

POTENCIANDO LAS COMPRAS DE MACRAMÉ: CREACIÓN DE UN ATRACTIVO SITIO WEB PARA UNA PEQUEÑA EMPRESA

IFCD0110: CONFECCIÓN Y PUBLICACIÓN DE PÁGINAS WEB

Autora:

Fatin Mohammed Jawad Abbas

2023





INDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. OBJETIVOS	4
3. ESTUDIO DE MERCADO Y REFERENTES.....	5
4. MATERIALES Y NOMBRE DE LA PÁGINA WEB	8
5. CONTENIDO Y ORGANIZACIÓN DE LA PÁGINA WEB.....	9
6. DISEÑO Y DESARROLLO FRONT-END	12
7. PRESUPUESTO	18
8. PRUEBAS DE USABILIDAD Y LANZAMIENTO.....	20
9. CONCLUSIONES.....	21
AGRADECIMIENTOS.....	23

1. INTRODUCCIÓN

En el marco de mi curso IFCD0110 de Confección y Publicación de Páginas Web, me encuentro frente a un desafío que me permite aplicar de manera práctica los conocimientos y habilidades adquiridos a lo largo del programa. Este proyecto final representa un paso significativo en mi formación, ya que me insta a combinar creatividad, planificación, desarrollo técnico y estrategias de marketing digital para la creación de un sitio web completamente funcional y profesional.

Este proyecto es una oportunidad para poner a prueba mis competencias técnicas, donde tengo la libertad de elegir un tema de interés personal como base para mi página web. Ya sea que se trate de un portafolio personal, un blog temático, una plataforma de comercio electrónico o un sitio de servicios, mis elecciones están guiadas por mis propios intereses y objetivos.

El camino hacia la creación de mi sitio web personalizado se desglosa en una serie de fases claramente definidas. Desde el estudio preliminar, donde definiré el propósito de mi sitio y estudiaré a mi audiencia objetivo (mostrado en este informe), hasta la planificación de contenido, el diseño y desarrollo, la optimización para motores de búsqueda y, finalmente, la publicación y el mantenimiento continuo. Cada paso representa una oportunidad para aplicar las lecciones aprendidas y desarrollar nuevas habilidades.

Mi sitio web no solo será el resultado de mi esfuerzo, sino que también se convertirá en un activo personal y profesional que enriquecerá mi portafolio y me ayudará a alcanzar mis objetivos personales y profesionales. Además, a través de estrategias de marketing digital, aprenderé a atraer y retener a mi audiencia, así como a interactuar con ella de manera efectiva en el entorno en línea.

A lo largo de este informe, exploraré las etapas clave de mi proyecto. En última instancia, este proyecto representa una emocionante oportunidad para demostrar mi competencia en la creación y publicación de páginas web, así como para forjar un camino hacia futuros éxitos en el campo de la tecnología web.

2. OBJETIVOS

El proyecto en cuestión tiene como objetivo principal la creación de una página web que no solo sea atractiva visualmente, sino que también cumpla con un propósito claro: convertir visitantes en clientes y, consecuentemente, impulsar el crecimiento de las ventas de una pequeña empresa de diseños de *macramé*.

En primer lugar, la página web se concibe como una vitrina virtual que mostrará los productos de manera atractiva y cautivadora. La presentación visual de los productos de macramé, con su encanto artesanal y estilo único, jugará un papel central. Se emplearán fotografías de alta calidad y un diseño web estéticamente agradable para destacar la belleza y la calidad de los productos. Además, se prestará especial atención a la organización y la navegación, de modo que los visitantes puedan explorar fácilmente el catálogo de productos y encontrar exactamente lo que están buscando.

No obstante, la página web no se limitará a ser simplemente una vitrina pasiva. Más allá de mostrar los productos, se enfocará en brindar una experiencia de usuario excepcional. La facilidad de navegación y la accesibilidad serán elementos clave para asegurar que los usuarios se sientan cómodos y disfruten de su tiempo en la plataforma. Además, en un futuro, se incluirán elementos interactivos que involucren a los usuarios, como videos demostrativos, testimonios de clientes satisfechos y opciones de personalización de productos.

Para alcanzar los objetivos establecidos, se llevará a cabo el desarrollo *front-end* de la página web utilizando tecnologías clave como *HTML*, *CSS* y *JavaScript*. Estas herramientas permitirán la creación de una interfaz de usuario atractiva y altamente funcional.

3. ESTUDIO DE MERCADO Y REFERENTES

En el proceso de concebir esta página web, se ha realizado un análisis exhaustivo del mercado y sus tendencias actuales. El mercado de productos artesanales, como el macramé, ha experimentado un notable resurgimiento en los últimos años

- **La búsqueda de Originalidad y Artesanía:** #autenticidad, #singularidad, #artesanía.
- **Conexión con lo Natural y Sostenible:** #materialesNaturales, #cuerdas, #madera, #sostenibilidad, #menosImpacto, #naturaleza.
- **Valoración del Trabajo Artesanal:** #calidad, #dedicación, #trabajoCuidadoso, #detalle, #único, #casero.
- **Versatilidad Decorativa y Regalos Significativos:** #hogar, #atractivo, #oportunidades, #handMade, #decoración .



Figura 1.- Ejemplos de diseños de macramé.

El mercado del macramé casero crece debido a la demanda de productos auténticos y únicos para la decoración del hogar. Los consumidores buscan elementos decorativos distintivos, como tapices y joyería de macramé. Para mantenerse competitivos, los principales actores del mercado se centran en la innovación y la sostenibilidad.

Adicionalmente, según un informe citado en el enlace proporcionado a continuación, el mercado de productos de macramé está experimentando un notable crecimiento:

<https://markwideresearch.com/macrame-products-market/#:~:text=The%20Macrame%20Products%20market%20is%20witnessing%20significant%20growth%2C%20driven%20by,%2C%20table%20runners%2C%20and%20jewelry.>

He investigado la competencia en el mercado y he identificado algunas marcas con páginas web similares, que ofrecen productos de estilo macramé. Estas marcas incluyen:

- *Macramé Modern Design.*
- *Pantias Macrame Design.*
- *Macramé Elegance.*

Cada una de estas marcas compite en el mercado de productos de macramé con su propia oferta de diseños y productos únicos.

Referentes

En cuanto a las referencias, he examinado cuidadosamente una variedad de páginas web de empresas exitosas para obtener ideas valiosas sobre el diseño y la implementación del proyecto. A continuación, detallo estas fuentes de inspiración, junto con los enlaces correspondientes para acceder a ellas y obtener una visión más completa:

- **Neuroelectrics** (<https://www.neuroelectrics.com/>): Esta empresa nos inspira con su enfoque limpio y profesional para presentar información técnica de una manera accesible y atractiva.
- **Dona Gê Macramê** (<https://www.donagemacrame.com.br/empresa>): La página web de Dona Gê Macramê es un modelo de cómo una empresa de macramé puede exhibir hermosos productos de manera efectiva en línea.
- **IKEA** (<https://www.ikea.com/>): La reconocida marca IKEA nos proporciona valiosas lecciones sobre la facilidad de navegación y la presentación de productos en un contexto de comercio electrónico.
- **Pantias Macrame Design** (<https://www.pantiasmacramedesign.com/about-me/>): Esta página web nos inspira con su creatividad en la composición y diseño; sus colores, tipografía, imágenes y otros elementos hacen que sea agradable.
- **Natura Selection** (<https://intl.naturaselection.com/en/>): Natura Selection nos enseña cómo una empresa puede transmitir sus valores y productos de manera convincente a través de su presencia en línea.

- **Rituals** (<https://www.rituals.com/es-es/home>): Esta marca nos enseña una valiosa perspectiva sobre cómo una experiencia de compra en línea puede ser emocionalmente atractiva y con una participación del cliente.

Estas referencias abarcan una amplia gama de industrias y enfoques de diseño, proporcionándonos una visión diversificada sobre cómo presentar productos, interactuar con usuarios y proporcionar una experiencia de compra atractiva en línea. Estudiaré detenidamente estas páginas web para identificar elementos y características que se alineen con la visión del cliente para su negocio de macramé, aplicando las mejores prácticas y estrategias efectivas en la creación de mi proyecto web. La inspiración de estas exitosas empresas me servirá como guía para desarrollar un sitio web que no solo muestre la belleza de los productos de macramé, sino que también atraiga y comprometa a la audiencia de manera significativa.

4. MATERIALES Y NOMBRE DE LA PÁGINA WEB

Materiales

Los materiales que se van a utilizar para llevar a cabo este proyecto me serán proporcionados por mi cliente May, quien es la propietaria de la pequeña empresa de macramé. Como fuente principal de inspiración y contenido, May contribuirá con todas las imágenes, descripciones detalladas y cualquier otro material necesario para la creación de la página web. Esto incluye fotografías de los productos de macramé que elabora, información de precios y otros detalles esenciales que ayudarán a plasmar fielmente la esencia y la calidad de sus creaciones en la plataforma web que estoy a punto de construir. La colaboración con ella asegurará que el sitio web capture la verdadera esencia y autenticidad de su empresa de macramé.

Además, al tratarse de mi primera experiencia en un proyecto, me he apoyado en una plantilla de **Bootstrap** y la he renovado por completo hasta lograr mis objetivos.

Nombre de la página web

En cuanto al nombre de la página web, "**May Handmade**", su elección es de gran relevancia. Este nombre comunica claramente la esencia de los productos ofrecidos en el sitio. "**Handmade**" resalta que los productos son artesanales, no fabricados en serie por máquinas, lo que atraerá la atención de los clientes que valoran la autenticidad y la singularidad. "**Macramé**" identifica de manera directa la naturaleza de los productos, proporcionando a los visitantes una comprensión inmediata de lo que encontrarán en el sitio. Este nombre es altamente informativo y se conecta directamente con el mercado objetivo.



Figura 2.- Logo de la página web.

5. CONTENIDO Y ORGANIZACIÓN DE LA PÁGINA WEB

A continuación, se mostrarán una organización de los puntos importantes que debe contener la página web:

- 1. Página principal:** actuará como la puerta de entrada a nuestro mundo de macramé. En la parte superior destacará el logo de la marca y una barra de navegación. En el centro, proporcionaré una breve descripción de la belleza del arte del macramé. La navegación por la página web se simplificará gracias a un menú ubicado en la parte superior, lo que permite a los visitantes acceder de manera rápida y directa a las diversas secciones del sitio.
- 2. Sección de "Servicios":** incluirá información destacada sobre los servicios que la marca puede proporcionar. Estos servicios incluyen personalización, decoración de interiores, talleres y cursos, y eventos.

En el futuro, plantearé crear una subpágina específica de personalización dentro de la sección "**Piezas personalizadas**". Aquí, los visitantes tendrán acceso a un tutorial paso a paso que los guiará a través del emocionante proceso de diseño personalizado de macramé. Los usuarios podrán plasmar su diseño de macramé, ya sea en papel o mediante herramientas informáticas, y cargar los archivos en la plataforma. Finalmente, el equipo de macramé evaluará su diseño, propondrá mejoras, discutirá su viabilidad y proporcionará un presupuesto para la creación del producto personalizado. Esta sección permitirá a los visitantes dar vida a creaciones genuinamente únicas y adaptadas a sus preferencias.
- 3. Sección "Galería":** presentará una serie de imágenes representativas que exhiben una variedad de productos destacados para mostrar la diversidad de diseños, así como eventos, premios y talleres.
- 4. Sección "Tienda":** incluirá una tienda en línea donde los visitantes puedan explorar detenidamente la amplia variedad de productos de macramé, lo que agrega un gran valor a la página web. Cada artículo se presentará con imágenes detalladas, descripciones, opciones de color y precios, con el propósito de ayudar a los usuarios en sus decisiones de compra.

5. **Sección "Contacto":** proporcionará información esencial para que los visitantes se comuniquen con nosotros de manera efectiva, incluyendo direcciones de correo electrónico y un formulario de contacto para garantizar una gestión eficiente de consultas y comentarios.
6. **Función "Carrito":** permitirá a mis usuarios revisar todos los productos que han añadido a su carrito de compras y el total. Seguramente no podré añadir la opción de compra y método de pago, ya que es un proceso más complejo de realizar. No obstante, se intentarán implementar estas funciones en el futuro.

Además, en un futuro agregaré una sección de "**Evaluaciones**," donde mostraré reseñas reales dejadas por clientes satisfechos y ofreceré a nuestros clientes la oportunidad de compartir imágenes de ellos con sus productos de macramé. Esta función añadirá autenticidad y testimonios visuales a nuestra página web y reflejará la satisfacción de nuestros clientes.

En la parte inferior de cada sección se incorporará un **pie de página (footer)**.

Mapa del sitio

En la siguiente figura se puede ver un esquema simplificado de la estructura de la página web:

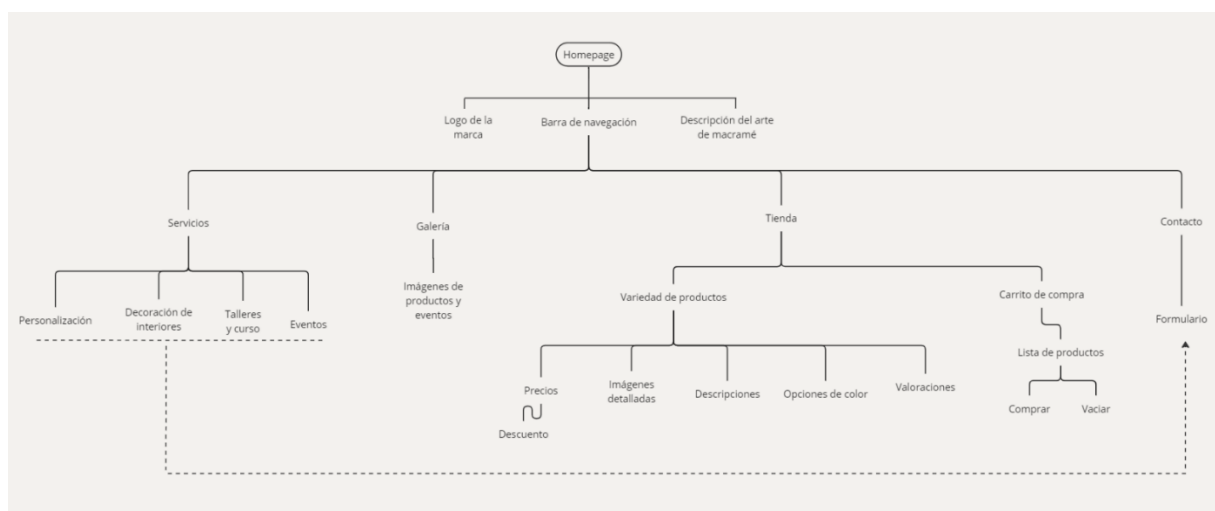


Figura 3.- Esquema simplificado de la estructura de la página web.

Marketing digital

Palabras claves (SEO)

El **SEO** desempeña un papel crucial en el éxito de "May Handmade". Para optimizar la visibilidad de mi página en motores de búsqueda como Google, he utilizado diversas herramientas, como *Google Keyword Planner*, *Google Trends* y *Google Analytics*, para identificar palabras clave relevantes.

He incorporado estas palabras clave en varios elementos de mi página web, como los metadatos, títulos, atributos "*alt*", *metatags*, contenido del cuerpo y etiquetas.

Algunas de las palabras clave que he utilizado incluyen "*Macramé artesanal*," "*decoración de macramé*," "*productos de macramé sostenibles*," "*macramé personalizado*," "*tutoriales de macramé*," "*macramé para bodas*," "*macramé vintage*," "*regalos de macramé*," "*joyería de macramé*," entre otras. Estas palabras clave contribuyen a que mi página sea más visible y accesible para aquellos que buscan productos y servicios relacionados con el macramé.

6. DISEÑO Y DESARROLLO FRONT-END

La organización de la página web se ha diseñado para brindar a los visitantes una experiencia completa y atractiva, permitiéndoles explorar los productos, conocer la historia detrás de la empresa y participar en la personalización de sus propias creaciones de macramé.

Cabe mencionar, que la página la he diseñado en inglés, ya que es el idioma de comunicación de mi cliente y permite llegar a un público más amplio a nivel internacional.

He seleccionado una paleta de colores cálidos con tonos neutros y de otoño que transmiten una sensación de tranquilidad. Entre ellos, se destacan:



Figura 4.- Paleta de colores seleccionada.

La tipografía seleccionada es la: *EB Garamond*

Para el diseño y desarrollo de la interfaz de usuario de la página web he utilizado el lenguaje de programación *HTML, CSS y JavaScript*.

A continuación, se describen los logros alcanzados en el desarrollo y diseño *front-end* de la página web:

Página principal

En la **página principal**, he añadido en la parte superior un logo y en el centro, una breve descripción de la marca con el fondo de una imagen para dar a conocer la belleza del arte del macramé. En la esquina superior derecha, he ubicado un **menú de navegación** que facilita a los visitantes acceder de manera rápida y directa a las diversas secciones de mi sitio web, que incluyen: *Página principal, servicios, galería, tienda, contacto y carrito de compra*.

También, al hacer *scroll* en la página, la barra de navegación cambia de color de fondo, así como las palabras.

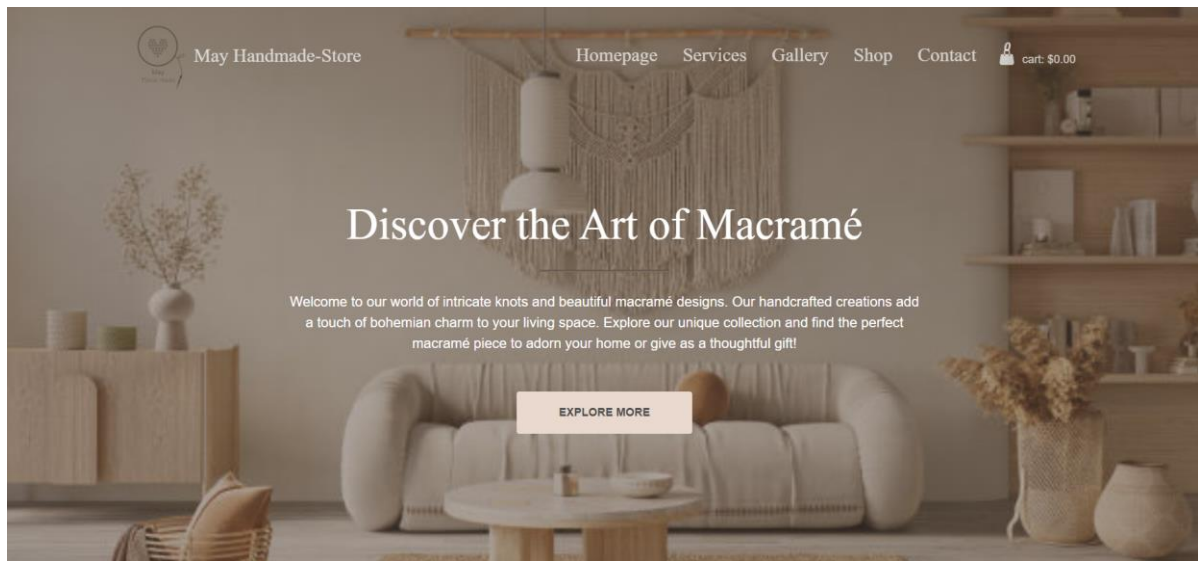


Figura 5.- Página principal de Handmade Macramé.



Figura 6.- Menú de navegación.

En la parte inferior de cada sección he incorporado un **pie de página (footer)** que incluye información de contacto, enlaces a redes sociales, un formulario de suscripción para recibir información (*newsletter*) y un menú que permite acceder a cada página de forma sencilla. Con derecho de *copyright*. Además, para mejorar la experiencia, he personalizado el botón de envío del formulario con un icono de avión de papel.



Figura 7. Pie de página.

Servicios

En la sección de "Servicios" he incluido diferentes *divs* tipo *cards* con imágenes e información relevante sobre los servicios que la marca puede proporcionar. Estos servicios incluyen: *personalización, decoración de interiores, talleres y cursos, y eventos.*

Además, he incorporado un efecto interactivo en el que, al pasar el cursor sobre cada imagen, estas se amplían y el fondo cambia de color. Cada imagen también incluye un botón "*Get in touch*" que, al hacer clic en él, te llevará directamente a la página de contacto.

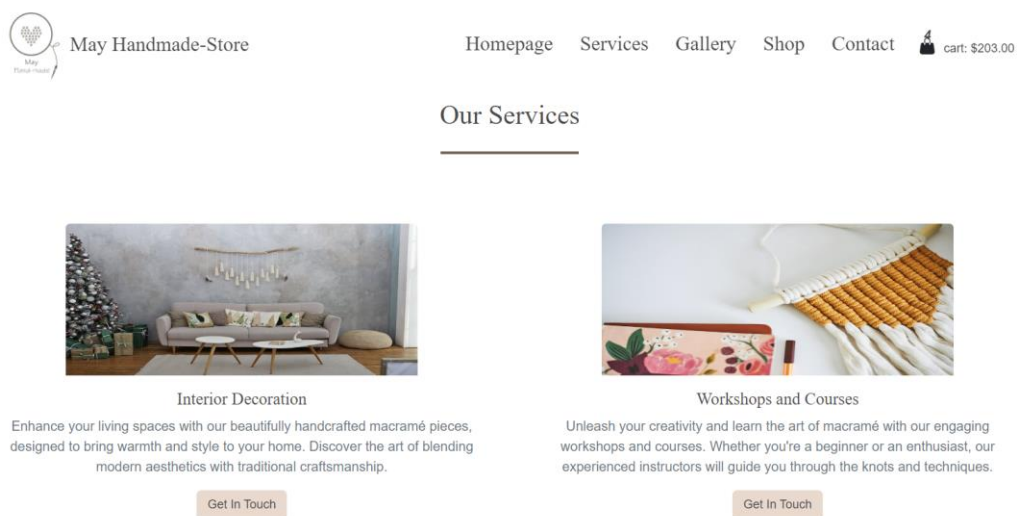


Figura 8.- Sección de servicios.

Galería

En la sección "Galería", he incorporado una colección de imágenes representativas. Un toque especial que he añadido es la interactividad: cuando pasas el ratón sobre cada imagen, esta cambia de color y se despliega una breve descripción. Además, al hacer clic en una imagen, se amplía para que puedas apreciarla con más detalle.

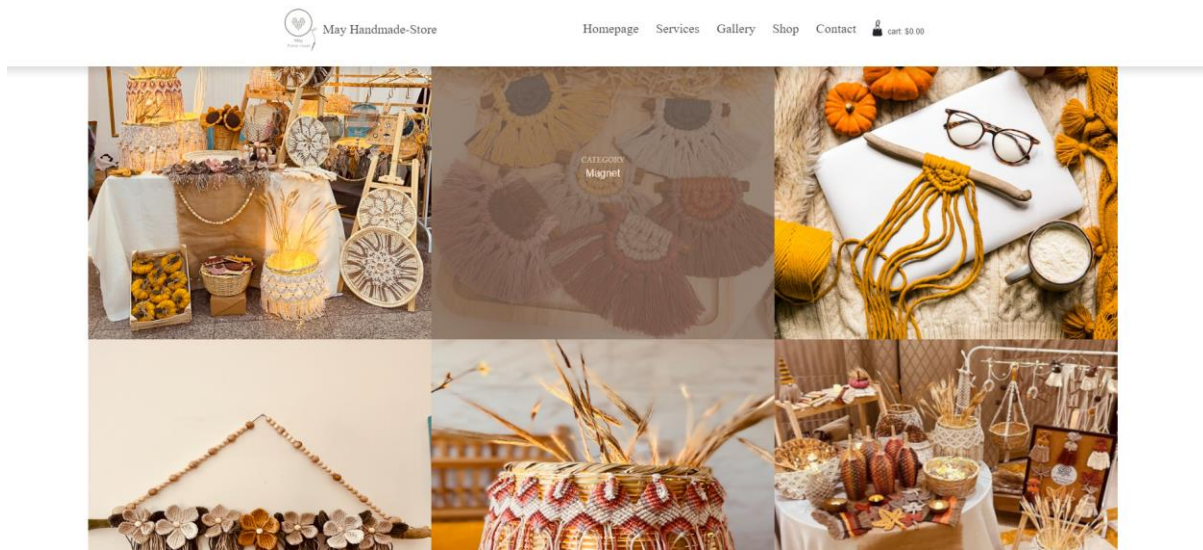


Figura 9.- Sección de galería.

Tienda

La sección “**Shop**” es de especial importancia, ya que representa uno de mis principales objetivos y desafíos. Cada artículo, con formato div, contiene una imagen detallada, descripción del producto, opciones de color y un precio indicativo, con el propósito de ayudar a los usuarios en sus decisiones de compra.

Además, he implementado varias funciones para aumentar la experiencia del usuario. Al desplazar el cursor sobre cada producto, este se amplía y el fondo cambia de color, así como la aparición del botón “Añadir al carrito”. Al hacer clic en este botón, se agrega toda la información del producto con una imagen en miniatura al carrito. Asimismo, al hacer clic en un producto, se muestra la imagen en su totalidad para que los usuarios puedan examinarla en detalle. También, he incluido una simulación de las valoraciones de los clientes mediante el uso de estrellas, lo que proporciona información adicional sobre la satisfacción del producto. Además, he aplicado descuentos con el propósito de ofrecer a los clientes oportunidades especiales de compra.

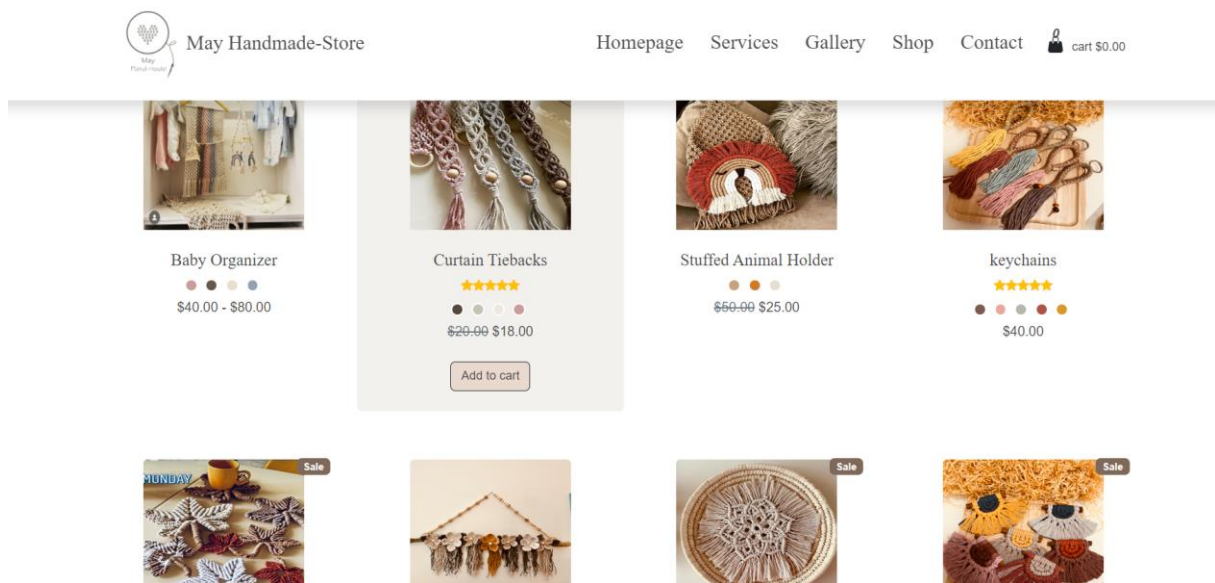


Figura 10.- Sección de tienda.

Carrito de compra

La sección "Carrito" ha resultado uno de mis mayores desafíos. Este consiste en un botón con un icono de bolso que muestra el total de artículos seleccionados y el precio total. Al hacer clic en el botón, se despliega una lista de compras que permite a los usuarios revisar todos los productos que han agregado al carrito, así como ver el total. Al hacer clic nuevamente, la lista se cierra.





Dentro de la lista de compras, se muestran los artículos con una imagen en miniatura, precio y descripción del producto. Además, he añadido una barra de desplazamiento que facilita la navegación por la lista. También se incluyen dos botones: uno para vaciar el carrito y otro para iniciar el proceso de compra. Es importante destacar que aún no he incorporado el método de pago, ya que este es un proceso más complejo que abordaré en el futuro. Por ahora, cuando se selecciona el botón de compra, aparece un diálogo de agradecimiento y se vacía automáticamente el carrito, dejándolo con cero elementos.

Gracias por tu compra. El proceso de compra continúa en la página de pago.

Aceptar

Gallery Shop Contact  cart: \$143.00

Carrito de Compras

-  Curtain Tiebacks - \$18.00
-  Stuffed Animal Holder - \$25.00
-  Baby Organizer - \$60.00
-  keychains - \$40.00

Total: \$143.00

Empty Cart

Buy



Sale

Curtain Tiebacks



~~\$20.00~~ \$18.00



Sale

Stuffed Animal Holder



~~\$50.00~~ \$25.00



keychains



~~\$40.00~~ \$40.00


Figura 11.- Carrito de Compras.

Contacto

La sección de "**Contacto**" dispone de un formulario que el usuario debe completar, proporcionando su nombre, dirección de correo electrónico, número de teléfono y mensaje. Para enviar la información, he incluido un botón de envío. Cabe destacar que los datos se almacenarán en un servidor local (*localStorage*), a través de una función.

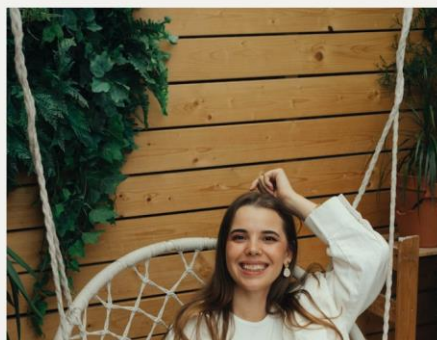


May Handmade-Store

Homepage Services Gallery Shop Contact  cart: \$0.00

Let's Get In Touch!

If you have any questions, send us a message, and we will get back to you as soon as possible!



Full name

Email address

Phone number

Message

SEND NOW

Figura 12.- Sección de contacto.

7. PRESUPUESTO

Calcular el coste exacto para mi proyecto puede variar ampliamente según diversos factores, pero puedo proporcionar una estimación aproximada de los gastos iniciales.

Diseño y Desarrollo de Página Web:

Dado que soy nueva en este ámbito y no tengo experiencia previa en diseño y desarrollo web, mi tarifa podría oscilar entre 15-18 euros por hora, dependiendo de la complejidad del sitio. En mi caso, estoy trabajando 8 horas al día en 10 días.

Tabla 1.- Coste por el diseño de la página web.

	<i>Días trabajados</i>	<i>Tiempo (hora/día)</i>	<i>Coste (precio/hora)</i>
	10	8	15,00 €
Total	1200 €		

Alojamiento:

En mi proyecto, he utilizado el servidor GitHub que ofrece alojamiento gratuito para sitios web estáticos, por lo que no tendré que pagar por el alojamiento. Sin embargo, en proyectos futuros, podría considerar cambiar a un proveedor de alojamiento de pago, cuyos costes pueden variar significativamente según el proveedor y el plan que elija.

Dominio:

Para este proyecto, he utilizado un dominio en GitHub, que ofrece subdominios gratuitos. En un futuro estoy interesada en comprar un dominio personalizado. En *GoDaddy* he encontrado un dominio con el mismo nombre de la marca "*mayhandmade-store.com*". Esto tiene un coste inicial muy bajo, como los **0.01€**, pero más tarde puede aumentar a unos **19€ al año**.

Tienda en Línea:

Al añadir una tienda online, tiene costes adicionales para una plataforma de comercio electrónico. Estos costes varían, pero podrían oscilar entre **30€ y 299€ al mes**, o más, según las características que necesite.

Contenido:

Esto puede incluir costes para la creación de contenido, como imágenes de productos, descripciones y otros elementos visuales y de texto. Estos costes dependerán de si planeo crear el contenido por mi cuenta o si contrato a profesionales para hacerlo.

Marketing:

Los costes de marketing pueden variar significativamente según mis estrategias. Esto podría incluir publicidad en redes sociales, marketing por correo electrónico, optimización de motores de búsqueda (SEO) y más.

Mantenimiento:

El mantenimiento de la página web, que incluye actualizaciones de software, soporte técnico y seguridad, podría oscilar entre **50€ y 200€ al mes**, o más, dependiendo de las necesidades de mi web.

8. PRUEBAS DE USABILIDAD Y LANZAMIENTO

Prueba de usabilidad

Antes de hacer el lanzamiento, he realizado una prueba de usabilidad y corrección de cualquier problema de funcionamiento o diseño.

1) Revisión de Contenido:

- Verificación de que todas las descripciones e imágenes estén actualizados y sean precisos.

Lanzamiento

1) Publicación:

- Subida de la página web a un servidor (utilizando GitHub) y puesta en línea.
- Anuncio del lanzamiento en las redes sociales y a la audiencia objetivo.

Mantenimiento web

1) Recopilación de Datos:

- Implementación de herramientas de seguimiento para recopilar datos sobre el rendimiento de la página web.

2) Análisis y Mejora:

- Evaluación del tráfico web, la conversión de visitantes en clientes y la interacción con la sección "Personaliza tu Producto".
- Realización de ajustes y mejoras según los resultados obtenidos.

9. CONCLUSIONES

El resultado de la página web ha sido altamente satisfactorio y gratificante, a pesar de tratarse de mi primera experiencia en el desarrollo web. He logrado plasmar con éxito todos los objetivos que inicialmente me propuse para la página.

A pesar de que comencé utilizando una plantilla, lo que en un principio pensé que sería más sencillo, se convirtió en un reto significativo debido a la necesidad de comprender el código y sus clases. Fueron dos días de inmersión en la comprensión del código, pero con el tiempo logré no solo entenderlo, sino también modificarlo. Incluso llegué a considerar la posibilidad de comenzar desde cero, pero lo descarté debido a la limitación de tiempo y la ventaja de partir de una plantilla en la mayoría de los casos, ya que es una práctica común entre los desarrolladores web.

Aprendí que la búsqueda y selección de elementos estéticos para la página, como iconos, imágenes, tipografías y colores, puede ser más desafiante de lo que parece. Esta fase de investigación consumió una cantidad considerable de tiempo.

Uno de los puntos destacados que quiero resaltar es la implementación del carrito de compras, que se convirtió en un desafío importante. Aunque esta función no se enseñó en el curso, persistí en su implementación. Inicialmente, mi intención era crear una versión ficticia con una sola imagen, pero mi entusiasmo me llevó a incorporar gradualmente funcionalidades más complejas. Esto incluyó la capacidad de agregar productos con sus miniaturas de imagen y precios, manteniendo la información actualizada en todas las páginas (inicialmente, si cambiabas de sección, el contador se reiniciaba). Además, enfrenté obstáculos, como la visualización de miniaturas de imagen en la lista de compras que no se cargaban en la página principal debido a su ubicación en otro nivel de directorio. Después de varios intentos y la orientación de mi profesor, finalmente logré superar estos obstáculos con éxito. Otra dificultad fue asegurarme de que el diseño del carrito se adaptara al tamaño de la pantalla, evitando desbordamientos cuando se reducía el tamaño de la ventana. En general, estoy muy orgullosa de todos los logros en este aspecto. Nunca imaginé que tendría que escribir tanto código en JavaScript para esta sección.

El estudio de mercado fue esencial, ya que ha sido una fuente de inspiración para mi página web, estableciendo las bases para su éxito a medida que avanzo en su desarrollo. Además, la optimización para motores de búsqueda (SEO) ha sido fundamental para posicionar la página en los resultados de búsqueda, atrayendo tráfico orgánico.

La comunicación con mi clienta May ha sido esencial para definir la dirección del proyecto. Su colaboración en cuanto a imágenes, información, paleta de colores y otros elementos fue decisivo.

En resumen, estoy muy satisfecha con el resultado final. He aplicado todos los conocimientos adquiridos durante el curso y he ido más allá al buscar información en línea, lo que me ha enriquecido aún más. Como mi primer proyecto, el resultado ha sido conmovedor, lo que me hace anticipar con entusiasmo futuros proyectos.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a mi profesor José por su apoyo constante y su orientación a lo largo de este curso. Estoy encantada con la evolución que he experimentado, pasando de no saber nada a convertirme en una profesional. También, a mi cliente May, por su comunicación efectiva y su confianza en mí. Finalmente, y no menos importante a mi familia por su apoyo a lo largo de este viaje.