

## **Sistema de venta de juegos digitales**

### **integrantes**

Pavan Lucio

Pierro Tomas

Robledo Lucas

### **1.1 Situación actual o Propósito**

Este proyecto se realiza para satisfacer la necesidad de una tienda de juegos físicos de extender su negocio a un ámbito virtual en el que pueda vender copias digitales de los juegos que tienen en stock.

La razón por la que la tienda busca tener una plataforma de venta de juegos digitales es para tener un mayor número de clientes ya que resolvería el problema del “alcance” de la tienda porque la gente sería capaz de visitar el sitio para comprar juegos de distintas plataforma mediante una clave digital o físicos desde la comodidad de sus casas

### **1.2 Oportunidad del negocio**

**El problema:** Actualmente, la tienda física de juegos trata con un mercado cada vez más digitalizado. Sus clientes potenciales, buscan comodidad y acceso a una mayor variedad de productos a través de plataformas online. La falta de presencia en el mercado virtual limita el crecimiento y el alcance de la tienda, perdiendo oportunidades de venta y nuevos clientes.

**El mercado:** El mercado de videojuegos online está en constante crecimiento, con un público amplio y diverso que buscan distintos juegos para su entretenimiento.

**Ambiente de operación:** El sistema operará en una plataforma de comercio electrónico, accesible a través de internet y dispositivos móviles. Contará con sistemas de gestión de inventario, pagos seguros y atención al cliente, ofreciendo una experiencia de compra fluida y segura para los usuarios.

#### **Evaluación comparativa:**

**Carencias actuales:** Las tiendas especializadas online pueden tener una selección limitada o una atención al cliente deficiente

**Problemas sin este sistema:** Sin una pagina online, la tienda se limita a un mercado reducido debido a su ubicación física, pierde oportunidades de crecimiento y no puede competir eficazmente con otras plataformas online. La expansión al mercado virtual es necesaria para asegurar la supervivencia y el crecimiento del negocio.

### **1.3 Riesgos**

### **Competencia del Mercado:**

La presencia de grandes plataformas de comercio electrónico (amazon, etc.) y otras tiendas online especializadas en videojuegos representa una fuerte competencia. También existe la competencia de tiendas físicas

Severidad: Alta

Impacto: Podría afectar la visibilidad y las ventas si no se implementa una estrategia de marketing digital efectivo.

### **Aparición de Productos Superiores:**

La posibilidad de que aparezcan nuevas plataformas de comercio electrónico o soluciones tecnológicas superiores que ofrezcan mejores funcionalidades o una mejor experiencia de usuario.

Severidad: Media

Impacto: Podría requerir actualizaciones o mejoras continuas en nuestra plataforma para mantener la competitividad.

### **Restricciones de Tiempo:**

La necesidad de lanzar la plataforma online dentro de un plazo determinado, lo que podría generar presión y afectar la calidad del desarrollo.

Severidad: Media

Impacto: Podría resultar en un lanzamiento apresurado con errores o funcionalidades incompletas.

### **Resistencia al Cambio por Parte de los Usuarios:**

Algunos clientes podrían resistirse a utilizar la plataforma online, prefiriendo la experiencia de compra en la tienda física.

Severidad: Baja

### **Problemas de Implementación:**

Posibles dificultades técnicas durante el desarrollo o la integración de la plataforma online, incluyendo problemas de seguridad, compatibilidad o rendimiento.

Severidad: Alta

Impacto: Podría causar retrasos en el lanzamiento, aumentar los costos y afectar la reputación de la tienda.

### **Costos de Operación:**

El mantenimiento de la plataforma online, incluyendo costos de hosting, seguridad, marketing digital y atención al cliente, puede ser significativo.

Severidad: Media

Impacto: Requiere una planificación financiera cuidadosa para asegurar la viabilidad del proyecto a largo plazo

### **Logística de Envíos:**

Asegurar la entrega eficiente y segura de los productos a los clientes puede ser un desafío, especialmente en envíos a larga distancia.

Severidad: Media

Impacto: Retrasos o problemas en los envíos pueden afectar la satisfacción del cliente y la reputación de la tienda.

## 2.1 Funciones Principales:

**Catálogo Online:** Un catálogo completo y actualizado de todos los productos disponibles tanto digitales como en la tienda física. Con imágenes de alta calidad, descripciones detalladas y opciones de búsqueda y filtrado avanzadas.

**Sistema de Carrito de Compras:** Un sistema de carrito de compras intuitivo y fácil de usar, que permita a los usuarios agregar, eliminar y modificar los productos seleccionados antes de proceder al pago.

**Proceso de Pago Seguro:** diversas opciones de pago (tarjetas de crédito, débito, PayPal, etc.) con un proceso de compra rápido y seguro.

**Gestión de Envíos:** Sistema de gestión de envíos eficiente, con opciones de envío a domicilio o recogida en tienda, seguimiento del pedido en tiempo real y cálculo automático de costos de envío.

**Atención al Cliente:** Un sistema de atención al cliente eficiente, con opciones de contacto a través de correo electrónico, chat en vivo o teléfono, para responder a las consultas y resolver los problemas de los usuarios.

**Recomendaciones Personalizadas:** Un sistema de recomendaciones personalizadas basado en el historial de compras y las preferencias del usuario, para sugerir productos que puedan ser de su interés.

**Cuenta de Usuario:** Un sistema de creación de cuentas de usuario, con gestión de perfiles, historial de compras, lista de deseos y notificaciones de ofertas y promociones.

**Redes Sociales:** Integración con las principales redes sociales para facilitar la promoción de la tienda online y la interacción con los clientes.

## 3.1 Perfil de los Interesados

### Segmento de mercado:

**Gamers Casuales:** Buscan juegos fáciles de aprender, con mecánicas simples y una curva de aprendizaje suave. Prefieren juegos de géneros como puzzles, plataformas, simuladores, o juegos de estrategia casual. Valorán la accesibilidad, la diversión rápida y la posibilidad de jugar en cualquier momento y lugar.

**Gamers Hardcore:** Buscan juegos desafiantes, con mecánicas complejas y una curva de aprendizaje pronunciada. Prefieren juegos de géneros como RPG, acción, shooters, o juegos de estrategia complejos. Valorán la profundidad, la dificultad, la historia y la rejugabilidad.

**Coleccionistas:** Buscan ediciones especiales, juegos de consola retro, figuras coleccionables, mercancía exclusiva y productos relacionados con sus juegos favoritos. Valorán la exclusividad, la calidad, la historia y la rareza de los productos.

### Clases de Usuarios:

#### Clientes de la Tienda Física:

Estos usuarios ya conocen la tienda física y confían en su experiencia. Buscan una experiencia online similar a la que ya tenían en la tienda física

### **Nuevos Clientes:**

Estos usuarios no conocen la tienda física y buscan una experiencia de compra online atractiva y segura. Valorán la variedad de productos, la información detallada, las opciones de pago seguras y la entrega rápida.

### **Personal de la Tienda Física:**

Estos usuarios necesitan herramientas que les permitan gestionar el inventario, procesar pedidos, realizar envíos y acceder a información actualizada sobre las ventas online

Stakeholder	Beneficio y valor percibido	Actitudes	Funciones de mayor interés	Restricciones
<b>Clientes de la tienda física</b>	Comodidad de compra online, acceso a un catálogo más amplio, opciones de envío a domicilio	pueden necesitar apoyo y familiarización con la la pagina online	Integración con la tienda física	
<b>Nuevos clientes</b>	Acceso a un catálogo completo de juegos, precios competitivos, experiencia de compra segura y fácil	buscan una experiencia de compra online atractiva y confiable		

<b>Personal de la tienda física</b>	Mayor eficiencia en la gestión de inventario, acceso a información actualizada sobre las ventas online, etc.	Necesitan formación y capacitación para familiarizarse con la plataforma online.	Integración con el sistema de gestión de inventario, gestión de pedidos y envíos, herramientas de análisis de datos.	
-------------------------------------	--	--	--	--

## 4.1 alcance inicial

### Funciones incluidas:

- **Catálogo digital de productos:** Visualización de juegos físicos y digitales (una key) con imágenes, descripciones y filtros básicos.
- **Carrito de compras y proceso de pago seguro:** Para permitir compras simples y confiables.
- **Gestión básica de envíos:** Opciones de envío a domicilio, retiro en tienda o entrega digital mediante mails u otra forma de contacto; con cálculo automático de costos.
- **Creación de cuentas de usuario:** Registro, historial de compras y seguimiento de pedidos.
- **Soporte al cliente:** Canal de contacto por correo electrónico o chat básico.

## 4.2 Limitaciones y exclusiones

### Exclusiones:

**Sistema avanzado de recomendaciones personalizadas:** basado en inteligencia artificial o análisis profundo de comportamiento de usuario.

**Programa de fidelización o recompensas (puntos, niveles de usuario, etc.).**

**Integración completa con redes sociales:** para compartir compras o dejar opiniones.

**Versión de la plataforma como aplicación móvil nativa:** (solo se dispondrá de una versión web adaptativa).

**Reportes analíticos avanzados para el personal de tienda (se limitará a información básica de ventas).**

#### **5.1) Requerimientos funcionales**

El programa debe ser capaz de permitir a los administradores subir o bajar la cantidad de productos que están en stock cuando hacen una evaluación de inventario. También se debe poder agregar productos nuevos y cambiarles el precio según la situación actual de la moneda.

También debe poder enviar correos a los clientes confirmando su compra con los detalles de la misma (fecha, hora, costo, descuentos aplicados, etc).

#### **5.2) Requerimientos no funcionales**

Los colores principales de la interfaz del proyecto deben ser los del logo de la empresa, de la misma forma el logo del proyecto también debe ser el mismo.

La interfaz debe ser user-friendly para que sea fácil de usar e intuitiva.

Cuando un cliente compre un producto de la tienda la página web debe mostrar una pantalla de confirmación en la que caiga confetti y diga “felicidades por su compra”.

