

# Klan Otaku

Más que una tienda, somos un clan.

## Brief del E-Commerce

1. **Objetivo:** Crear y lanzar un sitio de comercio electrónico dedicado a la venta de indumentaria, accesorios y otros productos relacionados a animé, comics, gaming y pop. entre otros, ofreciendo a los clientes una amplia variedad de diseños que reflejan sus gustos y personalidades.

2. **Descripción:** El proyecto se centra en la creación de una plataforma de venta en línea que permitirá a los clientes explorar, seleccionar y comprar productos con una amplia gama de diseños que abarcan diferentes temáticas relacionada a lo que culturalmente se califica como otaku, freak y/o geek.

3. **Público Objetivo:** El público objetivo incluye a hombres y mujeres de edades comprendidas entre 13 y 35 años que residan en Argentina, interesados en la moda creativa y en la expresión personal a través de su indumentaria y la decoración. La tienda apunta a atraer a personas que buscan diseños únicos en su estilo pero identificables para aquellos que comparten los mismos intereses.

#### 4. Funcionalidades del Sitio:

- Catálogo organizado por categorías.
- Funcionalidad de búsqueda por palabras claves.
- Proceso de compra simple y seguro.
- Páginas de descripción de productos detalladas con imágenes reales profesionales.
- Seguimiento de accesibilidad y experiencia de uso del sitio.

#### 5. Plazos:

- Desarrollo y diseño del sitio: 6 semanas.
- Pruebas exhaustivas y resolución de problemas: 2 semanas.
- Lanzamiento oficial y promoción: semana 10.

#### 6. Equipo:

- Diseñador web y desarrollador para la creación del sitio.
- Profesional de marketing para promoción y lanzamiento.

#### 7. Métricas de Éxito:

- Número de visitantes diarios y tasas de conversión.
- Ventas totales y ventas por diseño.
- Nivel de satisfacción del cliente a través de encuestas.
- Participación en las redes sociales y alcance de la marca.
- Feedback positivo de experiencia de usuario/cliente.

#### 8. Competidores:

Existen múltiples sitios que realizan la misma actividad con la diferencia que cuentan con una tienda física y tercerizan la web y su manejo.

Nuestra forma de ser competitivos será destacarse con un diseño a medida de las necesidades e intereses del comprador, que el administrador será un vendedor especializado en las temáticas y teniendo presente que es una tienda exclusivamente virtual, por lo que será su único canal de venta.

