**SUNSET – Tienda Online**

**2º CFGS Desarrollo de Aplicaciones Web**

**ADA – ITS – Curso 2018/2019**

**Ricardo Jesús Cabrera Valero**

**Índice general**

1. Estructura 4

2. Entrega y defensa 5

2.1. Entrega 5

2.2. Defensa 6

3. Evaluación 6

4. Ejemplo de ilustraciones, tablas y ecuaciones 6

Bibliografía 7

**Índice de ilustraciones**

[Ilustración 1: Esquema de trabajo SCRUM 8](#_Toc515131670)

**Índice de tablas**

[Tabla 1: Presupuesto 8](#_Toc515131684)

**Resumen**

El proyecto trata sobre una aplicación web de tipo tienda de venta online.

Está desarrollado por completo en el lenguaje PHP por la parte Back-end y HTML/CSS en la parte Front-end.

El proyecto es una tienda online de venta de ropa al público, con la cual los usuarios pueden adquirir distintas prendas a un precio muy económico.

La idea de este proyecto se basa en llegar a acuerdos con grandes firmas ya reconocidas por el público y poder vender sus prendas a un precio más económico a modo de oferta flash, con lo cual los productos varían de manera muy rápida en la web, provocando así mayor tráfico y visitas en la misma.

La web consta con roles de usuarios para así cada usuario tiene una labor en la misma.

1. **Entorno Empresarial**
2. **Datos Generales**
3. **Datos de los promotores.**

Soy un joven emprendedor estudiante de Desarrollo de Aplicaciones Web, cuyo objetivo es la elaboración de mi propio proyecto empresarial.

Dada mi titulación técnica en Desarrollo de Aplicaciones Web, mi labor en la empresa será coordinar, gestionar y comercializar los productos por todo el territorio nacional, también me ocuparé de la labor de gestión de productos y envíos a nivel nacional.

Cuento unas bases sólidas sobre la gestión logístico ya que cuento con contactos cercanos que me puede ayudar en todo lo relacionado.

1. **Datos de la empresa.**

La empresa cuyo nombre comercial es SUNSET, el sector de la misma será la venta online y la industria textil.

Creada en 2020 con su sede física en Sevilla cuyo fundador es Ricardo Cabrera.

1. **Descripción del producto o servicio**

Se dedicará a comercializar productos muy demandados con ofertas limitadas muy atractivas para los clientes, llegando a acuerdos con firmas muy conocidas y consolidadas en todo el territorio de venta.

Su objetivo es reducir el coste de los productos, gestionar un envío eficaz, dar a conocer productos iniciales de las marcas o productos que comienzan a caer en ventas para así poder reducir el precio de los mismos y hacerlos más atractivos a los clientes.

Toda la venta será de productos textiles de marcas reconocidas.

1. **Estudio del mercado**
2. **Análisis externo.**

* **Macroentorno.**

Factores Político-Legales.

La estabilidad y riesgos políticos: España está sumida en una situación excepcional causada por el COVID-19 y se avecina una gran recesión económica con lo cual será esencial ahorrar el máximo dinero en nuestras compras. Lo cual supone una oportunidad para esta empresa.

Situación del mercado de trabajo: Hay muchos jóvenes parados lo cual afecta negativamente a la empresa ya que no tienen rentas, pero nos afecta de manera positiva porque podemos contratarlos, y ayudaríamos a reducir el paro juvenil en España. Al haber recesión económica la mayoría de la población decidiría adquirir nuestros productos al ser más económicos

Marco exterior: En principio el proyecto es a nivel nacional mediante una web, a nivel local una tienda física situada en Sevilla y si la empresa funciona se abrirán más tiendas por todo el territorio español.

Factor Social-Demográfico.

Valores y creencias básicas de la sociedad: Nuestro proyecto sería bien recibido ya que a diferencia de otras tiendas, el nuestro tiene nuevas ideas innovadoras con las que otros no han contado, en el que hará que la gente ahorre dinero.

Las modas y los estilos de vida: La moda y el estilo de vida ayudaran a nuestra empresa ya que al ser más económica sería muy visitada por que ahora todo el mundo quiere vestir bien y utilizar la última moda de marcas muy conocidas, lo que llamamos “Postureo” y ahorrar dinero en sus compras.

Las variables demográficas: La juventud será la que más nos ayudará en nuestra empresa ya que son los que más problemas adquisitivos tienen, ya que hay muchos desempleados y no pueden permitirse comprar prendas a un precio demasiado elevado.

Factor Tecnológico.

Para que nuestra empresa se dé a conocer, contaríamos con una página web y la anunciaríamos por otras páginas al igual que en todas las redes sociales más usadas por los usuarios.

Factor Económico.

Política fiscal: En este momento la política es restrictiva, y da menor apoyo a la creación de empresas, y el aumento de impuestos es superior con lo cual nos costaría más llevar a cabo nuestro proyecto.

La inflación: Nos afectaría ya que afecta a las empresas colaboradoras con nosotros y una inflación del precio original puede originar una inflación del precio ofertado en la misma medida.

El cambio de divisas: No nos afecta ya que nuestros productos no salen al extranjero, es una venta únicamente en el propio país.

El ciclo económico: Estamos en una época de crisis en la que nos beneficia porque la gente adquiere más productos económicos y en oferta, porque no disponen de tantas rentas como para comprarlos al precio original.

PIB: Debido a la situación excepcional que vivimos por el COVID-19 nos afecta de manera negativa ya que se avecina una gran recesión y pronostican que deberemos el 120% del PIB del país cada año lo que nos sitúa debiendo el 20% por encima de lo generado en el país, con lo cuál la economía española se vería mermada considerablemente.

Renta per cápita: La renta per cápita, es la relación que hay entre el PIB(producto interno bruto) y la cantidad de habitantes de un país. Por ello debido a la recesión nos puede afectar negativamente.

* **Microentorno**

Clientes

Nuestra empresa está orientada a todo tipo de población ya que existe la necesidad de ahorrar intentando gastar lo menos posible, pero sin renunciar a los lujos que no se podrían permitir comprándolos al precio original.

Para la compra de nuestros productos son personas de cualquier edad, ya que incluimos muchos artículos de manera periódica.

En cuanto a los artículos intentaremos disponer de todas las tallas y está dirigido a todo tipo de público.

En algunos artículos exclusivos sería algo más difícil ya que el cliente tendría que buscar su talla en las prendas que quiera comprar, y en muchos casos no dispondremos de ellas, pero con los artículos que no necesitan talla, así como gorros, bolsos, bufandas, etc. Lo que tendría que buscar serían sus gustos.

Proveedores

Prendas deportivas:

Nuestra intención es llegar a acuerdos con marcas deportivas reconocidas como Nike, Adidas, Fila, New balance, etc..

Prendas de Vestir:

Llegaríamos a acuerdos con marcas de alto prestigio pero aún no tenemos acuerdos con ninguna.

Distribución:

Nuestra empresa contará con una web en la que se pueden adquirir los productos y la empresa encargada de la distribución sería UPS.

Seguro:

El seguro de la empresa lo contrataremos con MAPFRE, que cubrirá daños materiales en los envíos o pérdidas o cualquier otra circunstancia en la que el material este dañado.

Suministros:

Contrataremos la luz con Endesa, que cuenta con promociones para empresas y nos ayudaría a ahorrar.

Elegiríamos la tarifa para potencias entre 10 y 15 kW, con discriminación horaria, ya que solo lo necesitamos en el momento de abrir la tienda.

Competencia

En España no hay gran competencia en este sector, al menos de la forma que se tiene planteado en este proyecto.

1. **Análisis interno.**

Nuestra empresa creemos que sería bastante rentable ya que la gente está accediendo a las empresas como la nuestra.

Sería una empresa innovadora ya que en Sevilla no se cuenta con ninguna de este tipo. Tendríamos un buen local lo que nos costaría más pero dará mejor imagen a la gente que esté dispuesta a adquirir nuestros productos.

También les podríamos asesorar así que se sentirían más cómodos a la hora de elegir los productos.

Pero no solo tendríamos cosas a nuestro favor, también iría en nuestra contra que no tengo experiencia en este tipo de negocios ya que es algo nuevo para mi, pero aun así le pondremos empeño.

1. **Análisis DAFO.**

Debilidades

No tengo mucha experiencia en este tipo de negocios.

Al ser un nuevo tipo de empresa, la gente puede mostrarse reacia a ella.

Se puede asociar el bajo precio a una imitación del producto.

Amenazas

La amenaza principal sería la crisis y el paro, ya que son factores externos que no podemos influir en ellos, y debido a estos, hay personas que no se pueden gastar dinero en demasiados productos.

Competencia de las tiendas low cost que también tienen precios bajos, como los productos extranjeros que venden mucho más barato.

Fortalezas

Contaríamos con un local en una buena zona.

Ayudaríamos a nuestros clientes asesorándoles con las prendas que mejor le sienten.

Todos nuestros productos cuentan con un precio bajo.

Oportunidades

Al ser un tipo de empresa innovadora y mucho más económica en esta época de crisis, estimamos que tendremos más clientes ya que estos con poca renta, adquirirán más bienes inferiores.

Puede que el paro nos afecte ya que no tendrán dinero para poder comprar muchos artículos, pero también al tener precios bajos acudirán a nuestra tienda a comprar sus productos.

La disminución de la renta per cápita de la población en general que hace que acceda a productos inferiores pero de buena calidad.

1. **Plan de marketing.**
2. **Producto o servicio.**

Nuestro objetivo principal sería obtener beneficios y rentabilizar nuestra inversión, darnos a conocer rápidamente por las redes y así aumentar nuestras ventas.

Y con visión de futuro, nos gustaría poder abrir más tiendas por toda España, y hacer que nuestros productos puedan llegar más lejos.

1. **El precio.**

El precio de todos los productos siempre será más económico que el producto comprado en la web oficial.

Aparecerán ofertas flash en cada producto ya que la idea es que varíen con mucha frecuencia, pudiendo llegar hasta el 75% de descuento en un producto. Esto dependerá del acuerdo llegado con la firma y ahí se establecerá ese descuento sobre el precio original.

Nosotros obtenemos un porcentaje de ese dinero que iría incluido en gastos de gestión y así como la publicidad a las marcas en la página web.

1. **La comunicación.**

**“SUNSET”**

He elegido este nombre porque es un nombre corto y fácil de recordar, significa atardecer en inglés y ¿Hay algo más bonito que ver un atardecer? Pues esperamos que no haya nada bonito que comprar en nuestra tienda.



El logotipo es el nombre de la empresa y un zapato con los cordones simbolizando un símbolo de infinito para dejar ver así que vendemos muchos productos de la categoría textil.

Nuestra intención es repartir merchandising de la empresa como gorras, camisetas, etc..

Anunciarnos en las redes sociales y poner el logo de la empresa en las bolsas y en los paquetes de envío a los clientes.

Nos gastaremos 500€ el primer mes en publicidad y 20€ los meses siguientes para hacer propaganda de la empresa.

1. **Infraestructuras.**
2. **Locales.**

Nuestra empresa se localizaría en Sevilla. Hemos elegido esta ciudad ya que es donde ha nacido el proyecto y conocemos los sitios más transitados por las personas de la ciudad.

1. **Mobiliario y equipos.**

Nuestra tienda dispondría de todos los productos disponibles en la web, y los que estén agotados temporalmente en el almacén preparados para su reposición.

Adquiriríamos un mostrador en el que estaría el ordenador y la máquina registradora.

Habrá dos probadores en el interior de la tienda para que puedan probarse los productos y elegir el más adecuado, y cinco o seis espejos de cuerpo entero colocados de tal forma que se puedan ver también por detrás.

También contaremos con unas vitrinas y unos percheros para exponer los productos.

Tendríamos unos carteles con el nombre de nuestra empresa, distribuidos por la tienda, para que se aprecien los productos de los que disponemos.

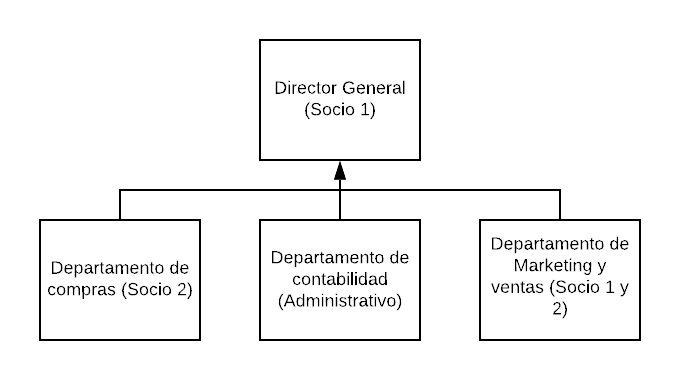
Contaríamos con un ordenador para registrar nuestras compras y ventas, para saber de los productos de los que disponemos, y para actualizar nuestra página web.

1. **Elementos de transporte.**

Para transportar nuestros productos contrataremos una empresa externa como UPS, así que no necesitaremos transporte propio.

1. **Organización y recursos humanos.**

Organigrama

****

Descripción de los puestos de trabajo

Para elegir a la persona adecuada para ocupar el puesto de trabajo hemos desarrollado un perfil profesional.

Nuestro/a empleado/a debería ser un técnico superior en administración y finanzas, para que nos lleve la contabilidad de un modo adecuado por las mañanas, y por las tardes que nos ayude con las ventas.

Remuneración

Según nuestro convenio nuestro empleado será del grupo III

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **SALARIO BASE MENSUAL** | **SEG.SOC. MENSUAL**  **29,9%** | **SALARIO BASE ANUAL (14 por salario base)** | **SEG.SOC**  **ANUL (14 por seguridad social)** |
| **Autónomo 1** | 1500 | 261 | 21000 | 3654 |
| **Trabajador 1** | 1050 | 313,3 | 14700 | 4386,2 |
| **Trabajador 2** | 1050 | 313,3 | 14700 | 4386,2 |
| **COSTE TOTAL:** | | | | 62826,4 |

El salario del autónomo variará dependiendo de las ventas de cada mes. Los trabajadores harán una jornada de 8 horas al día que supone 40 horas semanales

Contratación

Para elegir a nuestro trabajador realizaremos unas entrevistas para ver quién de los que soliciten nuestro empleo tiene las mejores características. Nuestro trabajador estará en un contrato de tipo temporal para ver si reúne las cualidades que le exigimos, y si pasado el tiempo nos convence su forma de trabajo y nos va bien la empresa, le renovaríamos con un nuevo contrato fijo, con su correspondiente aumento de sueldo.

1. **Seguridad y salud laboral. Tabla de evaluación de prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales.**

* **Descripción del trabajo.**

El trabajo realizado por el autónomo será la gestión de la web, luego dos socios encargados de las compras, las ventas y el marketing, y por último el departamento de contabilidad gestionado por un administrativo

* **Resultado de la identificación inicial de riesgos.**

1. Materiales: equipos electrónicos, zonas de circulación, pasillos, puertas, etc
2. Personales: experiencia profesional, conocimientos, actitud frente a la seguridad, características físicas y sensibilidades especiales

* **Resultados de evaluación de riesgos.**

Se requiere de medios para prevenir todos estos riesgos y se deben adoptar medidas para controlar de forma adecuada el riesgo que suponen.

* **Medidas preventivas propuestas.**
* Evitar accesos improvisados, como pilas de cajones, sillas, mesas o radiadores. No trepar por las estanterías.
* Verificar estado de instalación eléctrica para asi evitar posibles descargas etc…
* En caso de avería informar al resto de trabajadores y desconectar la corriente
* Dejar pasillos despejados y libres de obstáculos
* Contratar un equipo de vigilacia

1. **Valoración final.**

Finalmente considero que dada la situación en España en un futuro es un proyecto arriesgado y difícil de mantener, pero cuento con mucha ilusión y ánimo a la vez que ganas de conocer este mundo más desde dentro y pese a las dificultades se puede llevar a cabo el proyecto con muchas probabilidades de éxito.

1. **Estado del arte**

La economía de los diferentes países presentan cada día una mayor relación entre ellas, debido en su mayor parte a la globalización, y teniendo en cuenta que los avances tecnológicos y de las TIC ́s aumentan la competitividad de las empresas y mejoran la creación de redes, estas influyen de forma positiva en la globalización de la economía. Este escenario global, provoca que las empresas participen en el mercado con un nuevo rol, llegando a ser el centro neurálgico de la sociedad, emitiendo las pautas a seguir al mercado, pautas que el Estado debe captar para elaborar las políticas económicas de acuerdo a las necesidades de los mercados.

El comercio electrónico nace en los años 70 gracias a la aparición de la transmisión electrónica de fondos (EFT o Electronic Fund Transfer). Este sistema comenzó a utilizarse por las instituciones financieras para transferir fondos entre cuentas bancarias, reduciendo el uso de los cheques, produciéndose un gran impacto en los mercados financieros, y en especial en la banca, permitiendo un funcionamiento mucho más rápido y eficiente.

Los pagos que usaban como medio la transmisión electrónica de fondos, podían hacerse a través del teléfono o a través de Internet, siendo la operación de carácter de electrónica.

La primera expansión y llegada del comercio electrónico a las empresas no financieras, se produce en Estados Unidos en 1975, por parte del sector del transporte, con la aparición del Intercambio Electrónico de Datos o EDI.

Los EDI son sistemas que consisten en la entrega y recepción recíprocas de documentos de carácter comercial, administrativo, contable o de similares características, en formato normalizado tanto en contenido, como en forma y significado.

Este método de trabajo surge como alternativa al uso de documentos en papel, y gracias a su implantación se produce un ahorro en costes y una disminución de los errores contables, todo esto agiliza las transacciones comerciales, prestando un servicio más rápido a los clientes.

El uso del EDI requiere de la instalación de software específicos, con un coste que superaba los 10.000$. Es necesario indicar que este sistema necesita una VAN o Red de Valor Agregado o Añadido para que pueda funcionar.

El EDI llegó al continente europeo en torno al año 1984, gracias al desarrollo del proyecto Odette5. Este proyecto fue desarrollado por el sector automovilístico con el fin de normalizar las comunicaciones en el sector, consiguiendo el desarrollo del primer conjunto completo de mensajes, para cubrir todo el proceso logístico.

Hasta el momento todo el comercio electrónico existente, se producía entre empresas, conociéndose este tipo de comercio electrónico como Business to Business(B2B). El siguiente paso en la expansión del comercio electrónico, proviene nuevamente del mundo de las finanzas, concretamente del sector bancario, el cual incluye al cliente final por primera vez en el comercio electrónico, gracias a la creación de los cajeros automáticos y la realización de compras con tarjeta de crédito o débito que en sentido estricto, ya que todas estas son transacciones comerciales.

La expansión más significativa del comercio electrónico en su conjunto (B2B, B2C, etc.) se produce con la aparición de Internet. Los orígenes del e-Commerce se remontan hacia el año1969, pero no es hasta: la creación de la tecnología web (World Wide Web), por parte de Tim Berners-Lee y Robert Caillau publicando su creación en 1992, la popularización a nivel mundial de Internet en 1994 y la introducción en 1996 del cifrado de seguridad SSL 3.0 desarrollado por Paul Kocher, cuando se produce la expansión del comercio electrónico. Estos hechos provocaron que en la década de los 90 y en el comienzo del nuevo siglo, se produjera una expansión exponencial del comercio electrónico. Posteriormente el e-Commerce ha estado y está siendo acompañado de un notable desarrollo y uso de las TIC ́s, haciendo que sus tasas de crecimiento continúen siendo realmente altas.

Estos circunstancias han provocado el uso continuo de Internet por millones de personas, que ingresan por este medio al mundo del comercio on-line para realizar: compras de productos, compra de servicios o transacciones mercantiles, llegando a convertirse en un hábito frecuente en la vida actual.

1. **Análisis**
2. **Requisitos**

Los requisitos de este proyecto en primer lugar es el personal para poder llevarlo a cabo, yo me encargaría de la programación y manutención de la web en exclusiva. Dos socios encargados de las ventas, las compras y el marketing. Un administrativo encargado de la contabilidad de la empresa y una empresa de transporte encargada del servicio logístico.

Debemos disponer de un local físico que perfectamente se podría empezar de manera exclusiva online y al obtener beneficio, abrir la tienda física.

Disponer de equipos de trabajo para en el caso de estar exclusivos online poder teletrabajar o en caso de estar en físico poder hacer la misma gestión.

Disponer de un stock de productos de gran variedad para poder hacer los envíos de manera más rápida.

1. **Objetivos**

La empresa pretende desarrollar un proyecto para sacar el máximo provecho a las ventas online, un proyecto el cuál se ampliará en caso de obtener el éxito esperado.

El objetivo es disponer de productos de muy buena calidad al mejor precio para que así los clientes tengan nuestra tienda como la mejor opción para comprar.

Se pretende convertir la marca en un referente a nivel de ofertas a nivel nacional primariamente y dependiendo de la aceptación de los clientes expandirnos por más partes del mundo.

1. **Estudio de viabilidad técnica**

* **Recursos materiales**

Un beneficio que obtenemos en este sentido es que simplemente necesitamos en un principio de los equipos de trabajo para poder llevarlo todo a cabo de manera online, más adelante si nos haría falta un local y mobiliario para el mismo.

Necesitamos tener productos en stock de manera que llegaríamos a acuerdos con las marcas y realmente nosotros no tendríamos gastos en este aspecto ya que los productos no los fabricamos nosotros y usamos como almacén el de la propia marca, solo nos encargamos del envío, al menos en un principio.

* **Recursos personales**

Necesitaría dos socios que apoyen el proyecto económicamente y se encarguen de las ventas, las compras y el marketing. Un administrativo encargado de la contabilidad. Y yo me encargaría de la gestión de la web a nivel de programación.

Necesitamos una empresa de logística encargada de los envíos de productos

* **Presupuesto económico**

Cada socio debe aportar 1000 €

Seríamos un total de tres socios, con lo que contaríamos con 3000 € de inicio.

* **Posibles necesidades de financiación**

Este es un proyecto que no necesita mucho para arrancar, con lo cuál de inicio no necesitaríamos de financiación.

Podríamos solicitar 5000€ de financiación para mejorar la calidad de todo en general, pero no sería imprescindible.

Para montar el local a nivel físico si nos haría falta mayor financiación si queremos montarlo en un principio, en caso contrario podemos pagarlo con los beneficios más adelante.

1. **Planificación**
2. **Ejemplo de ilustraciones, tablas y ecuaciones**

Ejemplo de ilustración

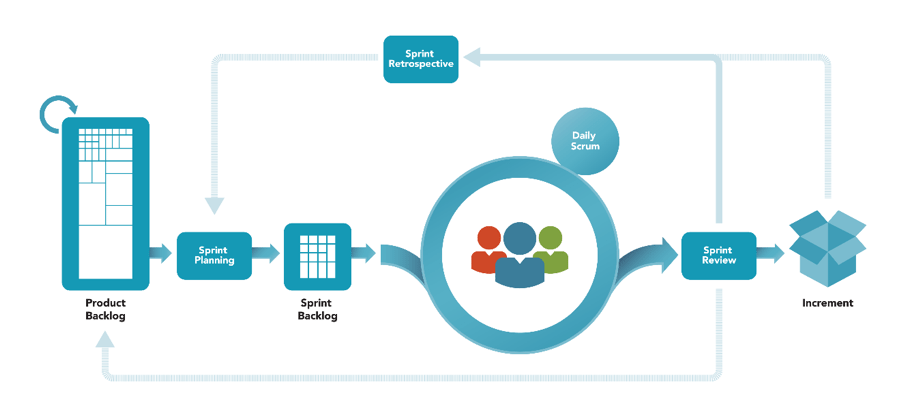


Ilustración 1: Esquema de trabajo SCRUM

Ejemplo de tabla

|  |  |
| --- | --- |
| **Concepto** | **Importe [€]** |
| HP ProLiant DL360 Gen10 Intel Xeon 4110/16GB | 2.299,00 |
| Visual Studio Professional 2017 | 641,00 |
| **Total** | 2.940,00 |

Tabla 1: Presupuesto

# Bibliografía

1. **Universidad de Sevilla. Bibliotecas.** Bibliografía y citas: UNE-ISO 690:2013. [En línea] 20 de marzo de 2018. [Citado el: 5 de mayo de 2018.] http://guiasbus.us.es/bibliografiaycitas/estilouneiso.

2. **Microsoft.** Sugerencias para crear y realizar una presentación eficaz. [En línea] 2018. [Citado el: 5 de mayo de 2018.] https://support.office.com/es-es/article/sugerencias-para-crear-y-realizar-una-presentaci%C3%B3n-eficaz-f43156b0-20d2-4c51-8345-0c337cefb88b.