

PROYECTO TIENDA VIRTUAL YETELLE

1.-Resumen Ejecutivo.....	2
2.- Descripción del Problema.....	2
3.- Análisis de Mercado.....	2
4.- Visión General del Proyecto.....	3
5.- Herramientas Tecnológicas.....	4
6.- Plan de Marketing Digital.....	4
7.- Premisas.....	5
8.- Funcionalidades Clave.....	5
9.- Restricciones.....	5
10.- Análisis Costo-Beneficio.....	5
11.- Diseño y Prototipos.....	6
12.- Pruebas y Verificación.....	8

1.-Resumen Ejecutivo

Propósito: ¿Qué se busca lograr con la tienda virtual?

La creación de una tienda virtual de ropa busca ofrecer un acceso sencillo, rápido y transparente a prendas asequibles con un precio fijo de 20 euros por pieza, más costos de envío según la ubicación del cliente.

El proyecto se centra en una experiencia de compra simplificada, integración de pagos seguros y estrategias de marketing digital para captar clientes. La solución propuesta consiste en una página web intuitiva que permite seleccionar productos, ingresar datos de envío y efectuar el pago en pocos clics, garantizando rapidez y seguridad.

Objetivos clave: Metas principales del proyecto.

- Ofrecer una plataforma sencilla y muy rápida para comprar la ropa.
- Minimizar el proceso de compra con unos pocos clics.
- Implementar estrategias de marketing por redes sociales para atraer clientes.
- Fabricación de ropa económica a precio competitivo y pensando en el bienestar del medioambiente.

2.- Descripción del Problema

¿Qué problema del mercado busca resolver la tienda virtual?

Existen muchas tiendas en Internet, pero pocas ofrecen piezas de moda sostenible, a precio económico, promoviendo el bienestar del trabajador, ofreciendo una experiencia de compra muy rápida y sin complicaciones.

Necesidades del público objetivo:

- Acceso a ropa asequible con un precio fijo y barato.
- Proceso de compra simple y directo.
- Transparencia en costos y envíos.

3.- Análisis de Mercado

Competencia:

- Otras tiendas de ropa online como Shein, Inditex como Zara, Bershka y H&M.

Público objetivo:

- Adolescentes, jóvenes y adultos que buscan ropa a buen precio.
- Usuarios que prefieren una experiencia de compra rápida, sin molestias y sencilla.

Tendencias a tener en cuenta:

- Crecimiento del comercio electrónico.
- Preferencia de compras rápidas y sin complicaciones por comodidad, sencillez y velocidad.
- Uso de dispositivos móviles para comprar.

Siguiendo el Análisis DAFO:

- Debilidades: Limitada variedad de productos en el lanzamiento inicial, presupuesto reducido para marketing.
- Amenazas: Alta competencia en el sector, presencia de grandes marcas.
- Fortalezas: Proceso de compra simplificado, precio fijo, compromiso con la sostenibilidad.
- Oportunidades: Crecimiento del comercio electrónico y tendencia hacia compras rápidas desde dispositivos móviles.

Diferenciación: Para destacar sobre la competencia, se implementará una estrategia de marketing centrada en la colaboración con influencers y raperos reconocidos, quienes promocionarán la marca en redes sociales y eventos, creando una conexión auténtica con el público joven y urbano. Estas personalidades aportarán visibilidad, credibilidad y atractivo a la marca, fomentando la viralidad y el reconocimiento inmediato.

4.- Visión General del Proyecto

El proyecto busca la creación de una tienda virtual optimizada para una experiencia de compra rápida y sencilla. La página principal exhibirá los productos de forma clara, con imágenes de alta calidad y descripciones detalladas. Se implementará un flujo de compra intuitivo que reduzca el número de clics necesarios para completar una transacción, garantizando así la rapidez y eficiencia del proceso.

- Requisitos funcionales:
 - Catálogo visual con productos en fila, permitiendo una navegación fluida.
 - Proceso de compra simplificado: agregar productos al carrito y completar la compra con pocos pasos.
 - Integración de múltiples métodos de pago seguros.
 - Sistema de notificaciones automáticas para confirmaciones de compra y estado del envío.
 - Área de usuario con acceso a historial de compras y seguimiento de pedidos.
- Requisitos no funcionales:
 - Diseño responsivo que garantice una experiencia óptima en dispositivos móviles, tablets y computadoras.
 - Optimización del tiempo de carga de la página para evitar demoras.
 - Seguridad en la gestión de datos personales y financieros mediante cifrado SSL.
 - Escalabilidad del sistema para soportar aumentos de tráfico durante lanzamientos o promociones.

Plataformas y herramientas a utilizar:

- Desarrollo propio utilizando HTML, CSS y JavaScript.
- Posible integración con Shopify o WooCommerce para la gestión de los pedidos.

5.- Herramientas Tecnológicas

Para el desarrollo de la tienda virtual se seleccionarán herramientas que optimicen el proceso y garanticen la calidad del producto final:

- **Hosting:**
 - *Hostinger:* Ofrece planes accesibles, soporte técnico 24/7 y buena velocidad de carga.
 - *AWS (Amazon Web Services):* Ideal para proyectos escalables, con alta disponibilidad y opciones avanzadas de seguridad.
 - *Criterios de selección:* Se priorizará un servicio con buena relación calidad-precio, facilidad de implementación y soporte técnico confiable. Como alternativa gratuita, se podría considerar GitHub Pages para alojar el front-end, aunque sería insuficiente para una tienda completa con backend.
- **Entorno de Desarrollo (IDE):**
 - *Visual Studio Code:* Por su ligereza y extensiones útiles para el desarrollo web, como Prettier (formateo de código) y Live Server (vista previa en tiempo real).
- **Lenguajes y Frameworks:**
 - *Lenguajes:* HTML, CSS y JavaScript para el front-end; PHP para la lógica del backend.
 - *Frameworks y Librerías:* Bootstrap y Tailwind CSS para acelerar el diseño responsivo y garantizar una estética moderna y minimalista.
- **Otras Herramientas:**
 - *Figma:* Para la creación de prototipos y wireframes, facilitando la visualización previa del diseño.
 - *Google Analytics:* Para el seguimiento del tráfico web y análisis del comportamiento de los usuarios.

6.- Plan de Marketing Digital

Uso de redes sociales como Instagram, Tiktok y YouTube.

Publicidad pagada: Google Ads y Facebook Ads.

SEO: Optimización de palabras clave en la web

Estrategias de captación y fidelización de clientes: Descuentos por primera compra y suscripciones de fidelización.

7.- Premisas

Tráfico esperado:

- Entre 1000 y 2000 visitas diarias.
- Entre 1000 y 5000 visitas en 'drops' o lanzamientos exclusivos en la web.

Métodos de pago:

Tarjeta de crédito/débito, PayPal y posiblemente criptomonedas.

8.- Funcionalidades Clave

- Pago seguro y eficiente.
- Diseño responsivo para móviles y computadoras.
- Optimización SEO para mejorar la visibilidad de la página.
- Seguridad y protección de datos de los clientes.

9.- Restricciones

Presupuesto limitado para marketing y desarrollo inicial.

Tiempo de desarrollo de 2 meses para la primera versión.

Recursos humanos: Un equipo compuesto por:

- Personas con conocimientos de informática para mantener y desarrollar la página web.
- Expertos en marketing para promocionar la tienda en redes sociales.
- Especialistas en textiles para seleccionar materiales, conocer el proceso de fabricación y optimizar la producción.

10.- Análisis Costo-Beneficio

Costos:

Hosting, dominio: 100€/año.

Desarrollo web: 500€ iniciales.

Marketing: 300€ euros mensuales.

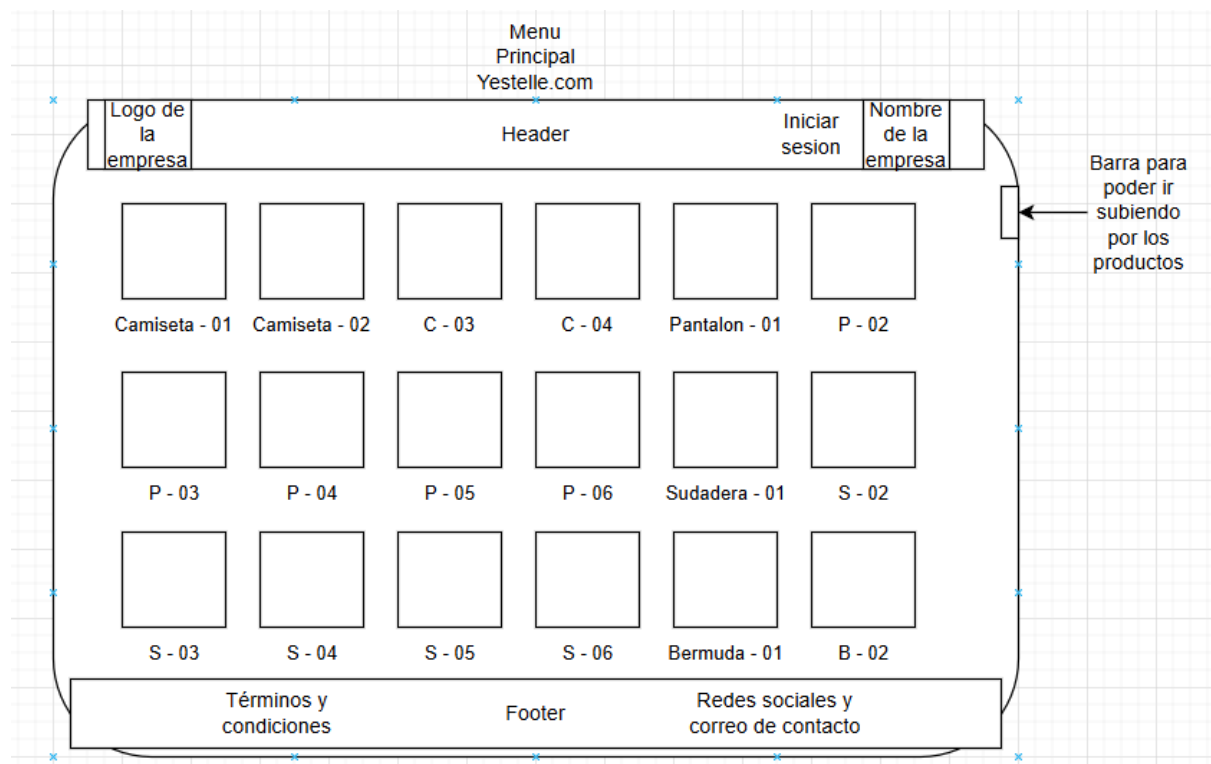
Beneficios esperados:

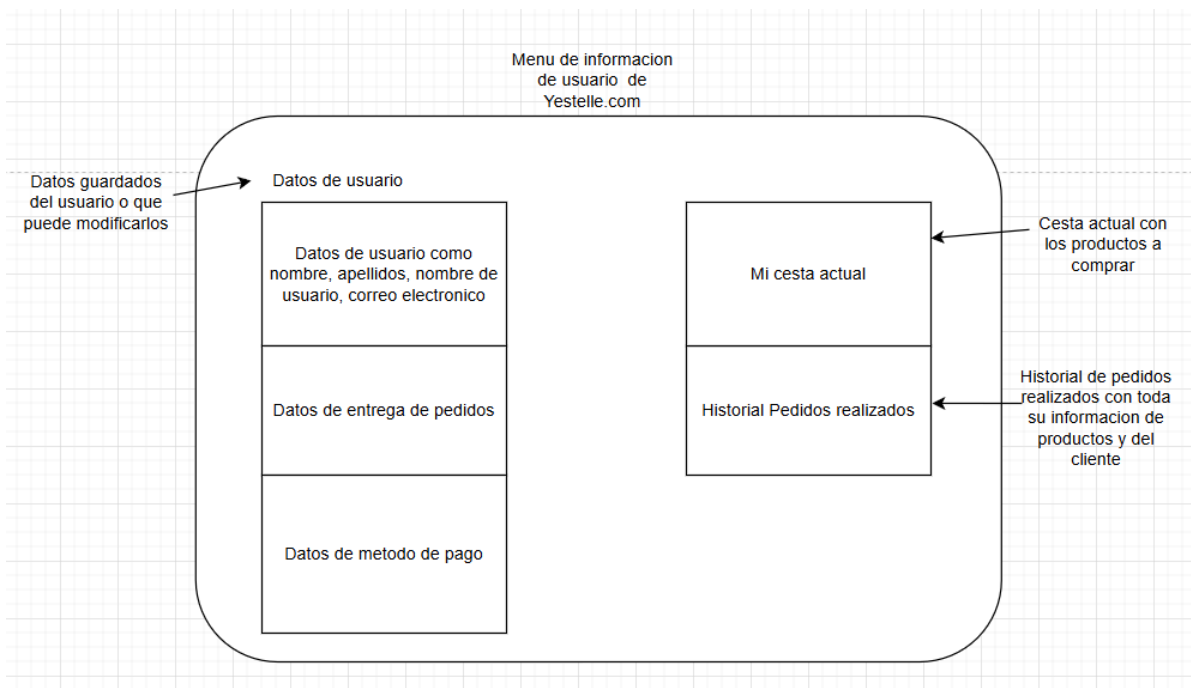
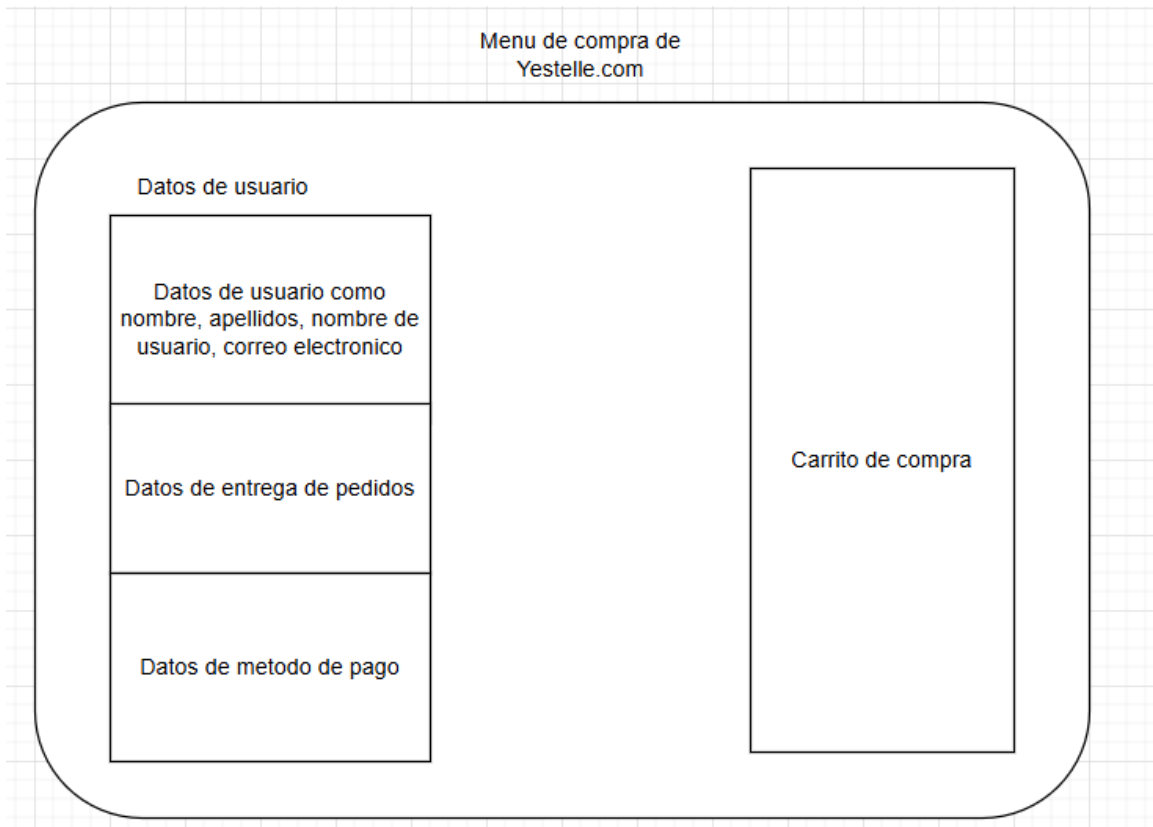
- Ventas diarias de 50 piezas: 1000€/día (sin contar envíos).

- Ventas especiales por 'drop' o lanzamiento exclusivo: 30-50 piezas -> 600-1000€ (más envíos).
- Posible crecimiento con el tiempo, expansión de productos y reducción del costo de envío.

11.- Diseño y Prototipos

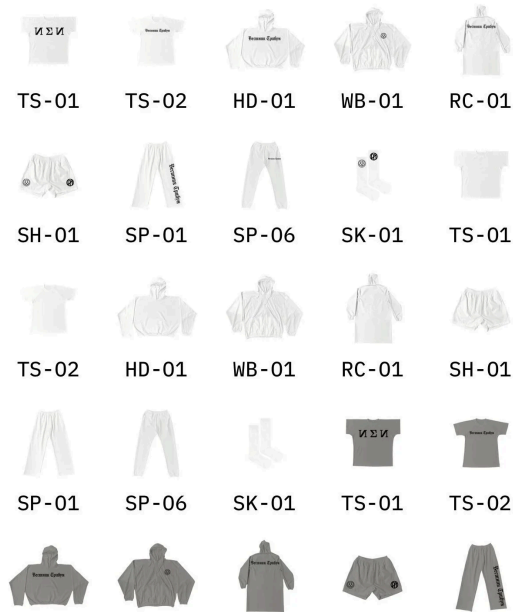
El boceto de la página web es el siguiente:





Prototipos visuales de la tienda:

Pagina de tienda de moda de Yeezy.com



Página de tienda de moda de Derschutze:

<https://derschutze.com/collections/new>

La estructura de la base de datos se diseñará con tablas para usuarios, productos, pedidos y métodos de pago, asegurando flexibilidad para futuras expansiones.

12.- Pruebas y Verificación

- Pruebas de navegación: Evaluar la facilidad de uso.
- Pruebas de pago: Verificar transacciones seguras.
- Corrección de errores: Realizar ajustes antes del lanzamiento.

Este proyecto busca ofrecer una experiencia de compra ágil, accesible y sostenible, con un enfoque claro en la transparencia y la satisfacción del cliente.