

VIII Feria Virtual de Prototipos

Nombre del prototipo:

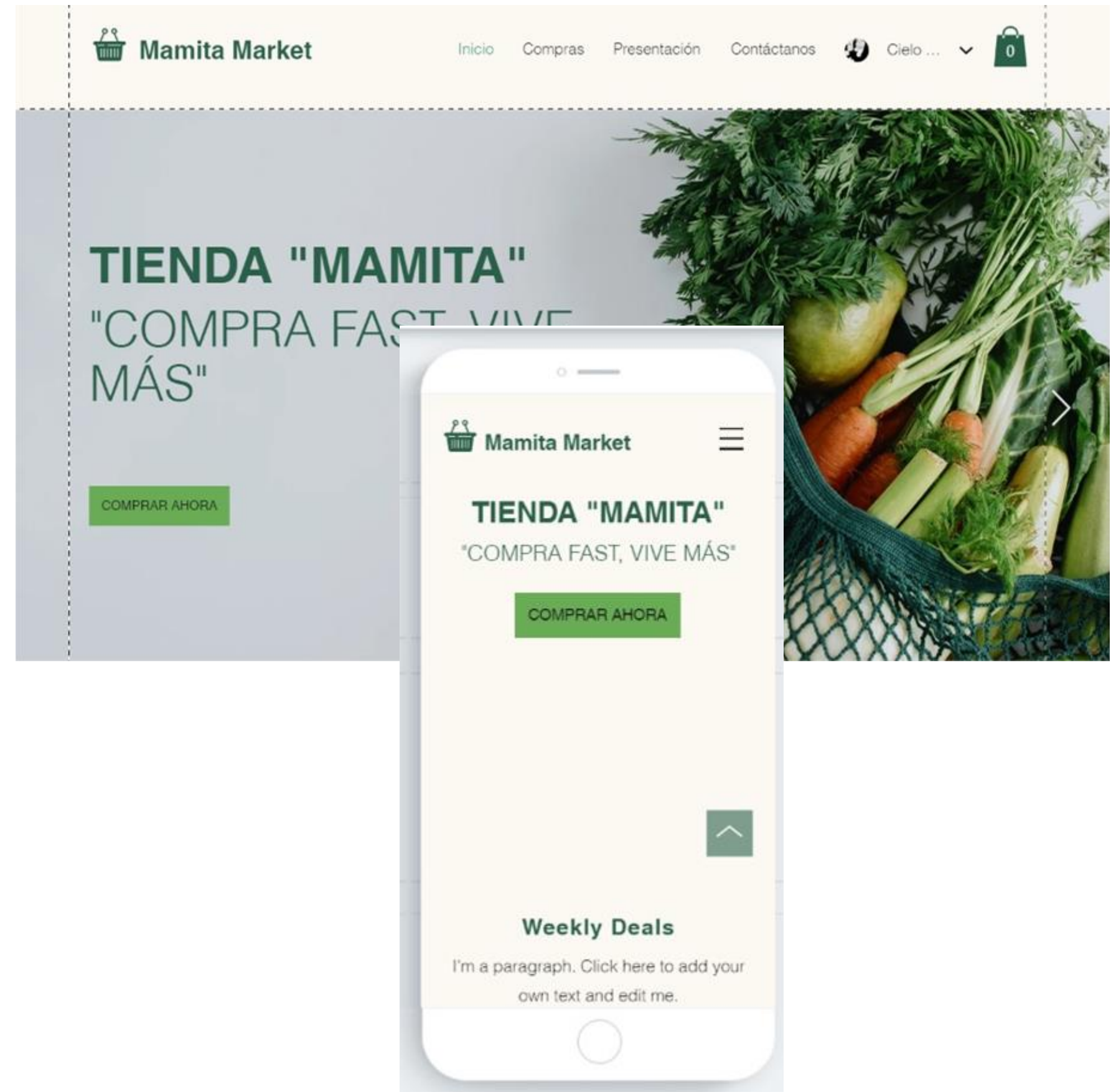
**Catálogo Virtual
"Mamita Store"**

DOCENTE: Espinoza Yangali, Jovany Pompilio

CAMPUS: Huancayo

NRC: 11476

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



Definición del problema

La CNN determinó que las razones por las que en Perú hay tantos contagios de covid-19 son variadas pero las principales son la aglomeración de personas al adquirir productos de primera necesidad. Asimismo el diario el Peruano se dio la noticia que el gobierno tomó medidas en las cuales promueve el uso de mercados itinerantes en el que Minagri determinó que lanzará aplicativo con ubicación de estos.

Según el diario Gestión dentro de los negocios rentables en la época del Covid-19 se encuentran el desarrollo de sistemas informáticos y de software debido a la coyuntura.

Para afrontar estos problemas causados por el nuevo contexto en el que vivimos se decidió buscar una solución a ¿Como evitar el contagio de COVID-19 por aglomeración de personas en puntos de venta de primera necesidad?



Catálogo Virtual “Mamita Store”

PROBLEMA

- Contagio de COVID-19 por aglomeración de personas en puntos de venta de productos de primera necesidad.
- Pérdida de tiempo en buscar los productos requeridos.

SOLUCIÓN

Un catálogo virtual, que muestra los productos y las bodegas que lo contienen más cercanas, frente a la solicitud de información.

MÉTRICAS CLAVE

Tasa de rotación de clientes: usuarios que usan y dejaron de usar el catálogo virtual.

PROPUESTA DE VALOR

Catálogo virtual que toma en cuenta las necesidades de ofertantes y demandantes en un contexto de pandemia por COVID-19.

VENTAJA COMPETITIVA

Acudir a la bodega más cercana y encontrar los productos requeridos evitando contacto innecesario.

CANALES

- Página Web
- Redes sociales (Facebook, Instagram)

SEGMENTO

GEOGRÁFICO
Clientes y dueños de bodegas de la provincia de Huancayo.
DEMOGRÁFICO
Clientes y dueños de bodegas de sexo masculino y femenino con edades entre 18 y 50 años.
PSICOGRÁFICA
Clientes y dueños de bodegas de nivel socioeconómico B, C y D.
CONDUCTUAL
Clientes y dueños de bodegas.

ESTRUCTURA DE COSTOS

- Alquiler del servidor.
- Mantenimiento del sistema/aplicación.
- Diseño del sistema.

ESTRUCTURA DE INGRESOS

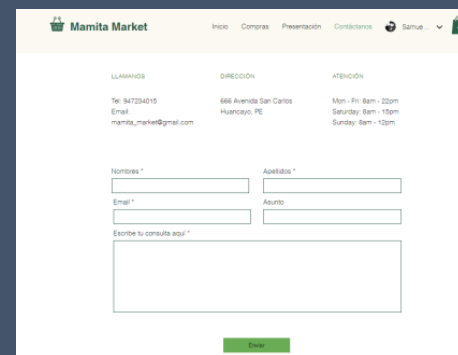
- Financiación inicial.
- Cobro por publicidad anunciada en la web.
- Afiliaciones con empresas promocionadas.

Catálogo Virtual Mamita Store

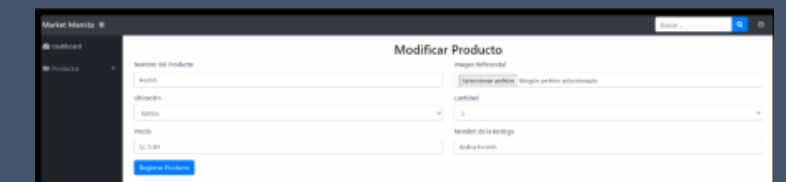
Página de inicio



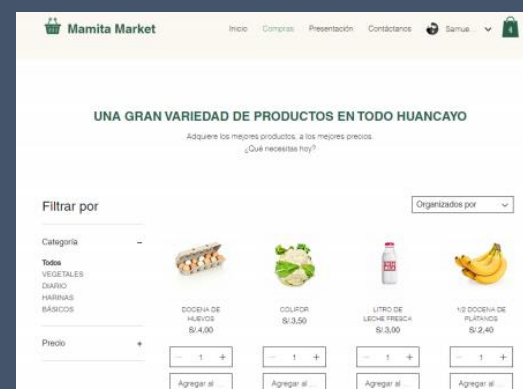
Página de contactos



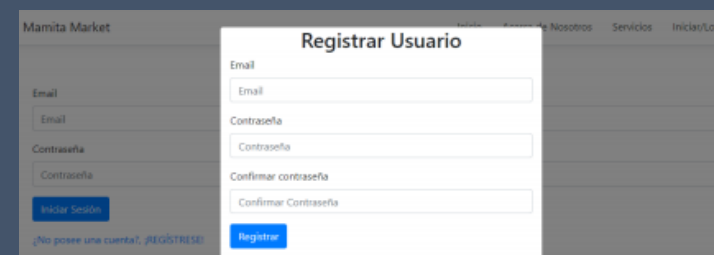
Página de modificar producto



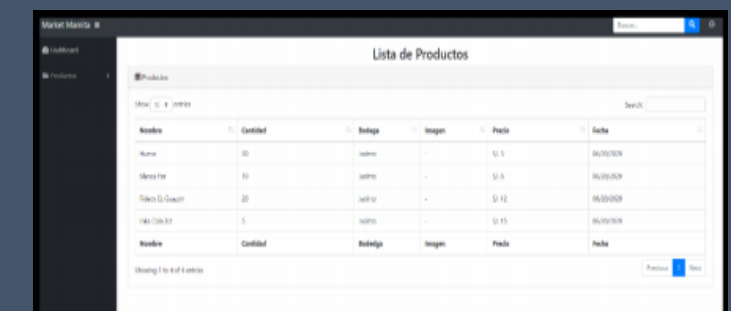
Página de Productos



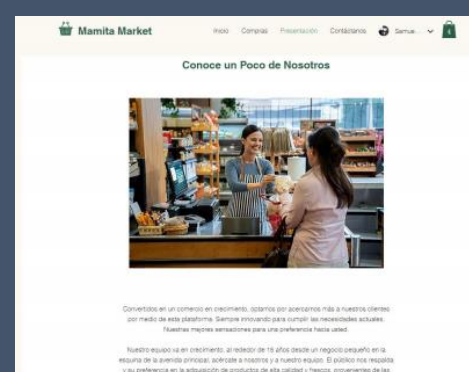
Página de registro de usuario



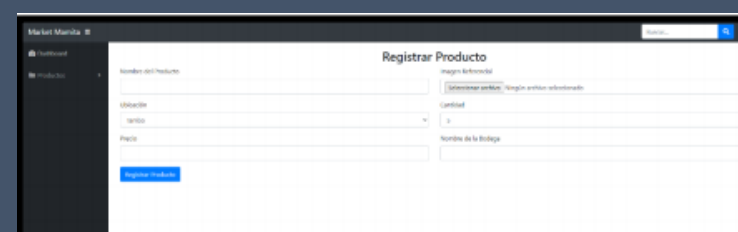
Página de lista de productos



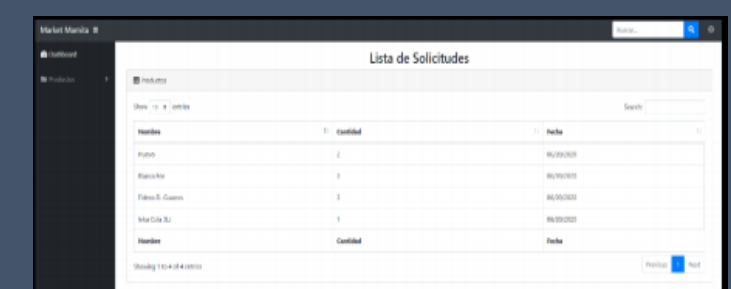
Página de Acerca de Nosotros



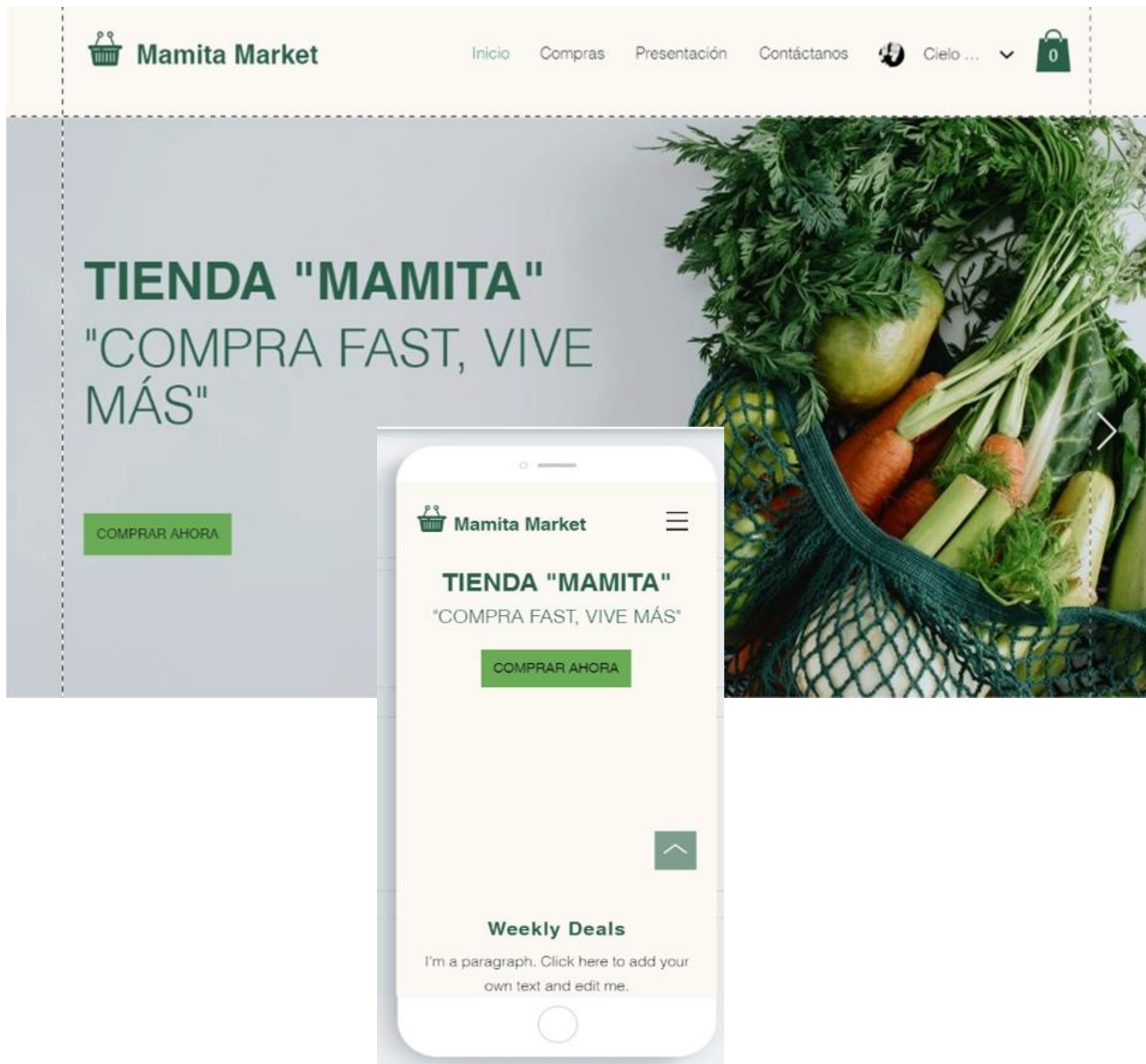
Página de registrar producto



Página de lista de solicitudes



Catálogo Virtual Mamita Store



El Catálogo virtual "Mamita Store", muestra una lista de bodegas ,su ubicación y los productos que ofrecen según la solicitud del cliente a partir de la creación de una cuenta por parte del cliente y de los dueños de bodegas.

VIII Feria Virtual de Prototipos

¡GRACIAS!

