2. Contexto del negocio

Antecedentes y problemática

El sistema es pensado para poder realizar compras de una manera más sofisticada por medio de internet, todo este sistema estará dirigido a personas que tienen la facilidad de comprar productos a través de páginas web y que su pedido sea enviado hasta sus manos de forma rápida, segura y el producto en buenas condiciones

La empresa se dedica a la venta de productos electrónicos (consolas de videojuegos, monitores, componentes de PC, accesorios, juegos y membresías, etc.), enfocándonos en personas que son atraídas por los videojuegos, facilidad de compra, asesoramiento en componentes, sustentabilidad de productos que son demandados en el mercado.

El negocio quiere profundizase en el mercado de una manera fuerte y estable, brindar un apoyo hacia el cliente de forma profesional, una organización tanto en el sistema tanto en la venta de productos como la entrega del mismo, tener precios más competitivos en el mercado con relación a otros proveedores, tener un tiempo de respuesta respecto a dudas de forma rápida.

Necesidades

|  |  |
| --- | --- |
| ID | Necesidad |
| Nec-1 | Brindar apoyo profesional hacia los clientes en caso de algún error de compra o producto defectuoso. |
| Nec-2 | Dar una organización que sea simple y atractiva de la pagina, para qe el usuario tenga una navegación fácil y radida por todo el catalogo de productos |
| Nec-3 | Tener una forma fácil de poder seguir el rastreo del producto del cliente por medio del sistema, también una facilidad de contacto con la paquetería |
| Nec-4 | Tener un tiempo de respuesta rapida y formal, por medio de un chat respecto a las dudas y opiniones del cliente hacia la empresa |
| Nec-5 | Tener precios competitivos en el mercado con relación a otras empresas o proveedores. |
| Nec-6 | Tener un forma de pago electrónico seguro, y que el cliente tenga sus datos de cuenta protegidos| |
| Nec-7 | No tener escases de productos que son muy demandados(a menos que el fabricante, tenga problemas a la hora de repartir a los proveedores) |
| Nec-8 | Poder tener envíos a todas las partes del área metropolitana |
| Nec-9 | Pedir a los fabricantes, imágenes del producto o videos, para que el cliente sepa las características o calidad del producto a comprar |
| Nec-10 | Datos básicos del vendedor para la mantener la seguridad del cliente a la hora de comprar un producto |

2.3 Procesos clave de negocio

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID del proceso | Nombre del proceso | Descripción y pasos |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |