**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA**

**ÁREA PROFESIONAL**

**TEORÍA DE SISTEMAS 1**

*Manual de Usuario*

*Módulo de Sistema de intercambio*

Carné: Nombre:

201430801 Luis Basilio Baquiax Sic

# Marco Teórico

## Sistema de Intercambios (compra-venta):

### Marketplace

El Marketplace se refiere a un concepto amplio de ventas online. En esta plataforma, diferentes tiendas o usuarios pueden anunciar sus productos, ofreciéndole de esa forma, un abanico de opciones al cliente.

Este concepto no es nuevo, en el 2012 surgió y al día de hoy, muchas empresas empresas digitales usan están idea.

En un Marketplace da lugar el ingreso al sitio web de una tienda X y elegir un producto que está vendiendo.

### Vender en Marketplace

Generalmente se accede a la plataforma de su elección ya sea Facebook Marketplace, Mercado libre, entre otros. Buscar el botón o el apartado para vender y da clic en el botón de vender o crear publicación. Acá se puede generar el anuncio del producto que se desea vender.

### Información que incluye el artículo o producto

Este apartado es importante para generar ventas a través de Marketplace y redes sociales. Acá es donde se debe agregar toda la información crucial acerca del bien o servicio para mostrar sus características y beneficios al público. También se debe especificar el estado del producto ya que es probable que estos sitios permiten vender artículos usados.

### Funcionamiento de un Marketplace

En primer lugar, se debe registrar la tienda y los productos que ofrece. A partir de ahí los productos serán publicados ante los usuarios. La empresa dueña del Marketplace es la encargada de cobrar la comisión por venta de productos, ellos definen cierto porcentaje sobre sobre cada venta.

### Ventajas de vender en un Marketplace digital

1. Menor inversión

Ya no se debe pagar a alguien para tener un sitio web, sino que la plataforma ya está disponible para el usuario y sus productos.

1. Gestión de pagos de manera segura

Las plataformas son las encargadas de verificar los pagos y que estos se realicen antes de enviar la mercancía.

1. Ahorro en el posicionamiento

El mismo sitio web se ocupa de mostrar el contenido para obtener ingresos.

1. Mayor alcance

Al ser un sitio web puede ser visitado por varias personas y estas pueden recomendar a otras personas.

### Desventajas de vender en un Marketplace digital

1. Una de las desventajas es que no se generan clientes, sino solo compradores
2. La tienda no le pertenece a uno en un 100%, esto equivale rentar un espacio para el negocio o marca. Por tanto, la plataforma no es del usuario y las herramientas o ajustes no dependen del usuario.
3. Las ganancias no son inmediatas. Algunas plataformas tardan unos días para hacer el depósito a la cuenta del usuario y aún así existen algunos reglamentos para tener un saldo positivo.

# Intercambios SA

Requisitos del sistema

# ¿Cómo usar esta aplicación?