lo que prolonga el tiempo que deben invertir. Además, las largas filas y la atención lenta hacen que la experiencia de compra sea estresante y desagradable, desmotivando a los clientes de acudir a las tiendas físicas con frecuencia.

Finalmente, los horarios rígidos de las tiendas físicas no siempre se ajustan a las necesidades de los consumidores, especialmente de aquellos con responsabilidades laborales o personales durante el día. Esto hace que las compras en tienda física sean

difíciles de realizar, y la falta de flexibilidad horaria empeora esta problemática. En resumen, la experiencia de compra en tiendas físicas resulta ineficiente para los consumidores de hoy en día, que buscan opciones más convenientes y que optimicen mejor su tiempo.

Pregunta Problema

¿Cómo evitar las futuras pérdidas económicas en una empresa causadas por la falta de ventas debido a las limitaciones de tiempo y desplazamiento de los clientes para realizar compras en tiendas físicas?

Objetivo General

Implementar un ecommerce que permita a las empresa llevar un registro de las ventas, unidades de productos disponibles, realizar reportes de las ventas realizadas, por otra parte que a los clientes les permita realizar sus compras sin la necesidad de desplazarse a una tienda física, contando con operación la 24 horas del día, ahorrando el tiempo y beneficiando la economía de los clientes al no tener que desplazarse.

Objetivos específicos

Llevar un control de productos que indique la cantidad en stock

Registrar las características de los productos ofrecidos por la empresa.

Facilitar el proceso de venta de productos ofrecidos por la empresa.

Diseñar un sistema seguro con módulo de compras.

Diseñar un ecommerce para ofrecer el extenso catálogo de productos de distintas marcas adquiridos por la empresa para su venta al público.

Justificación

¿Por qué?

Se identifican una serie de problemáticas en las empresas que no cuentan con medios digitales que respondan a los requerimientos y necesidades de los cliente dichas dificultades son el horario poco flexible en el que trabajan , la difícil movilidad de la ciudad que se evidencia al transportarse de un lugar a otro como lo es a una tienda física y problemas adicionales como los costos de estacionamiento, gastos en gasolina.

Los problemas de los clientes afectan directamente a las empresas debido a que pierden las ventas de estas personas lo que conlleva a que hoy en día sea indispensable contar con una plataforma digital que facilite al usuario la compra de productos desde casa y que sea administrada exclusivamente por empleados de la empresa propietaria, en ese sentido, se evita el uso de plataformas provenientes de terceros cuyas normas difieren a la empresa y que cobran comisiones por vender productos dentro de su plataforma.

¿Para qué?

Este sistema permitirá a los consumidores adquirir productos de manera más eficiente, cómoda y sin las restricciones de las tiendas físicas. Al tener operación el día completo, se ofrece una solución flexible que optimiza el tiempo de los usuarios, eliminando la necesidad de desplazarse y ajustándose a sus horarios. Para la empresa, esta plataforma facilitará tener el control de stock de los productos ofrecidos, clasificar los productos por su tipo, añadir descuentos ,cerrar ventas, la generación de informes de ventas, lo que mejorará la eficiencia operativa, aumentará

las ventas y ampliará su alcance en el mercado al recibir compras de distintas partes de la ciudad.

Alcance

Capacidad de añadir, editar y eliminar productos de manera rápida y sencilla.

Organización de productos en categorías y subcategorías para una navegación y una búsqueda optimizada.

La visualización en tiempo real del inventario permite ajustar cantidades manualmente.

Acceso al historial de pedidos realizados por los clientes .

Acceso completo al registro de clientes, entre los que está detalles de contacto, datos de envío.

Creación de descuentos en los productos ofrecidos, por unidad y categorías personalizadas.