

## PROYECTO DEL CURSO DE DESARROLLO DE SERVICIOS WEB I

**ESCUELA : TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN**

**CARRERA : COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA**

**SEMESTRE : 2024 - I**

# Instituto de Educación Superior Privado CIBERTEC

### Integrantes:

1. ESTIBEN YEROVI MENDOZA TORRES
2. PAUL PONCE HUARANGA
3. CESAR JAREN SIFUENTES GAMBINI
4. MEY MAYZUMI MAYLLA QUISPE
5. LUIS ENRRIQUE HUARANGA

### Ciclo:

- V (QUINTO ciclo)

### Carrera:

- Computación e Informática

### Tema

- Proyecto del sitio web “**SISTEMA DE VENTA DE ROPA POR CATALOGO LUXE STYLE**”

# ÍNDICE

## Contenido

Instituto de Educación .....	1
Superior Privado CIBERTEC .....	1
Integrantes: .....	1
Ciclo: .....	1
Carrera: .....	1
Tema.....	1
<b>1. ESTRUCTURA DEL INFORME DEL PROYECTO .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Resumen .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. Introducción .....</b>	<b>3</b>
<b>1.3. Diagnóstico .....</b>	<b>3</b>
<b>1.4. Objetivos .....</b>	<b>5</b>
<b>1.5. Justificación del Proyecto.....</b>	<b>5</b>
<b>1.6. Definición y alcance .....</b>	<b>6</b>
<b>1.7. Productos y entregables.....</b>	<b>6</b>
<b>1.8. Conclusiones .....</b>	<b>7</b>
<b>1.9. Recomendaciones .....</b>	<b>7</b>
<b>1.10. Glosario .....</b>	<b>7</b>
<b>1.11. Bibliografía .....</b>	<b>7</b>
<b>1.12. Anexos .....</b>	<b>7</b>

## 1. ESTRUCTURA DEL INFORME DEL PROYECTO

### 1.1. Resumen

El proyecto LUXE STYLE está enfocado en brindar una experiencia que permite a los usuarios buscar productos en el catálogo de la tienda en línea de manera fácil, segura y conveniente, según sus preferencias y necesidades del usuario de manera eficiente y de manera segura.

### 1.2. Introducción

El proyecto tiene como objetivo desarrollar una plataforma en línea que permita a los clientes buscar sus productos a través del catálogo en una página web, lo que les permitirá aumentar su visibilidad en el mercado y mejorar su eficiencia operativa. Es una iniciativa innovadora necesaria para satisfacer las necesidades de los usuarios.

### 1.3. Diagnóstico

#### TECNOLÓGICO:

Las exportaciones peruanas de confecciones y textiles siguen cosechando resultados positivos. Según cifras de la Sunat, en el periodo enero-julio del presente año, los envíos sumaron US\$ 1,081 millones, un 32.2% más que el valor exportado en el mismo periodo de 2021 (US\$ 818 millones). En cuanto a los destinos de exportación, EE. UU. se posicionó como el principal, con US\$ 582 millones, un 34.7% más que en el periodo de enero-julio de 2021, y representó el 53.9% del total de nuestros envíos del sector al mundo. Le siguen Chile, con US\$ 69 millones y un crecimiento del 44.6% (un 6.4% del total), y Colombia, con un valor de US\$ 52.2 millones y un crecimiento del 55.5% (4.8% del total). Para completar el top 5 tenemos a Ecuador, con US\$ 39.5 millones (+40.8% y un 3.6% de los envíos), y Brasil, con US\$ 36.9 millones (+26.38% y un 3.4% de los envíos).

Si agrupamos las cifras mencionadas, estos destinos representan el 72.1% del total que reciben nuestras exportaciones textiles. Además, es preciso recordar que nuestro país cuenta con algún acuerdo comercial con todos estos países, lo cual reafirma la importancia de los tratados.

**Evolución de las exportaciones textiles entre enero y julio**



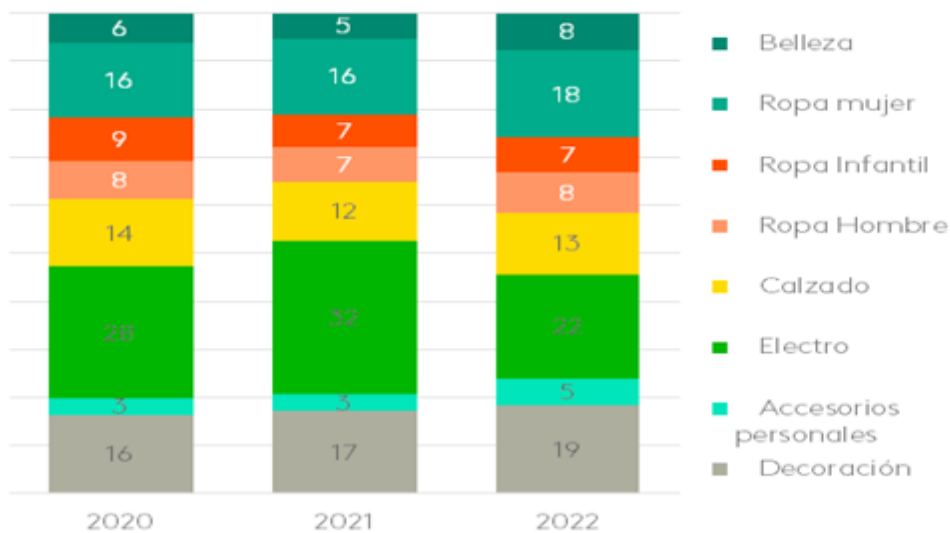
Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú.

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-textiles-crecieron-un-322-entre-enero-y-julio-de-este-año>

### **ECONÓMICO:**

Así tenemos que, de lograr un crecimiento de 22% en el 2021, el consumo de ropa en valor cayó en -6.4% en el año siguiente. Lo mismo sucedió con el consumo de calzado, que pasó de un crecimiento de 19.5% a una caída de -14.4%. Sin embargo, en el 2021 el gasto anual promedio de ropa en los hogares era de 1068 soles y en el 2022 fue de 1363 soles. En tanto, el gasto promedio en calzado pasó de 486 a 653 soles. Cabe señalar que, en la distribución de gasto de todo tipo de productos durables en el país, la ropa de hombre, mujer e infantil significó el 33% y calzado el 13% de total. Por otra parte, al revisar el consumo de ropa de Lima vs. provincias se evidencia que la distribución pasa del 57.1% y 42.9%, respectivamente, al 51% y 49% en el 2022. En cuanto al consumo de calzado, la misma distribución va de 56.4% y 43.6% a 48.4% y 51.6% año contra año, con lo que se puede afirmar que el consumo en provincia viene dinamizándose en estas categorías.

Distribución del gasto% | Todos los canales



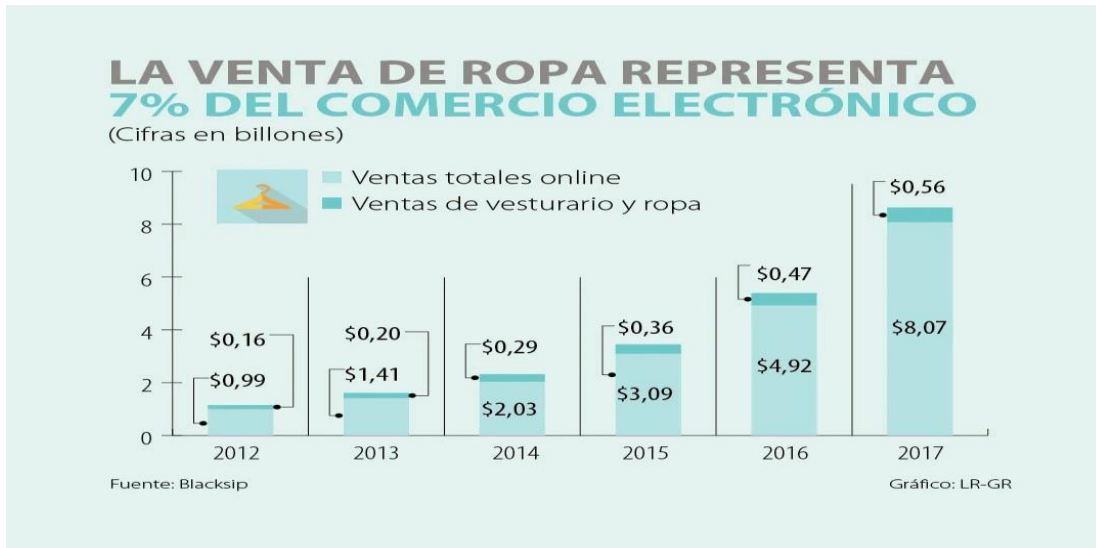
<https://www.kantar.com/latin-america/inspiracion/consumidor/2023-wp-peru-consumo-ropa-y-calzado>

### **SOCIAL:**

La industria textil y confecciones en el Perú es milenaria, hay registros de que hace 6,000 años los antiguos peruanos ya domesticaban los camélidos andinos, y se encontró evidencia de textiles de algodón en la huaca Prieta, ubicada en la región La Libertad, que datan de más de 2,500 años a. C. Hoy en día, la industria textil y confecciones es una de las más importantes en el sector manufacturero del país. Las prendas y los textiles peruanos elaborados con algodón pima, las fibras de vicuña y alpaca tienen un mayor precio y posicionamiento en el mercado global.

La evolución de esta actividad productiva, no obstante, algunos retrocesos, ha ido en ascenso en el presente milenio. En el 2000, las exportaciones textiles peruanas superaban un poco más de los 200 millones de dólares, y las de confecciones o prendas de vestir sumaban cerca de 500 millones de dólares. Después de los tratados de libre comercio (TLC) las exportaciones peruanas de textiles en 2010 ascendieron a 387 millones de dólares y en 2014 lograron un pico de 620 millones de dólares, ya en 2022 se situaron en 477 millones, algo más que en 2021 (458 millones).

En el caso de las prendas de vestir, en el 2010 dieron un salto espectacular a los 1,173 millones de dólares, batiendo un récord de 1,612 millones (2008), para cerrar el 2022 en 1,358 millones de dólares, superando al 2021 (1,107 millones). El profesor de la Facultad de Ingeniería de la Universidad ESAN, Javier del Carpio, destacó el aporte del sector textil y confecciones a la economía peruana, no solamente por su impacto laboral cercano a los 400,000 empleos, sino también por su encadenamiento con otros sectores.



<https://actualidadempresarial.pe/noticia/exportaciones-del-sector-textil-y-confecciones-apuntan-a-expandirse/8777e9d9-2843-4a23-9019-d5f1d0943090/1>

## 1.4. Objetivos

### Referente al Login:

**Objetivo 1:** Facilitar el acceso seguro de los usuarios a sus cuentas existentes mediante credenciales válidas, fortaleciendo la confianza del cliente y su compromiso con la plataforma de venta por catálogo. Este acceso seguro es esencial para aumentar la participación en las estrategias de marketing digital y promociones especiales, con el objetivo de impulsar las ventas de ropa por catálogo en un 50% durante los últimos seis meses del año 2024.

### Referente al detalle del producto:

**Objetivo 2:** Permitir a los usuarios ver los detalles de los productos en el catálogo, facilitando la exploración y selección de artículos que les interesen. Esta funcionalidad ayudará a aumentar la probabilidad de que los usuarios realicen una compra, contribuyendo así al objetivo general de incrementar las ventas de ropa por catálogo en un 50% durante los últimos seis meses del año 2024 mediante estrategias de marketing digital y promociones especiales.

### Referente al mantenimiento del producto:

**Objetivo 3:** Realizar mantenimiento preventivo y correctivo en el sistema de venta de ropa por catálogo para asegurar su funcionamiento óptimo y minimizar el tiempo de inactividad. Esto se logrará mediante la asignación de recursos adecuados y la ejecución de actividades de mantenimiento planificadas trimestralmente, mejorando el rendimiento del sistema y garantizando la continuidad del negocio.

Referente al reporte en PDF:

**Objetivo 4:** Desarrollar e implementar un sistema de reportes de productos y ventas específico para la venta de ropa por catálogo, proporcionando información precisa y oportuna que facilite la toma de decisiones estratégicas y mejore el rendimiento comercial. Este sistema debe estar plenamente funcional y operativo durante los últimos tres meses de cada año para apoyar la gestión y planificación estratégica.

## 1.5. Justificación del Proyecto

La venta de ropa por catálogo es una de las más importantes, exigentes y en constante crecimiento a nivel mundial. Cada año, millones de personas compran ropa ya sea por diferentes compromisos, negocio o hobby y necesitan encontrar ropa cómoda. Gracias a el aumento de la tecnología y la digitalización, cada vez son más los usuarios que buscan catálogos de sus prendas en tiendas en línea. Por lo tanto, la creación de un sistema de ventas de ropa por catálogo en línea se ha vuelto esencial para satisfacer las necesidades de los usuarios y mantener la competitividad en el mercado.

### Beneficiarios directos:

**La tienda:** Al ofrecer un servicio de muestra, reserva y/o compra de productos, pueden aumentar su visibilidad en el mercado, llegar a un público más amplio y aumentar sus reservas y ventas. Además, pueden mejorar la eficiencia en la gestión de reservas y reducir costos operativos.

**Los usuarios:** los usuarios pueden revisar y/o reservar productos en línea de manera conveniente y rápida, comparar precios y ofertas, ver imágenes y opiniones de otros clientes, y asegurarse de que su alojamiento esté garantizado.

### Beneficiarios indirectos:

**El medio ambiente:** La implementación de sistemas de reserva en línea puede reducir la necesidad de imprimir documentos y reducir el consumo de papel y otros recursos. También puede reducir la necesidad de viajar a las oficinas de reservas en persona, lo que reduce la huella de carbono.

## 1.6. Definición y alcance

Se debe explicar el funcionamiento, lógica y/o diseño del proyecto desarrollado y su alcance. Asimismo, listar y explicar la documentación entregada que sustenta el correcto desarrollo del proyecto según la especificación y alcance del proyecto.

## 1.7. Productos y entregables

Presenta los productos desarrollados para el proyecto según la especificación y alcance del proyecto.

## 1.8. Conclusiones

Principales hallazgos y conclusiones de los alumnos con relación a la pertinencia y/o impacto de su proyecto sobre la oportunidad de mejora en el contexto elegido. Deben ser tres conclusiones como máximo.

## 1.9. Recomendaciones

1. Realiza un análisis de mercado: Investiga las necesidades y preferencias de los clientes para definir características clave del sistema.
2. Desarrolla un plan de proyecto detallado: Define objetivos, cronograma, recursos y presupuesto para guiar el desarrollo del sistema.
3. Elige tecnologías adecuadas: Selecciona herramientas y plataformas que sean escalables, seguras y compatibles con las necesidades del proyecto.
4. Implementa una interfaz intuitiva: Diseña una experiencia de usuario fácil de navegar y atractiva para fomentar el uso del sistema.
5. Prueba y mejora continuamente: Realiza pruebas periódicas y ajusta el sistema según el feedback de los usuarios para garantizar su éxito a largo plazo.

## 1.10. Glosario

Listado de términos técnicos o nuevos que requieren definición.

## 1.11. Bibliografía

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-textiles-crecieron-un-322-entre-enero-y-julio-de-este-ano>

<https://www.kantar.com/latin-america/inspiracion/consumidor/2023-wp-peru-consumo-ropa-y-calzado>

<https://www.larepublica.co/internet-economy/la-venta-de-ropa-representa-6-9-de-lo-que-mueve-el-comercio-electronico-2771235>

<https://actualidadempresarial.pe/noticia/exportaciones-del-sector-textil-y-confecciones-apuntan-a-expandirse/8777e9d9-2843-4a23-9019-d5f1d0943090/1>

## 1.12. Anexos

Material complementario que permite ampliar la comprensión del proyecto mismo.