

Título del Proyecto:

TODO MUEBLES S.A.

Curso:

Arquitectura de entornos Web

Profesora:

ALDORADIN QUINTANILLA, TANIA

Ciclo, Aula y Semestre:

1er Ciclo - T1WN - 1er Modulo

Coordinadora del grupo:

Karen María Cruz Carpio

Integrantes:

Karen María Cruz Carpio

Diego Peregrino Cuba

Matilde Reategui Pacaya

# ESTRUCTURA DEL PROYECTO

En este acápite se detalla lo que los alumnos deben presentar como sustento del desarrollo del proyecto:

# Resumen

En el presente proyecto vamos a presentar un negocio que está en el rubro de venta de productos de consumo, es la venta de Muebles para el Hogar y la Oficina.

Los elementos que se desarrollan son la publicidad del producto, la fácil accesibilidad a cada ventana con los vínculos el diseño de las fotos de fondo y el logotipo que hacen que el producto sea más atractivo.

# Introducción

Todo Muebles S.A. es una empresa comercializadora de Muebles para el Hogar y la oficina

Se encarga de la compra y venta de muebles elaborados por otra empresa tercera los objetivos que se pretenden con la página web son alcanzar mayor popularidad en redes y crecer como negocio, mayor incremento en sus ventas

**Justificación del Proyecto**

El presente proyecto está en el rubro de la comercialización de los muebles para sala, comedor, terraza y oficina se aplica mayormente a la compra y venta de mercadería de muebles ya fabricados, la fabricación la realiza otra empresa tercera, el aporte que genera es dar trabajo a otras empresas terceras que fabrican dichos muebles porque en esas empresas fabricadoras hay mano de obra donde trabajan horas hombre.

Los beneficiarios directos:

Grupos que abarca la totalidad de empleados o colaboradores de la empresa, además de proveedores

Un primer grupo de especialista en ebanistería, fabricación de producto con material primas.

Un segundo grupo de proveedores de materias primas y utensilios/herramientas básicas para fabricación de productos.

Un tercer grupo de parte técnica que se encargara de la sustentación, mantenimiento y creación de la web.

Un cuarto grupo que se encargara de atención a la cliente, encargada de coordinar ventas por despacho, entrega, recojo a través de correo, u otros medios, utilizando el apartador de contactos por la web.

Los beneficiarios indirectos

Serían los grupos de familias, personas, empresas; que sean poseedores de una casa, una oficina, un consultorio u otro tipo de inmueble en relación con interés en la compra de muebles para sus respectivos ambientes.

Personas con interés en proyectos innovadores en el acabado de muebles que deseen contactar con la empresa.

⦁ Objetivos

OBJ 1.- Hacer más conocida la marca de Muebles en un 50% ampliando la cantidad de clientes y los montos en un 20% en un plazo de 12 meses

OBJ 2.- Mejorar y difundir un método de contacto con los clientes proporcionando datos a un area o grupo de ventas desde la web para mejorar los ingresos en un 20% en un plazo de 12 meses

OBJ 3.- Expandir por los medios las diferentes categorías de productos dados por la marca de muebles a grupos de interés, mejorando ventas en un 20% en un plazo de 12 meses

⦁ Definición y alcance

Todo Muebles S.A. es una empresa pequeña que busca abrirse en el mercado de los muebles para el Hogar y la Oficina,

para hacerse más conocida debe hacer más publicidad por esto debe contar con una página Web, para lo cual hemos desarrollado una en donde no solamente se vean las fotos de los Muebles si no que se cuente con los medios para atraer al posible consumidor y atraparlos con la forma de presentación de las categorías presentadas, además de disponer de una forma de contacto.

El proyecto cuenta con lo siguiente:

La página tiene botones (inicio, Nosotros, Galería, Blog y Contacto) donde nos conducen a otras páginas y en esas páginas hay un botón para regresar a inicio.

En la parte del encabezado contamos con un logo que representa la marca.

En la pestaña del navegador cuenta con un icono representativo a la marca.

1. **Página de inicio**; que es de apertura y bienvenida a todos los usuarios que cuenta con:

-Logotipo, de la marca de la empresa.

-Links de inicio, Nosotros, Galería, Blog y Contacto.

-foto de Bienvenida donde podemos apreciar un ejemplo de muebles de Terraza.

-Texto: Nuestros Productos, donde hace una breve descripción a lo que se dedica la empresa.

- Fotos de Categorías de Productos, donde hay 3 fotos de algunas categorías que maneja la empresa

Footer: que contiene unos enlaces para conducirnos a lo que queremos buscar en la página.

1. **Nosotros:** En donde se puede ver un texto de la historia y fundación de la empresa y la foto del fundador, así como también la sección de Clientes y la misión visión de la empresa.
2. **Galería:** en donde podemos ver las variedades de los productos disponibles para venta, está dividido en 5 páginas que son: sala, comedor, dormitorio, terraza y oficina.
3. **Blog:** donde se enterarán de algunas noticias y verán videos sobre la temática del producto.
4. **Contacto:** en donde podrán contactarnos por medio de un formulario que tienen que llenar, cuenta con lo siguiente:

Logo de la empresa, subtitulo de “Contacto”, botón de inicio y footer.

Para el Formulario tenemos lo siguiente:

* Tus Datos: donde se va a llenar los campos de: Nombre, Asunto, E-mail, Teléfono, Mensaje (para dejar un mensaje) y la fecha.
* País: Abarca países vecinos y donde esta predeterminado Perú.
* Información Extra; donde hay un Botón Radio (Cliente y Proveedor) y una sección de categoría de interés.
* Botón Enviar Formulario; para enviar nuestro formulario con los campos llenados.

# Productos y entregables

**1.- ESTUDIO DE MERCADO**: Nuestra Empresa se encuentra en un sector con mucha competencia por lo que se tendría que diferenciarse del resto, llevaremos a cabo una extensa campaña publicitaria informando de la creación y apertura de nuestra empresa de muebles al público en diferente medio de comunicación, sea radio y nuestra magina web.

**2.-VIABILIDAD:**

**Ideas del negocio**: todo muebles

**Análisis del entorno**: se cubre un análisis de antecedentes completo del mercado de muebles, que incluye una evaluación de las cuentas nacionales, la economía y las tendencias emergentes por segmentos cambios significativos en la dinámica y distribución del mercado

**Servicio**: son utilizados para ambientar espacios tales como una casa, oficina, negocio y un consultorio y mucho más.

**Objetivos**: fabricar productos con niveles de calidad requerido por el cliente.

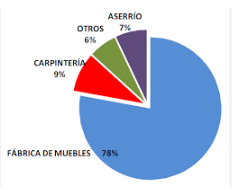
Análisis de brecha: integrar un equipo capaz de afrontar las adversidades y atención a nuestros clientes:

**Requisitos**: licencia de negocio

**Control de calidad**: tratar de mantener los costos de inspección lo más pequeño posible

3.-**ALCANCE DEL PROYECTO** ALCANCE DEL PROYECTO

Consolidarnos como los primeros en el mercado de muebles para el Hogar y la oficina; alcanzar el mayor volumen en ventas y fortalecer la formación y capacitación del recurso humano especializado en el sector productivo del muebles y afines.



Los muebles que van a ser para el hogar constan de los siguientes espacios en donde tenemos proyectado la venta: sala, comedor, dormitorio y terraza.

En la sala tenemos variedades como son:

* Muebles el juego completo,
* Sillones reclinables,
* Mesas de centro y
* Centros de entretenimiento en donde se colocan las TVs según el tamaño que requiera.

En el Comedor:

* Mesa y Sillas (varían dependiendo de la cantidad de sillas).

En el Dormitorio o Habitación:

* Camas (Dependiendo del tamaño 1.5, 2 plazas)
* Camarotes
* Veladores
* Roperos
* Cabeceras

Terraza:

* Mesas y Sillas de plástico
* Mesas y sillas de Madera
* Mesas y Sillas de Aluminio y vidrio
* Muebles para terraza
* Sillas colgantes
* Set de 2 Sillas y mesa de centro

En lo que es el ambiente de Oficina:

* Escritorios para computadoras
* Escritorios para laptops y notebooks
* Sillas para escritorio ergonómicas
* Sillas para gamers

El alcance mayor de ventas es en los meses festivos y en época escolar que es donde más se incrementan las ventas.

# Conclusiones

La venta de muebles es un negocio rentable que se incrementó durante la pandemia es necesario hacer un estudio de mercado y hacer un análisis de que productos son los que tienen mayor demanda y en que época mayormente se incrementan las ventas.

Para los posibles compradores la forma más frecuente de consultar y búsqueda de mueble es por medio de internet, ya sea por página web de las tiendas, o redes sociales.

# Recomendaciones

Para hacer una página web sobre la comercialización de muebles es necesario que el diseño contenga publicidad, fácil alcance y manejo de la página, que sea entretenida con temas referentes y de interés y que la pagina en donde se contactan sea vista por la empresa para hacer el seguimiento tanto del cliente como del proveedor

# Glosario

# Bibliografía

Google: [www.google.com](http://www.google.com) – imágenes fotos de Muebles

Platzi: [www.platzi.com](http://www.platzi.com) – como diseñar una página Web

Udemy: [www.udemy.com](http://www.udemy.com) – Tutorial de diseño con HTML y CSS

TailorBrands: [www.tailorbrands.com](http://www.tailorbrands.com) – Crea un Logo gratis para tu empresa

Ripley: [www.ripley.com](http://www.ripley.com) – muebles para el Hogar

Revista “el Mueble”: [www.elmueble.com](http://www.elmueble.com) –Tips para decorar tu casa

Facebook: [www.facebook.com](http://www.facebook.com) – Modelo de Políticas de privacidad

Diario Gestión: [www.diariogestion.com.pe](http://www.diariogestion.com.pe) – Informe sobre el consumo de muebles

# Anexos

ARTICULO INFORMATIVO:

SOBRE EL CONSUMO DE MUEBLES EN LOS DISTRITOS DE LA MOLINA Y SURCO

Fuente: Diario Gestión

# La Molina y Surco son los distritos con mayor búsqueda online de muebles para sala

## Pandemia eleva en 53% número de limeños que buscan en el web mobiliario para el hogar de manera mensual, según estudio realizado para Ferrini.



Demanda. lo más buscado para el hogar en la web, son los sofás y sillones, según Ferrini.

[**Mirtha Trigoso**](https://gestion.pe/autor/mirtha-trigoso/)

[mtrigoso@diariogestion.com.pe](mailto:mtrigoso@diariogestion.com.pe)

Lima, 22/09/2021 01:26 p. m.

**La mayor permanencia en casa por la pandemia viene impulsando la demanda de mobiliario para el hogar. Es por ello que este año ya son más de 20,000 limeños los que hacen mensualmente búsquedas online de muebles y accesorios para sala, un 53% más con respecto al 2019 (prepandemia), según estudio Insight Hunting SEO realizado por Impulso Pr y Marketing de Influencias para Ferrini.**

**Cabe destacar que con respecto al 2016, se ha duplicado la cantidad de limeños que realizan este tipo de búsquedas en la web.**

" Es que cada vez las personas están invirtiendo más en mejorar su espacio, adquiriendo productos como muebles, cojines, alfombras, lámparas, adornos y cuadros”, según destaca Ferrini.

Según las intenciones de búsqueda y las webs visitadas, los tipos de muebles para sala más buscados son: sofás (73.3 %), sillones (62 %), sofás seccionales (59.3 %), accesorios (55 %), mesas de centro (49 %), sillas y poltronas (38.1 %), centros de entretenimiento (33.7 %), entre otros.

# FORMATO DEL INFORME DEL PROYECTO (DIGITAL)