



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación



Tema:

**Diseño e Implementación de un Sitio Web
para Integración de Negocios en la Red.**

Integrantes:

Ismael Armas Jaramillo¹

Luis Camacho Rivadeneira²

Mónica Molina Sánchez³

Ing. Lenín Freire⁴

¹Licenciado en Sistemas de información 2003.

²Licenciado en Sistemas de información 2003.

³Licenciado en Sistemas de información 2003.

⁴Director de Tópico.

RESUMEN

SOLUCIONES ON LINE S.A. es una empresa dedicada a brindar servicios de e-commerce que busca satisfacer y superar las necesidades y expectativas de nuestros clientes ambicionando así posicionarnos a la vanguardia en nuestra rama.

Nosotros como empresa queremos presentar un sitio Web donde se integren diferentes negocios como es la comercialización de flores, libros, peluches, detalles, eventos, en donde nuestros potenciales clientes puedan tener acceso sin necesidad de navegar por muchas páginas en Internet.

Constituida actualmente en el mercado y legalmente conformada por tres accionistas principales: Mónica Molina, Luis Camacho e Ismael Armas quienes tienen el desafío de hacer realidad este nuevo proyecto como respuesta a la necesidad que tiene el mercado de encontrar todos estos artículos y servicios en un solo lugar.

INTRODUCCIÓN

El grupo objetivo al cual nos estamos orientando son personas particulares que gusten de los productos que comercializamos en el sitio, además de empresas medianas y grandes en cuanto a eventos se refiere.

Nuestro objetivo primordial es ofrecer un servicio integral de e-commerce para que nuestros proveedores estén satisfechos de haber publicado sus productos por intermedio de nuestro sitio Web y así puedan aumentar sus ingresos.

Por lo tanto, hemos podido desarrollar el siguiente tema, para facilitar al usuario al momento de comprar flores, licores, joyas o realizar eventos.

CONTENIDO

1. Descripción del negocio

Actualmente existen millones de internautas en el Mundo, muchos de ellos buscan diferentes artículos para adquirir en Internet, ellos tienen que estar navegando largas horas para poder encontrar lo que ellos quieren.

Al ver este problema, nuestra empresa ha decidido crear un sitio Web donde se integren una serie de negocios similares en donde tendremos dos tipos de clientes: directos, los cuales publicarán por medio de nuestro sitio web toda su gama de productos con el fin de incrementar su ventas, e indirectos, los cuales tendrán a su alcance una variedad de productos como flores, licores, eventos, joyas. Todo en un mismo lugar para que ellos puedan realizar sus compras.

1.1 Misión

En SOLUCIONES ON LINE S.A. nuestra misión es brindar soluciones integrales en cuanto a sistemas informáticos se refiere, a través de un servicio personalizado, moderno, profesional, especializado y de alta calidad con el fin de satisfacer todas sus necesidades, tomando en cuenta sus expectativas, presupuesto para lograr una satisfacción total del cliente.

1.2 Visión

Ser una empresa sólida y confiable avalada y respaldada por socios y clientes, a partir de su reconocimiento profesional en el mercado local.

3. El Mercado

Dada la naturaleza de nuestro negocio, nosotros tendremos un mercado interno que serían los usuarios finales de los productos y un mercado externo que son nuestros proveedores.

Como mercado interno vamos a tener a todas las personas que gustan de comprar libros, revistas, flores, peluches. Además tendremos como posibles clientes a empresas en todo lo que a organización de eventos se refiere.

Como mercado externo tenemos a todas las empresas que se dedican a comercializar libros, revistas, flores y organización de eventos que estén interesados en ampliar sus horizontes utilizando al Internet como herramienta de ventas.

Primero nos enfocaremos en la ciudad de Guayaquil para después ampliarnos a otras ciudades del Ecuador.

Uno de los mercados al cual está orientado nuestro proyecto son empresas medianas y grandes, por esta razón, hemos tomado como fundamental la información de esta fuente. En general, este sector posee una capacidad económica estable por lo que podrá contar con nuestros servicios, ya sea como usuarios finales o clientes externos.

4. Barreras de Entrada

Como barreras de entrada que se pueden presentar tenemos:

- Cierta escepticismo por parte de los clientes ya que están acostumbrados a la compra de estos productos de la forma tradicional.
- Desconfianza de nuestros proveedores en cuanto a problemas de comunicaciones y costos se refiere.
- Resistencia de proveedores y consumidores finales en cuanto a problemas de seguridad en las transacciones.
- Poca facilidad para el acceso a Internet.

5. Canales de Distribución

Ya que nuestro producto consiste en el software y en la asesoría, la distribución se la haría de manera directa es decir empresa-cliente, ya que si pondríamos intermediarios

podemos perder el control del canal y no sabríamos que clase de producto están recibiendo nuestros clientes.

8. El Producto

Dada las necesidades de las empresas de aumentar sus ventas y de los usuarios de realizar sus compras utilizando la herramienta del Internet, nuestra empresa les ofrece un Web Site donde se integrarán una serie de negocios como son la comercialización de libros, revistas, flores, eventos.

La página Web será un sitio interactivo donde los clientes podrán realizar sus compras en un mismo lugar, sin la necesidad de estar navegando tanto tiempo en el Internet.

Los espacios que nosotros comercializaremos serán diseñados con colores que resalten y promocionen de la mejor manera al negocio que lo está ocupando. Todas estas especificaciones de colores y diseño serán convenidas con nuestros proveedores, de acuerdo a eso será el precio a pagar.

Nuestros proveedores nos cancelarán cuotas mensuales muy convenientes por estar publicados en nuestro sitio Web y así ellos podrán incrementar sus ingresos y obtener mayores utilidades

Este software será desarrollado con tecnología de punta utilizando como herramienta de programación Visual Studio.Net

CONCLUSIONES

En el desarrollo del sitio Web, nuestro propósito es cumplir con todas las expectativas planteadas a lo largo de este documento, por lo que en el siguiente material encontrara todas las pautas necesarias para la comprensión del mismo.

Nuestro objetivo se fundamenta en la oferta de un servicio integral estructurado de e-commerce a medida de las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Brindamos asesoramiento en todo lo que tiene que ver a la conformación del sitio Web en cuanto a colores, diseño, opciones, todo esto con el fin de incrementar sus ingresos y abrirse paso en el amplio mercado del comercio electrónico.

REFERENCIAS

- a) **Inec** Instituto Nacional De Estadísticas Y Sensos
- b) Florerías
 - a. Gardenia
 - b. La merced
- c) Documentación sobre el Análisis
 - 4. <http://www.monografias.com>, pp 17-25
 - 5. <http://www.microsoft.com>, pp 40-50
 - 6. <http://www.arsys.com.es>, pp 25-28

7. <http://www.inei.gob.pe/cpi-mapa/bancopub/libfree/lib616/cap0307.htm>, pp

8. [http:// www.ii.uam.es/~amartine/si2/ejercic/si2temas.htm](http://www.ii.uam.es/~amartine/si2/ejercic/si2temas.htm), pp 30-36

Ing. Lenín Freire

Director de Tesis