**Los objetivos establecidos:**

Ser una empresa enfocada en sus clientes.

Ofrecer un servicio en donde las personas puedan encontrar los productos de su preferencia.

Ofrecer un espacio amigable con productos de interés para diferentes personas sin importar su sexo, edad, condición, con capacidad, que sea intuitivo y fácil de usar.

**Objetivos Reales:**

Atraer a personas de diferente índole social, sexo, edad o condición con capacidad en el uso de las TICS y de efectuar transacciones comerciales, que deseen usar un canal electrónico para compra de productos en línea de una manera intuitiva, sencilla, ágil y eficaz.

Atraer nuevos clientes a través del uso de nuevas tecnologías.

Crear un sitio web seguro para tratar de no caer en estafas informáticas, es así que hay sitios que permiten la adición de geo posicionamiento.

Posicionar al sitio para sea visto por la mayoría de usuarios si el alcance se puede extender para asegurar mayor cantidad de compradores potenciales para los productos y así tener mejores promociones.

Asegurar la información obtenida de los clientes ya que es de vital importancia que esta sea verificada.

**Dirección proyecto /campaña**

para que los recursos de una empresa sean realmente útiles deben ser

adecuadamente combinados y gestionados para generar una capacidad. Así,

podemos considerar que una capacidad organizativa es la habilidad de una

empresa para llevar una actividad concreta. La relación entre recursos,

capacidades, estrategia y ventaja competitiva.

**Plan estratégico**

Al tratarse de servicios online las fronteras no existen y los límites son los alcances

del internet diría entonces que se trata de un entorno global. Por lo cual se ha

decidido en primera instancia abarbar únicamente el mercado nacional por

cuestiones de transaccionalidad y publicidad y soporte comercial entonces los

límites están trazados por las fronteras nacionales, sin descuidar la posibilidad de

escalar a nuevos países y mercados desatendidos.

Los aspectos tecnológicos van definidos por los avances tanto a niveles de

comunicación como de capacidad electrónica. Para nuestro proyecto es muy

importante la capacidad tecnológica del país en primera instancia ya que dependerá

de mucho acceso a internet y el uso de las TICS para la difusión y comercialización

electrónica de nuestros servicios.

Vamos a investigar y definir la situación actual del mercado al que pertenecemos,

se analizara el macro y micro entorno con el objetivo de encontrar sectores

desatendidos o descuidados, delimitar ciertos parámetros esenciales como clientes

productos y alcance empresarial, además de establecer cuáles son los factores y

herramientas relevantes para un óptimo funcionamiento y aprovechamiento

empresarial.

Conocer y entender el funcionamiento, dinamismo y factores de supervivencia en

un entorno, es de vital importancia ya que esto determinará el mejor camino a

seguir, las herramientas adecuadas que se deben utilizar y el mejor modo de

hacerlo, todo esto junto con adecuada tecnología y aprovechamiento de recursos.

Se analiza el poder que ejercen los proveedores sobre la empresa, al tratarse de

una empresa online los principales proveedores serán los que proporcionen los

productos.

**Plan operativo**

La empresa debe apuntar su estrategia a fortalecer y atender los factores de costo

de publicación, seguimiento y aseguramiento de la información de mayor medida y

sin descuidar la categorización de clientes y la disponibilidad de herramientas.

Lograr atender sectores críticos y sin descuidar los factores considerados como

básicos asegura la sobrevivencia de la empresa y la tenencia de clientes hasta el

momentos insatisfechos.

**Plan direccional**

En muchas ocasiones los sistemas de comercio a través del internet no satisfacen

las perspectivas de los clientes. De ahí la necesidad pretender mejorar y establecer

ciertas guías a través de una serie de principios y prácticas de gestión para optimizar

el servicio y generar la satisfacción en el cliente, procurando aumentar la confianza

de los consumidores en negocios electrónicos que con nosotros se realicen.

**Plan específico:**

Juntamente con los objetivos empresariales en cuanto a logros y metas por

alcanzar, deben existir los objetivos estratégicos que sustentan la existencia y

supervivencia de esta. En el proyecto se han trazado objetivos de crecimiento,

a niveles de venta u alcances de mercado, lo cual debe ir a la par con el desempeño

interno y lo que se hará para obtener esos objetivos.