

PROYECTO DE CICLO

# PROFESOR

* CORONEL CASTILLO, Eric Castillo

# INTEGRANTES

* Estudiante 1: Carrasco Godoy Ricardo Alvaro
* Estudiante 2: Cruzado Mendoza Jahir Eddu
* Estudiante 3: Sedano Porta, Jefferson Edú
* Estudiante 4: Tejeda Leyva, Sergio Wilmer
* Estudiante 5: Villar Rojas, Gilmer Moisés

# DATOS DEL PROYECTO

## Título del proyecto

Tienda online, venta de productos para una pyme, puede ser de abarrotes, ferretería, o de libros en pdf (registro de cliente, registro de compra, buscador, impresión de voucher)

## Descripción del proyecto

El cliente del proyecto es dueño de una tienda de abarrotes cuyo objetivo es incursionar en el comercio electrónico y mejorar sus ventas. El objetivo del proyecto es crear una tienda online funcional que permita a los clientes crear un usuario, buscar productos, realizar las compras y generar un comprobante de pago. La proyección de tiempo que demorará en realizarse el proyecto es de 3 meses.

## Alcance

**1.INGRESOS TOTALES:** mide los ingresos generados por tu tienda en línea durante un período específico.

**Fórmula: Ingresos Totales = Suma de los precios de todos los productos vendidos en un período específico.**

Información necesaria para implementar el indicador:

Registra cada transacción de compra, incluyendo los productos comprados y sus precios.

Asocia cada transacción con una fecha o período de tiempo (diario, semanal, mensual).

**2.RATIO DE BENEFICIO:** muestra cuánto beneficio obtienes después de cubrir todos los costos operativos.

**Fórmula: Ratio de Beneficio = (Ingresos Totales - Costos Operativos) / Ingresos Totales**

Información necesaria para implementar el indicador:

Registra los ingresos totales como se mencionó anteriormente.

Calcula y registra los costos operativos, que pueden incluir gastos de marketing, costos de envío, salarios del personal, gastos de almacenamiento, etc.

**3.NIVEL DE STOCK:**permite mantener un control de cuántos productos tienes disponibles en tu tienda en línea en un momento dado.

Información necesaria para implementar el indicador:

Mantén un registro actualizado de todos los productos que ofreces en tu tienda, junto con la cantidad de unidades disponibles para cada producto.

Actualiza automáticamente el nivel de stock cada vez que se realiza una venta o una reposición de inventario.Establece un umbral mínimo de stock para cada producto y configura alertas automáticas para que puedas reabastecer cuando el stock llegue a este nivel.

**4. ÍNDICE DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:** Permite medir la satisfacción de los clientes a través de sus evaluaciones y comentarios.

**Fórmula: ISC = (Número de evaluaciones positivas / Total de evaluaciones) x 100**

Información necesaria para implementar el indicador:

* Registra las evaluaciones y comentarios de los clientes después de cada compra.
* Clasifica las evaluaciones como positivas, neutrales o negativas según la satisfacción expresada por el cliente.
* Calcula el número total de evaluaciones y el número de evaluaciones positivas.

**5. REGISTRO DE USUARIOS:** Mide la cantidad de usuarios que se han registrado en la tienda en línea durante un período específico.

**Fórmula: Clientes Registrados = Conteo de registros de usuarios en un período específico.**

Información necesaria para implementar el indicador:

* Registra cada nuevo usuario que se registra en la tienda en línea, incluyendo su información de registro.
* Asocia cada registro con una fecha o período de tiempo (diario, semanal, mensual).

**6. MARKET SHARE (CUOTA DE MERCADO):** Mide el porcentaje de participación de la empresa en el mercado en el que operas. Se puede calcular en diferentes sectores del mercado, como el número de ventas o el número de clientes. Merece el esfuerzo saber cuál tiene más sentido para tu organización. Se expresa en valores porcentuales.

**Fórmula: Market Share = (Ingresos de la Empresa)/(Total de ventas del sector)**

Información necesaria para implementar el indicador:

* Registra cada venta y calcula los ingresos totales.
* Compara con los datos del mercado y calcula el indicador.

**6. TICKET PROMEDIO:** Mide el valor promedio de las compras y puede medirse en el total de ventas de la empresa, en un vendedor concreto o en las compras de un cliente específico. Representa la facturación total dividida entre el número de pedidos.

**Fórmula: Market Share = (Importe total de todas las compras)/(Número de acciones compradas)**

Información necesaria para implementar el indicador:

* Registra cada compra y calcula la compra total.

## Justificación

**Ampliar el alcance del negocio:** La tienda de abarrotes busca expandir su presencia más allá de su ubicación física actual. El comercio electrónico le permitirá llegar a un público más amplio, incluso a aquellos que no pueden visitar la tienda física debido a la distancia o restricciones de tiempo.

**Aprovechar la tendencia creciente del comercio electrónico:** En la actualidad, cada vez más personas prefieren hacer sus compras en línea debido a la comodidad y la seguridad que ofrece. Esto ha llevado a un aumento constante en las ventas en línea, y la tienda de abarrotes busca aprovechar esta tendencia para aumentar sus ingresos.

**Mejorar la experiencia del cliente:** La tienda en línea proporcionará a los clientes una forma conveniente de explorar y comprar productos desde la comodidad de sus hogares. Además, la opción de búsqueda facilitará la localización de productos específicos, lo que mejora la experiencia de compra.

**Facilitar el registro y la compra:** La creación de cuentas de usuario permitirá a la tienda de abarrotes establecer relaciones más sólidas con sus clientes, lo que puede traducirse en ventas repetidas. Además, la generación automática de comprobantes de pago simplificará el proceso de compra y brindará transparencia en las transacciones.

**Competir en un mercado cambiante:** La competencia en el sector minorista es feroz, y las empresas deben adaptarse a las demandas cambiantes de los consumidores. Tener una presencia en línea es esencial para mantenerse competitivo y relevante en el mercado actual.

**Potenciar la fidelización de clientes:** La tienda en línea puede implementar programas de fidelización y recompensas para atraer a clientes recurrentes, lo que contribuirá a un flujo constante de ingresos y a la retención de clientes.

**Optimizar la gestión de inventario:** Una plataforma en línea puede ayudar a gestionar el inventario de manera más eficiente, evitando la pérdida de ventas debido a productos agotados o desactualizados.

**Adaptarse a situaciones extraordinarias:** En situaciones como pandemias o desastres naturales, tener una plataforma de comercio electrónico puede ser crucial para mantener las operaciones comerciales y atender a los clientes incluso cuando la tienda física está cerrada o limitada.

En resumen, la creación de una tienda en línea es esencial para que la tienda de abarrotes se mantenga competitiva, alcance un público más amplio y brinde a sus clientes una experiencia de compra más conveniente. Esto no sólo impulsará las ventas a corto plazo, sino que también establecerá una base sólida para el crecimiento a largo plazo del negocio.

Debe justificar el proyecto a desarrollar, por ejemplo, que necesidad satisface de los usuarios beneficiados. porqué