2.4 Oportunidad de negocio.

Al tener el negocio un sistema de ventas en línea , los clientes adquieren sus productos desde la comodidad de su hogar , aparte de que los productos en tienda en línea tendrán un aumento de 5%.

Las ganancias de la tienda en línea serian un ingreso extra y claro que el dueño está abierto a abrir más sucursales en toda el área metropolitana y esperanzado en un futuro estar en cada estado de la república.

Los envíos serian directamente procesados por la tienda , algunos productos tendrían costó de envió y como la tienda está ubicada en el centro de la CDMX entonces el producto llegaría el mismo día por que solo abarcamos el área metropolitana.

El negocio no tiene personal para envió entonces se haría una inversión destinada a el pago de sueldos de personal a contratar.

Para que los clientes se sientan más seguros de sus pedidos, se agregara o reutilizara una línea local para atención única sobre dudas o quejas que el comprador tenga sobre el producto.

La empresa estaría abierta a recibir propuestas de diferentes distribuidores.

Algunos productos serían exclusivos de la tienda en línea para alentar más al usuario a usar nuestro sistema e-commerce.

2.5 Objetivos del negocio.

Aumentar los ingresos un 200% de la fecha en la que se implemente el sistema a un año.

Dar empleos a jóvenes con horarios de medio tiempo para trabajadores en tiendas físicas, para repartidores tiempo completo, pero con vacaciones de una semana o dos ya que tendremos que tener todo el apoyo posible de ellos.

Si se obtienen las ganancias esperadas y que la afluencia de clientes sea constante, se consideraría en mudar las instalaciones iniciales a otro local, incluyendo mejoras en el diseño de nuestro sistema de ventas en línea, agregado de productos o de servicios que al cliente le beneficien al momento de comprar con nosotros.

Hacer envíos a toda la república mexicana en un inicio usando intermediarios, tiempo después se colocarían tiendas físicas en cada estado para conservar nuestra promesa de que el paquete se entregue el mismo día y que nosotros nos encarguemos completamente de ello.

Implementar un área dedicada al recibo de productos defectuosos de fabrica , que recopilen la información del producto , del usuario, que den seguimiento al reenvió del mismo, confirmen que el producto tiene un error de fabrica o problema y hacer el reembolso de la cantidad aceptada o entregar otro producto con el mismo valor.