**Análisis de caso**

*Contexto*

Emprendedora que creó a Reciclothes para promover la moda sostenible a través de la reutilización de prendas. La cual ofrece una amplia variedad de ropa de segunda mano, cuidadosamente seleccionada y renovada si es necesario para ponerla a la venta en óptimas condiciones. nuestra clienta Jimena Arriagada nos contactó para poder solucionar su problema de inventario que tiene su emprendimiento.

*Problema*

El problema a solucionar es que Reciclothes suele recibir una cantidad excesiva de donaciones de ropa que recibe mensualmente, por ende no puede encontrar un orden en su almacén y al momento de vender las prendas no puede llevar un óptimo inventario.

*Objetivo General*

Incrementar la visibilidad de Reciclothes.

Mejorar la gestión del inventario.

Crear una marca distinguible.

Ofrecer una experiencia única en nuestra página web.

*Objetivo Específicos*

Desarrollar una página web optimizada y responsiva a todo dispositivo

Implementar un sistema de gestión de inventario

Automatizar el modelo de negocio.

*Propósito*

Nuestro propósito de nuestro proyecto Reciclothes es crear una página web optimizada a todo dispositivo para aliviar toda la carga y estrés que enfrenta nuestra cliente al momento de hacer inventario y llevar una cuenta clara a todo momento. Reconocemos que llevar un control claro y preciso del inventario es fundamental para el éxito de un negocio, especialmente en el sector de la moda segunda mano, donde la rotación de productos y la variedad son constantes, ya que nuestra cliente recibe una constante donación de prendas.

*Justificación del proyecto*

La justificación de nuestro proyecto porque buscamos disminuir y ayudar a solucionar los problemas que tienen nuestros clientes, en este caso ayudaremos a Jimena Arriagada al optimizar su emprendimiento Reciclothes y que mujer ayudar a una emprendedora a mejorar su idea de negocio implementando nuestros conocimientos informáticos, además, de contribuir a un planeta más verde al vender y renovar ropa de segunda mano, vendiendo más masivamente y no tan solo en un sector acotado como en una feria de ropa.