* RESUMEN

**JINRO ONLINE SHOPPING**, es una idea de negocio que nace de las siguientes preguntas: ¿Por qué quiero crear una tienda online en este momento? ¿Cuáles son las ventajas para mi negocio? ¿Qué quiero conseguir creando una plataforma online de ventas? ¿Cómo saber si va a tener éxito la creación de esta plataforma de ventas online?

Ahora bien, en la investigación que se ha realizado por todo el tema de la reactivación de los negocios en donde hemos podido evidenciar que los comercios como los bares, se han tenido que reinventar para poder vender sus productos de alguna forma y no tener que cerrar como muchos negocios en Colombia tuvieron que hacerlo, por lo tanto la idea de este negocio es ayudar con esta reactivación y crear una plataforma en donde se manejen las ventas online de los productos que ofrece este bar, adicional de manejar una base de datos organizada de los productos, del stock que se tiene y de las ventas que se generan en físico o por la plataforma que se desea crear.

A raíz de la pandemia, el e-commerce se convirtió en una necesidad para los empresarios para poder subsistir y mantener sus negocios con el fin de atender la creciente demanda de consumidores virtuales y minimizar los riesgos y gastos que supone cualquier tienda física.

Según cifras de la firma Nasdaq, se estima que para el año 2040, el 95 % de las compras en el mundo se realizarán de manera ‘online’. Además, para el caso de Colombia, datos de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE[)](https://www.semana.com/economia/emprendimiento/articulo/nueve-caracteristicas-que-tienen-en-comun-las-personas-exitosas/202144/) [revelan que el e-commerce presentará indicadores positivos y tendrá un crecimiento del 16 % al cierre de 2021.](https://www.semana.com/economia/emprendimiento/articulo/nueve-caracteristicas-que-tienen-en-comun-las-personas-exitosas/202144/)

* PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para Brayan Acebo, director de producto y operaciones de Grability, empresa desarrolladora de e-commerces y tiendas virtuales, “el mundo está siendo testigo de un incremento impresionante de operaciones virtuales, entre ellas las compras móviles”, debido a fenómenos como la proliferación de monederos móviles y el constante uso de los smartphones para la ejecución de tareas diarias.

Sin embargo, hay muchos negocios que todavía se resisten al cambio, por lo que Acebo elaboró algunas ventajas que ofrece una ‘app’ para cualquier negocio que desea incursionar y vender en el mundo digital.

* Comunicación: la mayoría de las personas usan aproximadamente un 70 % de su tiempo en su smartphone. Por tanto, para los negocios se convierte en la mejor alternativa de comunicación con los clientes.
* Notificaciones: las apps cuentan con una herramienta poderosa: las notificaciones. A través de alertas que se programan y se envían se puede llegar directamente a los teléfonos de los usuarios. Por ejemplo, promociones, estado del pedido, un evento especial, un descuento en alguna línea de producto o ayuda en la lucha contra el abandono del carrito. Estas son una alternativa para fidelizar y aumentar el porcentaje de retención de clientes.
* Método de pago: los métodos de pago que ofrecen las aplicaciones son rápidos, sencillos y seguros. Además, al volverse cada vez más competitivo se empiezan a ver numerosas entidades ofreciendo tarifas mucho mejores que las tradicionales.
* Experiencia de compra premium: [una mejor experiencia de usuario aumenta los indicadores de ventas y una de las grandes ventajas de las aplicaciones es que permiten acceder a elementos propios de cada sistema operativo, dejando personalizar la manera en la que lo usan](https://www.semana.com/economia/emprendimiento/articulo/que-tipo-de-sociedad-es-la-mejor-para-su-emprendimiento/202107/). Esta característica hace que la forma en la que los usuarios interactúan con los productos sea muy superior a otras plataformas.
* Velocidad: las aplicaciones permiten navegar la tienda más rápido que en una web. Esta cualidad es importante porque los usuarios cada vez son más demandantes en cuanto al tiempo de carga de información y las apps están diseñadas para presentar al usuario lo más importante por defecto y entender muy bien qué es lo que necesita de primera mano.
* Omnicanal: para todo negocio, es fundamental mantener una relación duradera con sus usuarios y que pueda ir adaptándose al medio que mejor le convenga al cliente. Las aplicaciones ocupan un espacio fundamental en esta estrategia, ya que son uno de los principales canales de integración que las empresas pueden utilizar.

“Las aplicaciones ya son el medio más utilizado para comprar online y, sin duda alguna, los smartphones se convertirán en el dispositivo principal de todos los canales.

* FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué aplicación o plataforma se debería crear para mejorar las ventas online del bar y como crear una base de datos donde se organice el stock de productos y las ventas del bar?

* JUSTIFICACIÓN

**Que:** Se realizara una aplicación o plataforma donde se manejen todos los productos que ofrece este bar y se tenga control de las ventas.

**Como:** Para la realización de estos aplicativos se usarán lenguajes de programación gratuitos con lo que se puedan llegar a realizar un excelente trabajo inicial y ya después de entregado poder validar diferentes opciones para compra de algún software de ser necesario.

**Porque**: Por la necesidad de tener un control de las ventas que se realizan en el bar y poder ofrecer a todos los clientes una manera diferente de adquirir los productos que se ofrecen

**Para que**: Para avanzar tecnológicamente ya que la necesidad de una aplicación o plataforma de ventas online en estos tiempos, es tan necesaria para poder mejorar las ventas de un negocio.

**Quien**: Se realizará la entrega de esta aplicación o plataforma de ventas online al bar llamado Star Wars y al propietario Rodrigo Bermúdez

**Donde**: Esta aplicación o plataforma de ventas online se entregará en el Centro Comercial UNISUR, local 017 Stars Wars Cra 4 # 28 – 10 San Mateo, Soacha.

**Cuando**: la realización de este proyecto tendrá una duración de 24 meses y se realiza la entrega final el 24 de julio de 2023

La poca organización de las ventas y el stock de los productos de este bar, ha generado la necesidad de crear una plataforma o aplicación que organice en una base de datos todos los productos que son ofrecidos y así se tenga control de las ventas y del stock disponible, mejorando los procesos de organización y obteniendo un control de que se vende y que no.

Con la creación de esta aplicación o plataforma, se va a tener un control del stock de ventas del bar, se podrán organizar los productos de forma más agradable para los consumidores en donde podrán pedir los productos ofrecidos, bien se para compartir en su casa con sus familiares o para poder consumirlos en el bar ya que en esta aplicación enviara las ventas a la base de datos, en donde el administrador del bar vera si la venta es para llevar a domicilio o para ser consumida en el bar.

Esta aplicación o plataforma dará la facilidad de que los consumidores no tengan la necesidad de salir de su casa para poder disfrutar de los productos y en ocasiones tener que esperar a que se desocupe una mesa en el bar, para poder disfrutar de los productos, si no que si quieren hacerlo desde sus casas lo puedan hacer. Ya que podrán ver todos los productos que el bar ofrece y realizar la compra desde la misma plataforma o aplicación.

La creación de esta aplicación o plataforma online, y la entrega de la misma se basará en un calendario en donde se estarán mostrando todos los avances a los diferentes objetivos planteados en el planteamiento del problema, y así poder llegar a cumplir el objetivo general en el tiempo determinado

* OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Crear una aplicación o plataforma online para la venta de productos que ofrece el bar y un sistema en donde se tenga el control de los productos que se tienen en stock y las ventas que se realizan en el punto físico, en la aplicación o plataforma online.

OBJETIVO ESPECIFICOS:

* Realizar un diagnóstico que permita identificar el entorno de las aplicaciones móviles para los productos
* Desarrollar un estudio que permita identificar preferencias, criterios, necesidades y expectativas de los usuarios, que sirva como sistema de información
* Desarrollar un estudio que permita identificar la utilización y preferencia de la marca en aplicaciones móviles dirigidas a la venta de productos online.
* Plantear un sistema que organice los productos del bar por categorías, promociones y paquetes de productos.
* Realizar diagnósticos del funcionamiento de la aplicación, plataforma y sistema de reporte de stock de productos y ventas del bar
* ALCANCE

La aplicación o la plataforma de ventas online es su forma de entregable, permitirá identificar deferentes componentes que optimizaran su valor, su usabilidad y si nivel de interacción.

* Las fases por lo que pasara este proyecto serán la fase de análisis, la fase de diseño y por último su fase de programación y desarrollo
* Interfaz principal: Es la ventana principal de la aplicación o plataforma online en donde se tendrán dos opciones de uso, ya sea como consumidor que sería invitado o como administrador que pedirá autenticación de login y password.
* Interfaz de administrador: después de realiza la autenticación por login y password el administrador podar observar cómo van las ventas y manejar el stock de los productos.
* Interfaz de consumidor o invitado: en esta interfaz el usuario podrá observar los productos que son ofrecidos por el bar, promociones, unidades disponibles, elegir si desea el servicio a domicilio o para consumir en el bar y pagar de forma segura vía online.
* La base de datos: Permitirá que se tenga un control de las ventas y el stock de los productos del bar, ya que se manejara todo en esta base de datos ya sea en el punto físico o por venta online.
* Entre las limitaciones o posibles riesgos externos a los que se enfrenta la creación de esta aplicación o plataforma online de ventas esta el tener que realizar configuración de los equipos del bar donde se dejará el instalado ya que a medida que se avance en el proceso de creación, se tendrá que tener en cuenta las especificaciones técnicas de este o estos equipos.