

Integrante:

Felix Flores Paul Jaime

Propuesta de proyecto: Innovación de venta/compra productos del alumnado de la F.I

El proyecto consistirá en una aplicación móvil ,una base de datos y una página web. La aplicación será para el usuario quien será el que haga pedidos ,compras y ventas. También se personalizará la aplicación con pedidos para que la compra sea más automática, basándose en los productos que el usuario compra usualmente. Por otro lado, una página web para promocionar aplicación móvil, así como dar a conocer los productos ofrecidos por los alumnos, mientras que la base de datos controlará el inventario y obtendrá datos de los alumnos ,para poder ayudar a vender sus productos integrándose con la aplicación móvil.

El proyecto está enfocado para una la facultad de ingeniería de la UNAM ubicada en la ciudad de México, esto se hace con el fin de mejorar y estar a la vanguardia de otras universidades.

Puntos para tomar en cuenta:

Ventas.

- Ventas entre integrantes de la comunidad de la facultad de ingeniería.
- Servicio de PickUp.

Logística.

- Base de datos con inventario de productos a tiempo real.
- Los pedidos funcionan por medio de códigos QR.

Justificación del proyecto.

El aporte principal de esta aplicación ,la página web y la base datos será para apoyar a los alumnos, en poder el vender de una manera más fácil su material ciertas materias que hayan cursado previamente entre otros productos, de esta manera se garantiza que todo se encuentre fácilmente en un lugar sin necesidad de ir a grupos de Facebook u otros sitios.

Este proyecto podría ayudar a comprender y ayudar a los compañeros a vender sus componentes de manera segura dentro de las instalaciones, así como el hecho de que componentes muy caros tengan la garantía de que funcionen.

Objetivo SMART.

Diseñar una página web para la "F.I" que le permita promocionar la aplicación para los estudiantes, así como dar a conocer los productos que están vendiendo los alumnos. Por otro lado, se entregará una aplicación móvil que permita a sus usuarios realizar pedidos de una manera más práctica y rápida, que contará con servicio a domicilio.

Tanto la página como la aplicación serán capaces de aumentar los usuarios, ventas y dar a conocer nuevos productos. Se espera incrementar las ventas netas mensuales de la aplicación de la F.I en un 30%, en un plazo de 6 meses después de haber lanzado el sistema de ventas.

1. Específico.

2. Realizable.

3. Medible.

4. Realista.

5. Limitado en el tiempo