RUMEC Ciencia y Tecnología.

Autores:

Hernandez Muñoz Victor Alan

Román Flores Moises Alejandro

**Ek Chuah app e-commerce Méxicana.**

26 de junio del 2020

# Multi-plataforma Digital

Ek-Chuah es una plataforma que por medio de la invención de la tecnología informática y los sistemas de comunicación, se introdujo e-business, en las empresas agricultoras Mexicanas. La idea principal es la integración de agricultores tradicionales utilizando los medios digitales como un apalancamiento para mejorar sus negocios. El término "modelo de negocio electrónico" consiste en todas las actividades comerciales a través de medios electrónicos. El comercio electrónico consta de tres partes principales: adquisición electrónica, organización electrónica y comercio electrónico. El foco de esta app es el comercio electrónico. E-commerce

Ek-Chuah es una plataforma digital de compra y venta de productos. El objetivo principal de la plataforma es la integración de agricultores Mexicanos con un e-business. Usando como base el e-commerce (C2C).

El comercio electrónico de consumidor a consumidor (C2C) (o ciudadano a ciudadano) implica las transacciones electrónicamente facilitadas entre consumidores a través de un tercero (Ek-Chuah). Un ejemplo común es una venta en línea, en la que un consumidor publica un artículo para la venta y otros consumidores generan oferta para comprarlo; el tercero cobra una tarifa plana o comisión.

Facilitamos la transferencia de productos usando como medio la plataforma. Se espera que este tipo de comercio electrónico sea de más eficaz en un futuro porque reduce los costos, eliminando el usar (Coyotaje).

## Processo

### Ek-Chuah

Su Diseño web, usabilidad y posicionamiento es natural dentro de los motores de búsqueda. Combinamos un diseño web atractivo para los usuarios, navegación web simple, donde los clientes encuentren fácilmente lo que están buscando, con coherencia con la imagen de marca de la empresa. Ek-Chuah garantizan una carga rápida, ya que usamos hojas de estilo (CSS) y archivos que han sido optimizados en tamaño. Nuestros servidores también permiten aumentar la capacidad de alojamiento en días con mucho tráfico, como el primer día de las ventas. Nuestro enfoque está centrado en el cliente y orientado a la navegación web intuitiva, que combinada con una búsqueda personalizable ayuda a los clientes nuevos y recurrentes a encontrar los productos y servicios que necesitan, de forma rápida y sencilla. También integramos sugerencias sobre productos similares para promocionar otros productos y aumentar las ventas y los pedidos, y así mejorar la rentabilidad del comercio electrónico.

## Seguridad y confiabilidad

Nuestro módulo de comercio electrónico es un sistema confiable, seguro y fácil de usar que puede manejar altos niveles de tráfico a su sitio web. Los pagos se realizan de una manera muy segura y hay un servicio de seguimiento en línea para los pedidos. Nuestro desarrollo específico de comercio electrónico es fácil de usar y puede integrarse en cualquier sistema de administración, incluso con los utilizados por las empresas de logística con las que trabaja, reduciendo así los costos y maximizando las ganancias.

Al igual que usamos diversos servicios, tal como Protonmail como nuestro principal método de transferencia de datos. Al ser un servidor que es mundialmente conocido por usar encriptación, es una opción eficaz y segura.

Entre los requerimientos al entrar y registrarse los detalles principales son identificaciones únicas del usuario para hacer uso de la plataforma.

Usamos simplicidad en el proceso de pago hemos pasado mucho tiempo investigando y probando la usabilidad dentro de los procesos de pago, para garantizar que sea simple, lógico y basado en el sentido común. La simplicidad es nuestro lema principal para los procesos de pago de comercio electrónico. Recomendamos no exigir a los clientes que se registren antes de comenzar el proceso de pago, ya que obligarlos a hacerlo puede ser desalentador.

## Programación y creación de bases de datos.

**Metodología del sitio web de comercio electrónico**

Las necesidades comerciales específicas, nuestro equipo de Ventas y Marketing trabajará junto con las necesidades de los agricultores para revisar los requisitos de su negocio, ejecutar un análisis de sus competidores, explorar opciones tecnológicas y luego recomendará lo que se requeriría para cumplir mejor su negocio, prediciendo necesidades y tendencias. Esta fase presenta hallazgos que incluyen características recomendadas, flujo de pedidos y orientación sobre la estructura general del sitio.

**Diseño**

Nuestros diseñadores de interfaz de usuario revisan el documento de análisis del sitio y crean guiones gráficos para el sistema completo a partir de la página de inicio, el guión gráfico presta especial atención a la presentación del producto, el proceso de pago y el acceso al soporte.

**Integración de diseño**

El guión gráfico final ahora se convierte en una máscara HTML compatible con dispositivos cruzados y plataformas, dependiendo de la plataforma de comercio electrónico sugerida. Esta fase es muy importante ya que el código HTML entregado determinará cómo funciona el sitio, al garantizar que el código HTML sea totalmente compatible con los estándares 8na 8 web, aceleramos el proceso y mejoramos la experiencia del usuario.

**Programación y creación de bases de datos**

En esta etapa del proyecto, se realiza la codificación de todos los procesos y se crean las herramientas de administración de la base de datos de back-end. Aquí es donde todas las maquetas se convierten en páginas dinámicas reales basadas en bases de datos.

## Investigación-Ejecución

Rumec Ciencia y tecnología ofrece también un intento de encontrar los problemas de las compañías que ofrecen productos y servicios, así como la importancia que se les da a los empleados a través de la participación en el proceso de mejora el comercio electrónico al considerarlos como clientes internos de la organización. Este es uno de los esfuerzos realizados para cubrir todos los aspectos del comercio electrónico y los sectores socioeconómicos. A continuación se presentan la hipótesis principal y específica del estudio.

Hipótesis: Las empresas que están haciendo negocios a través del comercio electrónico no han tenido éxito en el desarrollo de estrategias de comercio electrónico a largo plazo manteniendo la calidad de servicio con el cliente.

**Metodología**

Como el estudio aborda factores como las expectativas de los clientes sobre la calidad involucrada en las actividades de comercio electrónico, así como los problemas que enfrentan las empresas al momento de proporcionar productos y servicios, la investigación se basa en una investigación personal directa y una respuesta en línea de los encuestados Para este propósito se utilizan dos instrumentos de investigación específicos: "Cuestionario y Guía de entrevista". El estudio es una encuesta de naturaleza con enfoque cualitativo y cuantitativo. Como herramienta, el estudio ha utilizado el Cuestionario en general y la Guía de entrevista en pequeña medida para recopilar información más detallada.

**Técnicas de muestra**

Se utilizan técnicas de muestreo y entrevistas aleatorias estratificadas simples para el estudio. En el presente estudio, el investigador ha utilizado el análisis de los datos primarios y secundarios. La encuesta de investigación se limita a las actividades de comercio electrónico de los clientes. Se seleccionan alrededor de 5 clientes de cada tipo de comercio electrónico, 5 empleados de comercio electrónico de empresa a empleado, así como gerentes de todo tipo de comercio electrónico, utilizando una técnica de muestreo aleatorio. Hay muchas compañías agrícolas Mexicanas de comercio, así como las marcas internacionales disponibles para transacciones de comercio. Al seleccionar las empresas y los clientes, se adoptó el "Método de Lotería". En este estudio, se utilizarán técnicas estadísticas de muestra para determinar los resultados deseados a través del análisis de datos.

**Recopilación de datos**

Para estudiar y evaluar elementos estratégicos para encontrar las soluciones a los problemas de calidad en las actividades de transacciones en línea del cliente, gerente y empleado, se necesita una visión profunda de la causa raíz de los problemas de calidad. En el segmento de clientes, las decisiones de compra se basan principalmente en la falta de fe en el cliente debido a la seguridad, privacidad, navegación, procedimientos de compra complicados, leyes cibernéticas y tantas expectativas de calidad que se convierten en un obstáculo para aumentar el número de clientes en las actividades de comercio electrónico. El segmento de gerentes se basa en la falta de comprensión del comportamiento de compra tradicional del cliente y el enfoque centrado en el cliente que reduce la fe en la mente del cliente. El segmento de empleados se centra en la comprensión del empleado como cliente interno de la empresa. Para estudiar los aspectos de comportamiento de los diferentes grupos de ingresos de manera lógica y coherente, se ha considerado necesario abordar una sección transversal de clientes que pertenecen a diferentes estratos de la sociedad, gerentes y empleados que pertenecen a diferentes estratos de empresas. Para este propósito, se considera una muestra aleatoria de personas que forman una sección transversal de personas que pertenecen a diferentes sexos, edades, departamentos, designaciones, calificaciones e ingresos anuales. Para recopilar los datos necesarios de acuerdo con el tema de investigación y con el propósito de probar hipótesis relevantes, se han formulado un cuestionarios que incluyen preguntas adecuadamente redactadas con la relevancia y el énfasis adecuados en los datos deseados para el propósito de la investigación. Además, para obtener un conocimiento profundo del presente estudio, el investigador ha utilizado la Guía de entrevistas para clientes, gerentes y empleados.