



**Nombre del proyecto:** Creación de página web para la empresa Integradora .

**Fecha:** 28 de Febrero del 2023.

**Gerente del proyecto:** Brayan Raymundo Salas Rodríguez.

### **Propósito del proyecto.**

Crear una página web la cual provea reconocimiento a la empresa dedicada a la venta de productos e-commerce y de a futuros beneficios de ventas.

### **Necesidad del Negocio.**

La necesidad de la empresa Integradora es dar a conocerse por medio de la red la cual es necesario generar una página web para la promoción de su empresa/catálogo y productos que tengas una necesidad para sus clientes.

Asesora: Monsserat Granillo Garrido.

Estudiante: Brayan Raymundo Salas Rodriguez.



**Presentación del proyecto:**

Este proyecto es la creación de un sitio web de e-commerce para una empresa que tiene tres catálogos con productos diferentes entre sí: ropa y equipo de natación para todo público, artículos de decoración y regalos para chicas adolescentes y mobiliario de diseño para oficinas.

Con la capacidad de gestionar la información utilizada entre los tres catálogos de venta de productos entre sí el cual se busca una propuesta atractiva y original en la cual sus clientes sientan una bienvenida y una visita agradable dentro del sitio web.

**Objetivos del proyecto Web:**

1. Crear una plataforma en línea que permita a los clientes acceder a los productos de manera fácil y cómoda desde sus hogares.
2. Promover los productos de cada catálogo y aumentar su visibilidad en línea.
3. Facilitar la comunicación entre la empresa y sus clientes a través de la página web.
4. Proporcionar una experiencia de usuario óptima en el sitio web para aumentar las ventas.
5. Creación de páginas que tengan un hipervínculo entre sí para la promoción y distribución/compra de los productos.
6. Mantener una comunicación con sus clientes con opiniones honestas y que ayuden a mejorar la presentación y promoción de la empresa Integradora.

**Inventario de contenidos:**

1. Página de inicio

Catálogo de productos de ropa y equipo de natación

a. Ropa para natación

b. Equipos para natación

2. c. Accesorios para natación

3. Página de detalles de productos

4. Carrito de compras

5. Página de pago

6. Añadir dirección

7. Página de confirmación de pedido

8. Seguimiento del pedido

9. Entrega del producto

Catálogo de productos de artículos de decoración y regalos para chicas adolescentes

a. Decoración de pared

b. Accesorios de escritorio

10. Página de detalles de productos

11. c. Regalos personalizados

12. Carrito de compras

13. Página de pago

14. Añadir dirección

15. Página de confirmación de pedido
16. Seguimiento del pedido
17. Entrega del producto

Catálogo de productos de mobiliario de diseño para oficinas

a. Sillas de oficina

b. Escritorios

- 18.c. Archivadores
19. Carrito de compras
20. Página de pago
21. Añadir dirección
22. Página de confirmación de pedido
23. Seguimiento del pedido
24. Entrega del producto
25. Página de contacto
26. Página de preguntas frecuentes
27. Página de políticas de privacidad
28. Página de términos y condiciones

Nota:

Creación de tres páginas web la cual es tengan vínculos intercalados para qué en dado caso de querer comprar un producto puedan dirigirse a la página web indicada, las tres páginas web van a contar con sus catálogos que serían aproximadamente de 100 productos con expectativa de aumento además de qué cada página va a ser principal al información necesaria del producto o catálogo va a haber un apartado con información y los vínculos de las extras páginas web.

Ejemplo de inventario:

Natación:

1. Traje de baño para mujer
2. Traje de baño para hombre
3. Gafas de natación
4. Gorro de natación
5. Chanclas de piscina
6. Toallas de natación
7. Bolsa de natación
8. Aletas de natación
9. Pull buoy
10. Tabla de natación
11. Paddle de natación
12. Chaleco de flotación
13. Buceo máscara
14. Tapa del tubo de buceo
15. Traje de neopreno
16. Calcetines de neopreno

17. Guantes de neopreno
18. Bañador de competición
19. Bañador para entrenamiento
20. Camiseta de natación para hombre
21. Camiseta de natación para mujer
22. Pantalón corto de natación para hombre
23. Pantalón corto de natación para mujer
24. Pantalón largo de natación para hombre
25. Pantalón largo de natación para mujer
26. Camiseta de compresión para natación
27. Entre otros.

Artículos de decoración y regalos para chicas adolescentes:

1. Lámpara de mesa con luces LED
2. Espejo de maquillaje con iluminación LED
3. Caja de almacenamiento con diseño de unicornio
4. Cojines con forma de animales o emoticonos
5. Vinilos decorativos para pared
6. Posters con frases motivadoras o de artistas favoritos
7. Fundas de almohada con diseños divertidos o de personajes de películas o series
8. Portaretratos personalizados
9. Kit de pintura de diamantes
10. Cajas de música con diseños vintage
11. Diario con candado
12. Set de organización con agendas y libretas
13. Decoración de pared con luces LED
14. Caja de luz con letras personalizables
15. Tableros de corcho para notas y fotos
16. Difusores de aroma para habitaciones
17. Jarrones con plantas artificiales
18. Alfombras con diseños divertidos
19. Guirnaldas de luces LED
20. Tazas personalizadas con nombres o diseños divertidos
21. Coasters de diseño
22. Set de lápices de colores o rotuladores
23. Auriculares inalámbricos de diseño
24. Altavoz bluetooth portátil con diseño
25. Manta de forro polar con diseño
26. Felpudo personalizado con diseño
27. Taburetes con diseños divertidos
28. Platos y tazones de cerámica con diseños divertidos
29. Juego de sábanas con diseños divertidos
30. Organizadores de escritorio

31. Fiambreras de diseño
32. Botellas de agua reutilizables con diseños divertidos
33. Entre otros.

Mobiliario de diseño para oficinas:

1. Escritorio de diseño moderno
2. Silla de oficina ergonómica
3. Lámpara de escritorio LED
4. Archivador de metal con cajones
5. Estante de pared flotante
6. Armario de almacenamiento de oficina
7. Separador de espacios
8. Pizarra blanca magnética
9. Tablero de corcho para notas y anuncios
10. Silla de visitante moderna
11. Silla giratoria de diseño
12. Mesa de reuniones de diseño
13. Atril de presentación
14. Soporte para monitor de computadora
15. Lámpara de pie moderna
16. Juego de mesa y sillas de comedor para oficina
17. Sillón de espera de diseño
18. Sofá de recepción moderno
19. Cojines decorativos para asientos
20. Estante de almacenamiento con ruedas
21. Cortinas para ventanas
22. Persianas de diseño
23. Persianas eléctricas con control remoto
24. Espejo de cuerpo completo para vestidor
25. Soporte para portátil
26. Cajas de almacenamiento de escritorio
27. Cubos de almacenamiento modulares
28. Mesas auxiliares de diseño
29. Alfombra de diseño moderno
30. Plantas de interior para la oficina
31. Biombos de diseño para separación de espacios
32. Papeleras de diseño
33. Armarios para carpetas colgantes
34. Mueble para archivos de diseño
35. Repisas de pared
36. Entre otros.

Público meta y roles del sitio Web:

El público objetivo son personas de todas las edades y géneros interesadas en los productos de los tres catálogos. Los roles del sitio web incluyen:

1. Comprador: persona que busca productos para comprar y realiza la compra en línea.
2. Usuario registrado: persona que crea una cuenta en el sitio web y tiene acceso a la página de perfil.
3. Administrador: persona encargada de administrar el sitio web, agregar nuevos productos y actualizar información.

Para crear un presupuesto en pesos mexicanos para una página web con 3 hipervínculos, necesitamos considerar varios factores. A continuación, se detallan los costos estimados:

1. Dominio y alojamiento web:
  - El registro de un dominio puede costar alrededor de MXN \$300 al año.
  - El alojamiento web puede costar entre MXN \$500 y MXN \$1500 al año, dependiendo del proveedor y las características del plan elegido.
2. Diseño y desarrollo web:
  - El costo de diseño y desarrollo web puede variar dependiendo de la complejidad y los requerimientos del sitio web.
  - Un sitio web simple con tres páginas puede costar entre MXN \$3000 y MXN \$8000.
3. Hipervínculos:
  - El costo de incluir tres hipervínculos dentro de la página web es mínimo, ya que no requieren un trabajo adicional de diseño o programación.

Teniendo en cuenta estos costos, el presupuesto aproximado para una página web con tres hipervínculos podría ser el siguiente:

- Dominio: MXN \$300 al año
- Alojamiento web: MXN \$500 a MXN \$1500 al año
- Diseño y desarrollo web: MXN \$3000 a MXN \$8000 (dependiendo de la complejidad del sitio web)
- Hipervínculos: incluidos en el costo de diseño y desarrollo web.

En total, el presupuesto para una página web con tres hipervínculos podría oscilar entre MXN \$3800 y MXN \$9800, dependiendo de los costos específicos de alojamiento y diseño web que elija. Es importante tener en cuenta que estos son sólo costos estimados y pueden variar en función de las necesidades específicas del proyecto.

La otra opción sería mandar a crear 3 páginas web principales con hipervínculos para que tenga conexión entre sí.

El presupuesto para la creación de tres páginas web con hipervínculos puede variar según el tamaño y la complejidad del proyecto, así como de los requisitos y características específicas que se deseen incluir. Sin embargo, como referencia, se puede proporcionar un presupuesto estimado en pesos mexicanos para un proyecto básico de tres páginas web con hipervínculos, que incluya lo siguiente:

- Diseño gráfico personalizado y responsive
- Creación de la estructura de la página web
- Creación de tres páginas con hipervínculos
- Integración de imágenes y/o videos (proporcionados por el cliente)
- Integración de formularios de contacto o suscripción (si es necesario)
- Integración de redes sociales
- Optimización de motores de búsqueda (SEO)
- Pruebas y correcciones de errores
- Capacitación para la gestión del sitio web (si es necesario)

Con base en estos elementos, se estima que el presupuesto para la creación de tres páginas web con hipervínculos, básicas y con un diseño personalizado podría oscilar entre los \$15,000 MXN y \$30,000 MXN. Es importante mencionar que este presupuesto puede variar según la complejidad y requerimientos específicos de cada proyecto. Por lo tanto, es recomendable solicitar un presupuesto personalizado para obtener un costo más preciso y detallado.

Para diseñar una página web dedicada a la venta de artículos de natación, se deben considerar varios factores para crear una experiencia de usuario atractiva y funcional. A continuación, se presenta una propuesta de diseño para una página web de venta de artículos de natación:

1. Diseño visual:
  - Utilizar una paleta de colores azules y verdes para transmitir la sensación de frescura y relajación asociada con la natación.
  - Utilizar fotografías de alta calidad que muestren los productos en uso y en diferentes ángulos para que los clientes puedan ver con detalle lo que están comprando.
2. Diseño de la página de inicio:
  - Mostrar una imagen llamativa que muestre el uso de los productos de natación o que muestre una piscina.
  - Incluir una barra de búsqueda para facilitar la navegación de los clientes a través de los diferentes productos de natación.
  - Destacar los productos más vendidos o populares en la página de inicio.
3. Diseño de la página de productos:

- Utilizar imágenes de alta calidad para cada producto, con descripciones claras de las características y especificaciones de cada uno.
  - Incluir la opción de ordenar por precio, popularidad o alfabéticamente para facilitar la búsqueda de los clientes.
  - Incluir un botón de "Agregar al carrito" para permitir a los clientes agregar fácilmente los productos a su carrito de compras.
4. Diseño del carrito de compras:
- Mostrar una lista clara de los productos que el cliente ha agregado al carrito de compras, con imágenes, descripciones y precios.
  - Incluir un botón de "Proceder al pago" para que los clientes puedan continuar con la compra de los productos.
5. Diseño de la página de pago:
- Utilizar un proceso de pago claro y seguro que permita a los clientes ingresar su información de pago de manera fácil y segura.
  - Incluir opciones de pago populares como tarjetas de crédito y PayPal.
6. Diseño de la página de contacto:
- Incluir información de contacto como un número de teléfono y un correo electrónico para que los clientes puedan contactar al equipo de soporte al cliente con preguntas o problemas.
  - Incluir un formulario de contacto que permita a los clientes enviar

Una página web de venta de artículos de natación debe tener un diseño atractivo, funcional y fácil de usar para proporcionar una experiencia de usuario agradable y hacer que la navegación y la compra sean fáciles para los clientes.

Para presupuestar la promoción de una página web de venta de artículos de natación/ Artículos de chicas/ mobiliario para oficinas en pesos mexicanos, es necesario considerar los siguientes factores:

1. Publicidad en redes sociales:
  - El costo de publicidad en redes sociales como Facebook e Instagram puede variar dependiendo de la duración y el alcance de la campaña publicitaria.
  - Una campaña publicitaria de un mes puede costar entre MXN \$3,000 y MXN \$10,000.
2. Publicidad en motores de búsqueda:
  - La publicidad en motores de búsqueda como Google AdWords puede ser una excelente manera de llegar a los clientes que buscan artículos de natación.



- Los costos pueden variar según la duración y el alcance de la campaña publicitaria, pero una campaña de un mes podría costar entre MXN \$3,000 y MXN \$8,000.
3. Marketing de contenido:
- El marketing de contenido, como la creación de blogs y artículos relacionados con la natación, puede ayudar a aumentar la visibilidad de su sitio web y mejorar su posición en los resultados de búsqueda.
  - El costo de este servicio puede variar dependiendo de la cantidad y la calidad de los artículos, pero una campaña de un mes podría costar entre MXN \$3,000 y MXN \$6,000.
4. Email marketing:
- El envío de correos electrónicos promocionales a una lista de suscriptores es otra forma efectiva de promocionar su sitio web de venta de artículos de natación.
  - El costo de este servicio puede variar según la cantidad de correos electrónicos y la frecuencia de los envíos, pero una campaña de un mes podría costar entre MXN \$2,000 y MXN \$5,000.

Teniendo en cuenta estos costos, el presupuesto aproximado para promocionar una página web de venta de artículos de natación en pesos mexicanos podría ser el siguiente:

- Publicidad en redes sociales: MXN \$3,000 a MXN \$10,000 al mes
- Publicidad en motores de búsqueda: MXN \$3,000 a MXN \$8,000 al mes
- Marketing de contenido: MXN \$3,000 a MXN \$6,000 al mes
- Email marketing: MXN \$2,000 a MXN \$5,000 al mes

En total, el presupuesto mensual para promocionar una página web de venta de artículos de natación podría oscilar entre MXN \$11,000 y MXN \$29,000. Es importante tener en cuenta que estos son sólo costos estimados y pueden variar en función de las necesidades específicas del proyecto.

Para diseñar una página web dedicada a la venta de artículos de decoración y regalos para chicas adolescentes, se deben considerar varios factores para crear una experiencia de usuario atractiva y funcional. A continuación, se presenta una propuesta de diseño para una página web de venta de artículos de decoración y regalos para chicas adolescentes:

1. Diseño visual:
  - Utilizar una paleta de colores atractivos y brillantes para transmitir una sensación de alegría y diversión.
  - Utilizar fotografías de alta calidad que muestren los productos en uso y en diferentes ángulos para que los clientes puedan ver con detalle lo que están comprando.
2. Diseño de la página de inicio:
  - Mostrar una imagen llamativa que muestre algunos de los productos de decoración y regalos disponibles en la tienda.

- Incluir una barra de búsqueda para facilitar la navegación de los clientes a través de los diferentes productos de decoración y regalos.
  - Destacar los productos más vendidos o populares en la página de inicio.
3. Diseño de la página de productos:
- Utilizar imágenes de alta calidad para cada producto, con descripciones claras de las características y especificaciones de cada uno.
  - Incluir la opción de ordenar por precio, popularidad o alfabéticamente para facilitar la búsqueda de los clientes.
  - Incluir un botón de "Agregar al carrito" para permitir a los clientes agregar fácilmente los productos a su carrito de compras.
4. Diseño del carrito de compras:
- Mostrar una lista clara de los productos que el cliente ha agregado al carrito de compras, con imágenes, descripciones y precios.
  - Incluir un botón de "Proceder al pago" para que los clientes puedan continuar con la compra de los productos.
5. Diseño de la página de pago:
- Utilizar un proceso de pago claro y seguro que permita a los clientes ingresar su información de pago de manera fácil y segura.
  - Incluir opciones de pago populares como tarjetas de crédito y PayPal.
6. Diseño de la página de contacto:
- Incluir información de contacto como un número de teléfono y un correo electrónico para que los clientes puedan contactar al equipo de soporte al cliente con preguntas o problemas.
  - Incluir un formulario de contacto que permita a los clientes enviar mensajes directamente al equipo de soporte al cliente.

Una página web de venta de artículos de decoración y regalos para chicas adolescentes debe tener un diseño atractivo, funcional y fácil de usar para proporcionar una experiencia de usuario agradable y hacer que la navegación y la compra sean fáciles para los clientes.

Para diseñar una página web dedicada a la venta de mobiliario de diseño para oficinas, se deben considerar varios factores para crear una experiencia de usuario atractiva y funcional. A continuación, se presenta una propuesta de diseño para una página web de venta de mobiliario de diseño para oficinas:

1. Diseño visual:
  - Utilizar una paleta de colores sobrios y elegantes que transmiten una sensación de profesionalismo y sofisticación.
  - Utilizar fotografías de alta calidad que muestren los productos en uso en un entorno laboral para que los clientes puedan ver cómo se ven los muebles en una oficina.
2. Diseño de la página de inicio:

- Mostrar una imagen llamativa que muestre algunos de los productos de mobiliario disponibles en la tienda.
  - Incluir una barra de búsqueda para facilitar la navegación de los clientes a través de los diferentes productos de mobiliario.
  - Destacar los productos más vendidos o populares en la página de inicio.
3. Diseño de la página de productos:
- Utilizar imágenes de alta calidad para cada producto, con descripciones claras de las características y especificaciones de cada uno.
  - Incluir la opción de ordenar por tipo de mobiliario, marca, precio, etc. para facilitar la búsqueda de los clientes.
  - Incluir un botón de "Agregar al carrito" para permitir a los clientes agregar fácilmente los productos a su carrito de compras.
4. Diseño del carrito de compras:
- Mostrar una lista clara de los productos que el cliente ha agregado al carrito de compras, con imágenes, descripciones y precios.
  - Incluir un botón de "Proceder al pago" para que los clientes puedan continuar con la compra de los productos.
5. Diseño de la página de pago:
- Utilizar un proceso de pago claro y seguro que permita a los clientes ingresar su información de pago de manera fácil y segura.
  - Incluir opciones de pago populares como tarjetas de crédito y PayPal.
6. Diseño de la página de contacto:
- Incluir información de contacto como un número de teléfono y un correo electrónico para que los clientes puedan contactar al equipo de soporte al cliente con preguntas o problemas.
  - Incluir un formulario de contacto que permita a los clientes enviar mensajes directamente al equipo de soporte al cliente.
7. Diseño de la página de servicios:
- Incluir información detallada sobre los servicios de diseño de interiores y mobiliario personalizado que la tienda ofrece.
  - Mostrar fotografías de proyectos anteriores realizados por la tienda para demostrar su experiencia en diseño y mobiliario personalizado.

Una página web de venta de mobiliario de diseño para oficinas debe tener un diseño elegante y funcional para proporcionar una experiencia de usuario agradable y hacer que la navegación y la compra sean fáciles para los clientes. Además, debe incluir información detallada sobre los servicios de diseño y mobiliario personalizado que la tienda ofrece para mostrar su experiencia y habilidades.

Estrategias para el aumento de ventas en páginas web:

Existen diversas estrategias que pueden utilizarse para aumentar las ventas en una página web. A continuación, se presentan algunas propuestas:

1. Optimización de motores de búsqueda (SEO): Es importante que la página web tenga una buena optimización para motores de búsqueda. Esto significa que el contenido de la página debe ser relevante y estar estructurado de manera que los motores de búsqueda puedan entenderlo. También se deben utilizar palabras clave relevantes para el negocio.
2. Diseño atractivo y funcional: El diseño de la página web debe ser atractivo y fácil de usar. Los clientes deben poder navegar por la página de manera sencilla y encontrar lo que buscan rápidamente.
3. Contenido de calidad: El contenido de la página web debe ser de alta calidad y relevante para el público objetivo. Es importante que el contenido sea original y esté actualizado de manera regular.
4. Ofertas especiales: Las ofertas especiales pueden ser una buena manera de atraer a los clientes y aumentar las ventas. Esto puede incluir descuentos, promociones de temporada, paquetes de productos, entre otros.
5. Publicidad en línea: La publicidad en línea puede ser muy efectiva para atraer tráfico a la página web y aumentar las ventas. Esto puede incluir publicidad en redes sociales, Google Ads, entre otros.
6. Marketing por correo electrónico: El correo electrónico puede ser una herramienta efectiva para mantener a los clientes informados sobre nuevos productos, ofertas especiales, entre otros.
7. Análisis de datos y seguimiento: Es importante analizar regularmente los datos de la página web para entender cómo los clientes están interactuando con ella y hacer ajustes necesarios. El seguimiento de las ventas y el comportamiento de los clientes puede proporcionar información valiosa para mejorar la estrategia de ventas.

Para aumentar las ventas en una página web se requiere una estrategia integral que incluya el diseño atractivo y funcional, el contenido de calidad, la optimización para motores de búsqueda, las ofertas especiales, la publicidad en línea, el marketing por correo electrónico y el análisis de datos y seguimiento.

Propuesta para mejorar la calidad de opinión en clientes:

Para mejorar la opinión de los clientes en una página web, es importante tomar en cuenta las siguientes propuestas:

1. Facilitar la navegación: La página web debe ser fácil de navegar y encontrar lo que se busca. Para esto, se pueden incluir menús claros, una barra de búsqueda y una estructura lógica de contenidos.
2. Añadir reseñas y testimonios: Las reseñas y testimonios son una excelente manera de mostrar a los clientes potenciales lo que otros han experimentado al comprar o utilizar los productos o servicios ofrecidos en la página web. Se

pueden incluir testimonios en la página de inicio, en las páginas de productos o servicios y en la página de contacto.

3. Responder rápidamente a las consultas de los clientes: Es importante responder rápidamente a las consultas y preguntas de los clientes para brindar una experiencia de atención al cliente satisfactoria. Se puede incluir una sección de preguntas frecuentes o un formulario de contacto para que los clientes puedan enviar sus preguntas.
4. Ofrecer garantías y políticas de devolución: Los clientes se sentirán más cómodos al realizar una compra si saben que están cubiertos por una garantía o una política de devolución. Es importante incluir esta información en la página web para que los clientes puedan verla fácilmente.
5. Incluir imágenes y videos de calidad: Las imágenes y los videos de alta calidad pueden ser muy efectivos para mostrar los productos o servicios de manera atractiva y mejorar la opinión de los clientes. Se deben incluir fotografías de alta calidad y videos que muestran los detalles y características de los productos o servicios.
6. Mejorar la velocidad de carga: La velocidad de carga de la página web puede ser un factor importante en la opinión de los clientes. Si la página web tarda demasiado en cargar, es posible que los clientes se sientan frustrados y abandonen la página. Se deben hacer mejoras en la optimización de la página web para mejorar la velocidad de carga.
7. Ofrecer promociones especiales: Las promociones especiales pueden ser una excelente manera de mejorar la opinión de los clientes y fomentar la lealtad. Se pueden ofrecer descuentos especiales, ofertas de temporada, envío gratuito, entre otros.

Para mejorar la opinión de los clientes en una página web, es importante facilitar la navegación, añadir reseñas y testimonios, responder rápidamente a las consultas de los clientes, ofrecer garantías y políticas de devolución, incluir imágenes y videos de calidad, mejorar la velocidad de carga y ofrecer promociones especiales. Con estas propuestas, se puede mejorar la experiencia del usuario en la página web y fomentar la lealtad del cliente.

Se presenta una propuesta de mapa del sitio para una página web que ofrece una variedad de productos, desde artículos de natación, mobiliario de oficina hasta artículos para chicas adolescentes:

- Inicio: La página principal de la web donde se encuentra información sobre los productos o servicios que se ofrecen, promociones especiales y un resumen de los contenidos que se pueden encontrar en la web.
- Productos de natación: En esta sección se pueden encontrar los productos para natación ofrecidos, organizados en categorías y subcategorías. Se deben incluir productos como trajes de baño, gafas de natación, aletas, flotadores, entre otros.
- Mobiliario de oficina: En esta sección se pueden encontrar los productos de mobiliario de oficina ofrecidos, organizados en categorías y subcategorías.

Se deben incluir productos como sillas, escritorios, archivadores, estantes, entre otros.

- Artículos de chicas adolescentes: En esta sección se pueden encontrar los productos de artículos para chicas adolescentes ofrecidos, organizados en categorías y subcategorías. Se deben incluir productos como accesorios, joyería, ropa, entre otros.
- Carrito de compras: Un lugar donde los usuarios pueden agregar productos a su carrito de compras para finalizar su compra.
- Registro y inicio de sesión: Los usuarios deben tener la opción de crear una cuenta en la página web para facilitar la experiencia de compra y acceso a información sobre sus pedidos anteriores.
- Acerca de nosotros: Información sobre la empresa, su historia y valores.
- Contacto: Información de contacto, incluyendo correo electrónico, número de teléfono y formulario de contacto para consultas, soporte y sugerencias.
- Blog: Un lugar donde se pueden encontrar artículos y publicaciones sobre los productos y temas relacionados con la página web.
- Política de privacidad: Información sobre cómo se maneja la privacidad y seguridad de la información de los usuarios.
- Términos y condiciones: Información sobre los términos y condiciones de la página web y el uso de los productos y servicios ofrecidos.

Este mapa del sitio es una propuesta básica que se puede personalizar según las necesidades y objetivos de la página web. Es importante que la navegación sea fácil de usar y que los usuarios puedan encontrar la información que necesitan sin problemas.

El **presupuesto** final con integración de marketing de creación y contenido para la página web ya sea de manera individual con sus hipervínculo dos o tres páginas principales cada una con un hipervínculo de conexión con las capacidades requeridas y actitudes necesarias rondaría desde capacidades básicas entre \$3000 \$6000MXN pesos al mes hasta con capacidades de marketing entre otros mayor a \$30,000MXN Mensuales.

#### Conclusión:

En la actualidad, tener una presencia en línea es fundamental para cualquier negocio que quiera ser exitoso. Una página web bien diseñada no solo ayuda a aumentar la visibilidad y la accesibilidad, sino que también puede mejorar la experiencia del usuario y aumentar las ventas. En este sentido, la propuesta de una página web para la venta de artículos de natación, artículos de chicas y mobiliario de oficina es una excelente opción para aquellos que buscan ofrecer productos de calidad y llegar a una amplia audiencia en línea.

Una de las principales ventajas de tener una página web para vender productos es la capacidad de llegar a una audiencia global sin limitaciones geográficas. Esto significa que cualquier persona en cualquier parte del mundo puede acceder a los

productos ofrecidos y realizar una compra en línea. Además, una página web ofrece una experiencia de compra sin complicaciones, lo que puede aumentar la lealtad del cliente y la posibilidad de futuras compras.

La propuesta de página web para la venta de artículos de natación, artículos de chicas y mobiliario de oficina presenta un diseño atractivo y fácil de usar que permite a los usuarios encontrar y comprar los productos que necesitan de manera intuitiva. La organización de los productos en categorías y subcategorías facilita la navegación y la búsqueda, y la opción de agregar productos al carrito de compras ofrece una experiencia de compra sin problemas.

Además, la inclusión de una sección de blog en la página web puede ser una excelente manera de aumentar la visibilidad y la participación del usuario. Un blog bien diseñado con publicaciones relevantes y útiles puede atraer a los usuarios y ayudar a construir la lealtad del cliente.

Otro aspecto importante de la propuesta de página web para la venta de artículos de natación, artículos de chicas y mobiliario de oficina es la inclusión de una sección de contacto que permite a los usuarios comunicarse con la empresa y obtener soporte en caso de necesidad. También se incluyen secciones de acerca de nosotros, política de privacidad y términos y condiciones, que son esenciales para establecer la confianza y credibilidad de la empresa.

En cuanto a la venta de productos de natación, la inclusión de una sección específica para estos productos es una excelente opción, ya que permite a los usuarios encontrar fácilmente lo que están buscando. Se pueden incluir trajes de baño, gafas de natación, aletas, flotadores y otros productos relacionados. Además, la inclusión de productos para chicas adolescentes puede ser una excelente manera de llegar a una audiencia joven y atractiva.

Por último, la inclusión de productos de mobiliario de oficina puede ser una excelente manera de ampliar el alcance de la empresa y ofrecer productos de alta calidad a aquellos que buscan productos de oficina modernos y sofisticados. La inclusión de productos como sillas, escritorios, archivadores y estantes puede atraer a una amplia variedad de clientes.

En conclusión, la propuesta de página web para la venta de artículos de natación, artículos de chicas y mobiliario de oficina es una excelente opción para aquellos que buscan expandir su alcance y aumentar las ventas en línea. Con una navegación fácil de usar, una sección de blog atractiva y una sección de contacto confiable, esta página web puede ofrecer una experiencia de compra en línea excelente y satisfactoria.

Denton, W. (2003a). [Putting Facets on the Web: An Annotated Bibliography](#). Miskatonic University Press.

Denton, W. (2003b). [How to Make a Faceted Classification and Put It On the Web](#). Miskatonic University Press.

Arquitectura de información. Fundamentos de Olga Carreras  
<https://olgacarreras.blogspot.com/2011/07/arquitectura-de-informacion-fundamentos.html>

Diseño de Arquitecturas de Información: Descripción y Clasificación de Yusef Hassan Montero y Núñez Peña, Ana  
[http://www.nosolousabilidad.com/articulos/descripcion\\_y\\_clasificacion.htm](http://www.nosolousabilidad.com/articulos/descripcion_y_clasificacion.htm)

Faller, P. (8 abr 2020). Top 5 Content Inventory Tips for Information Architecture. Disponible en  
<https://xd.adobe.com/ideas/process/information-architecture/top-5-content-inventory-tips-information-architecture/>

MILLER, C. y R.REMINGTON (2002): "Effects of Structure and Label Ambiguity on Information Architecture", Conference on Human Factors in Computing Systems, pp. 630-631