

|  |
| --- |
| 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 |



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 aumatizar el proceso de ventas de la veterinaria “Cliford” se tendrá la tiena 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 markenting.  Product Backlog:    Diseño de la base de datos:  https://lh3.googleusercontent.com/qmndBZevstAY5CH_PghO5ih1tbzC7TDshSECyDexnDQmRHQDafr2skVlWOOyWDQsnDbzT2dFKHIBQ_lVGzkflZzgWllhP4LKrN09Jg53xeg_7tuHy8v3E_NYx31DrJRwcoFtVzVN  Link de la página: http://vigoesga-001-site1.ctempurl.com/catalogo  Repositoria 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 | | Nuñez 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 pricipal    Imagen 2. Productos por sección    Imagen 3. Carrito de compras |