



Minuta de reunión

Proyecto COLCHONERIA FAVIO
29/01/2013

MINUTA DE REUNIÓN

Lugar:	Lima 171. B° Centro
Fecha:	29/01/2013
Hora:	11:10
Duración:	00:55:00
Participantes:	Sebastián, Alexis Massón
Tópico:	Reunión inicial para el rediseño del sitio web Colchonerías Favio.

TEMAS TRATADOS

Las temáticas abordadas durante la reunión fueron las siguientes:

- Consideraciones de diseño visual.
- Competencia y otros sitios web de referencia.
- Carrito de compras.

DESARROLLO

Consideraciones de diseño visual

Se mantiene un gama de colores azules que identifican a la empresa. No tienen logotipo. No hay otras restricciones de diseño definidas.

Es deseable mantener en el pie de la página web las fotos de las sucursales de la empresa.

Se propuso utilizar un slider de imágenes en la parte superior de la página que muestre 4 o 5 imágenes (de promociones, colchones, etc.).

Competencia y otros sitios web de referencia

La competencia directa es la colchonería Doblemar (www.doblemarweb.com). En su sitio web tiene a disposición un carrito de compras con precios. El cliente conoce que tiene ventajas competitivas en la venta al contado, sin embargo al precio con tarjeta Doblemar puede ofrecer mejores precios. Eso sería un motivo para no publicar el precio de los productos dentro del sitio web a construir.

Colchonería real también es un competidor fuerte (www.colchoneriasreal.com). Su sitio web tiene un diseño pobre y anticuado, hace un mal uso de la tecnología Flash.

El rey del colchón sería un competidor débil por tener precios muy altos.

Polipluma es un fabricante de colchones (www.polipluma.com.ar), debemos obtener las fotos de sus modelos de colchones desde su sitio web para incluir en el catálogo de productos. El sitio web de este proveedor no es del agrado del cliente.

Carrito de compras

Por el momento se decidió únicamente mostrar un catálogo de productos sin posibilidad a comprar a través de internet, sino por contacto telefónico o personalmente en una sucursal de la empresa. Esta decisión se haría por el motivo comentado en el apartado anterior (competencia en precios con la empresa Doblemar).

Sería adecuado visualizar los productos destacados en la portada del sitio web a construir, tal como lo hace Doblemar en su web.

COMPROMISOS ASUMIDOS CON EL CLIENTE

1. Se presentará un prototipo visual en el plazo de una semana aproximadamente.
2. Se creará un perfil de Facebook utilizando la línea de diseño del sitio web a construir.

COMPROMISOS ASUMIDOS POR EL CLIENTE

1. El cliente asume encargarse de organizar las fotografías que formarán parte del catálogo de productos de tal forma que al momento de estar implementado el sitio web puedan cargarse rápidamente todos los productos.
2. El cliente intentará conseguir fotografías en buena calidad y resolución de los frentes de cada sucursal de la empresa.