

Aplicación WEB del rubro ventas para la veterinaria “Cliford”

30 JULIO

Balbin Medina Kenyi
Espinoza Gallardo Vidal Hugo
Nuñez Lopez Elliot Alfredo
Pari Laime Midalith Samanta
Santos Hovispo Xiomara Cristina



Universidad
Continental



Aplicación WEB del rubro ventas para la veterinaria “Cliford”

Ingeniería Web

En pleno XXI aún existen empresas que no cuentan con una página web, este es el caso de la veterinaria “Cliford”.

Se implementará una página web como estrategia online, pues se dará a conocer la marca y los productos que ofrece. Esto generará nuevas oportunidades de negocio, nuevos clientes y servirá como herramienta de crecimiento pues se podrán realizar ventas online.

Proceso que se automatizará: **Ventas**

¡Agilizar tareas = + Productividad!

Hoy en día el mercado es muy competitivo, son cada vez muchas más organizaciones las que optan por automatizar procesos, con el fin de ser mucho más rentables y eficaces. La automatización de las gestiones administrativas se trata de la automatización de sistemas con el fin de hacer las cosas mucho más fáciles, efectivas y eficientes, además del funcionamiento de la organización.

La automatización del proceso de ventas permite optimizar el trabajo de la fuerza comercial, agilizando tareas rutinarias que hacen perder mucho tiempo sin generar un valor añadido.

Problemas que se resolverán:

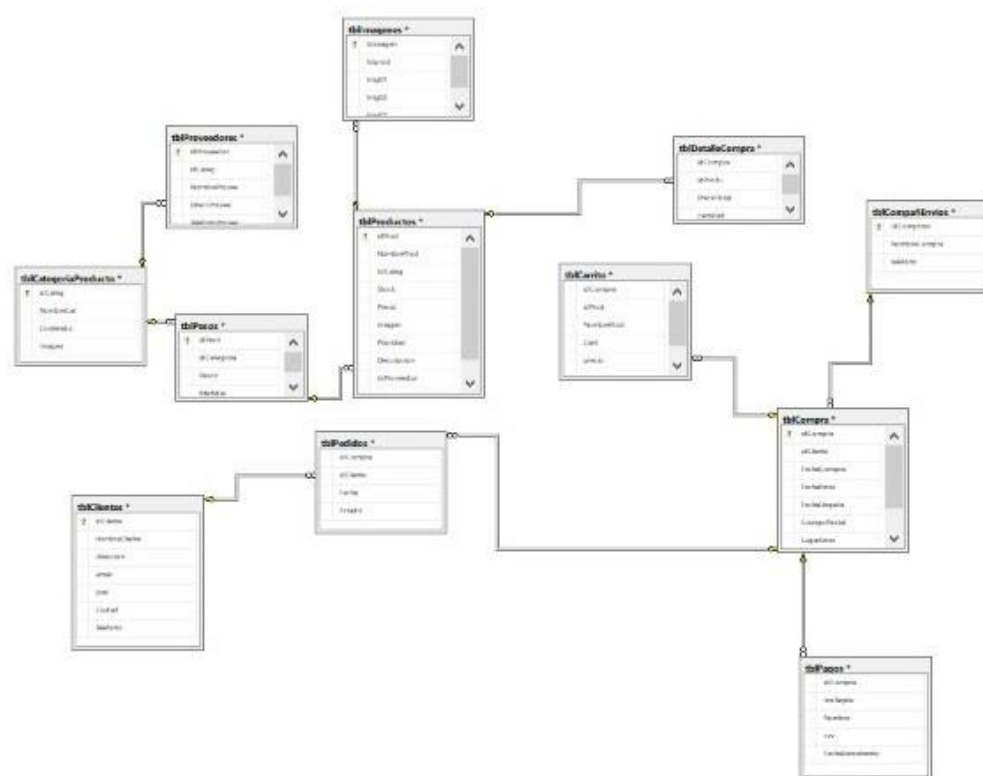
Al automatizar el proceso de ventas de la veterinaria “Cliford” se tendrá la tienda disponible en cualquier momento y lugar, así se evitará que los clientes que no se acerquen al local en su hora de atención se vayan sin sus productos, así se perderán menos clientes.

Se ampliará la visibilidad del negocio, es decir, que se hará más conocida en el mejor pues un alto porcentaje de la población está optando por hacer compras online. También nos ayudará facilitando la fidelización de los clientes y el marketin, pues conoceremos que productos y servicios son los más vendidos y que han interesado a los clientes, con esta información podemos poner en marcha diversas campañas de marketing.

Product Backlog:

Requerimientos	Prioridad	Estimación de tiempo
Importancia alta		
-Como cliente requiero visualizar los productos de la veterinaria	1	3 días
-Como cliente requiero saber el precio de los productos	2	1 día
-Como cliente requiero poder visualizar el precio de cada articulo que pongo al carrito	3	3 días
-Como cliente requiero poder tener un carrito de compras	4	2 días
Importancia media		
-Como cliente requiero poder visualizar la cantidad de productos que seleccione	5	1 día
- Como cliente requiero seleccionar el tipo de envio de mi compra.	6	1 día
-Como cliente requiero cambiar los productos que seleccione, solo si aun no confirme la compra	7	1 día
Importancia baja		
-Como cliente requiero visualizar como se ve el producto	8	2 días
-Como cliente requiero poder tener una interfaz principal donde vea sus mejores productos	9	3 días
-Como cliente requiero que se muestre los productos por secciones	10	2 días

Diseño de la base de datos:



Link de la página: <http://vigoesga-001-site1.ctempurl.com/catalogo>

Repositorio GitHub: <https://github.com/midsapa/veterinaria>

Integrantes del equipo:

	Nombre de usuario:	Correo:
Balbin Medina Kenyi	KenyiBalMed	74119288@continental.edu.pe
Espinoza Gallardo Vidal Hugo	VigoEsga	71932372@continental.edu.pe
Núñez Lopez Elliot Alfredo	Anunez	72976441@continental.edu.pe
Pari Laime Midalith Samanta	MidSaPa	76351932@continental.edu.pe
Santos Hovispo Xiomara Cristina	XioSantos	72564079@continental.edu.pe

Anexos

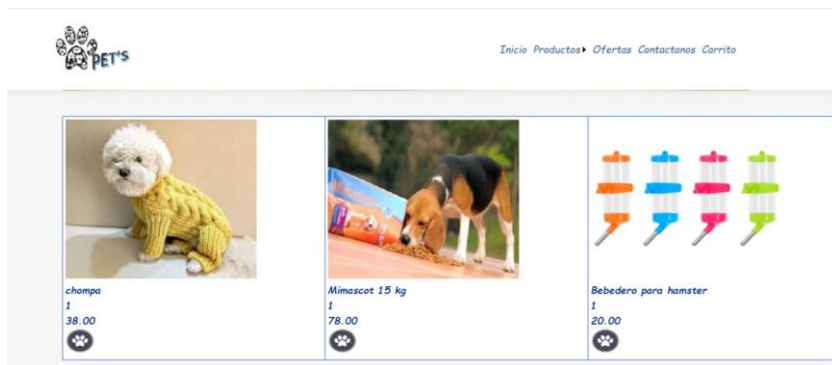


Imagen 1. Página principal

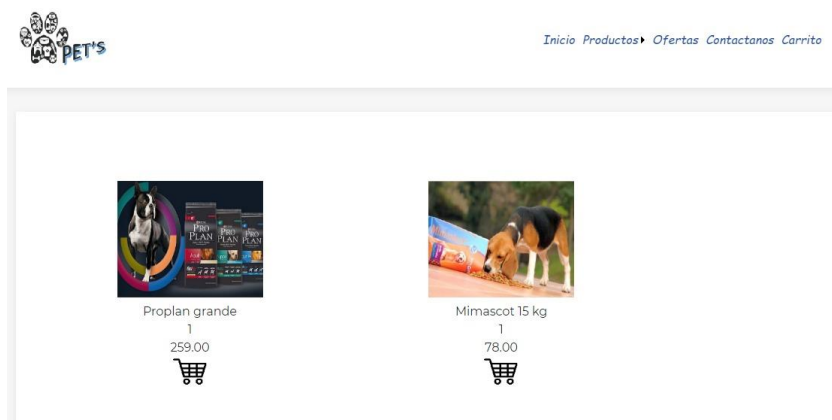


Imagen 2. Productos por sección

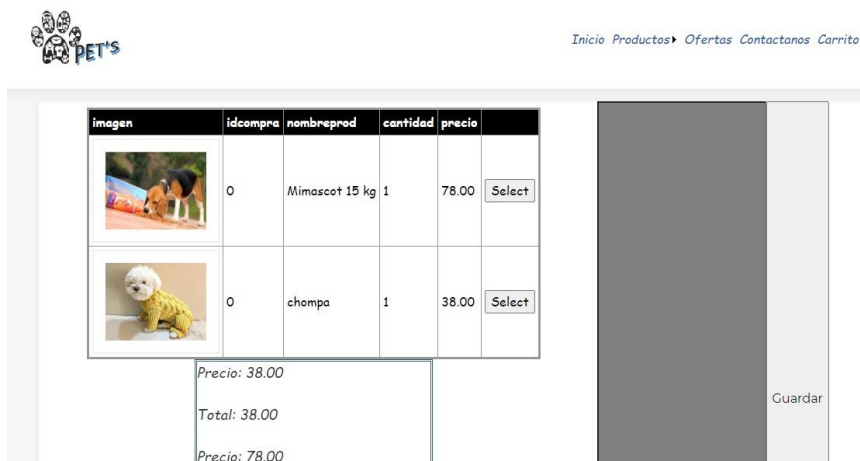


Imagen 3. Carrito de compras