



**LAS
MEJORES
MARCAS**



**CÓMO COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS EN INTERNET
“SPORTS SHOP GUCS”**

Integrantes:

**ERIKA LISETH MENA
HERNAN CANAMEJOY MENDOZA
ANDRÉS FELIPE VALLE**

**TRABAJO DE GESTION DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN
PRESENTADO AL PROFESOR:
FEDERICO DONNEYS GONZALEZ**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS - NOCTURNO
SANTIAGO DE CALI, JUNIO DE 2013**



**LAS
MEJORES
MARCAS**



TABLA DE CONTENIDO

1. LA ORGANIZACION

- 1.1. Análisis de la organización: Descripción, Misión, Visión, Productos principales. Su organización como distribuidora.
- 1.2. Análisis del entorno de la organización: Tipo de mercado, Grupo objetivo, Competencia.
- 1.3. Como es la imagen corporativa de su organización: Colores, tipos de letras, logos, lemas.
- 1.4. Que medios de comunicación utiliza para su difusión en la actualidad.

2. INTERNET

- 2.1. ¿Ya se tiene una presencia en Internet, cómo es? ¿Tipo?
- 2.2. ¿Qué tiene su competencia en Internet a nivel local y mundial?
- 2.3. ¿Su tipo de clientes estará en Internet, que porcentaje?

3. ESTRATEGIA

- 3.1. Defina el nombre con el cual tendrá presencia en Internet, Confirme si está disponible.
- 3.2. Donde están sus clientes en Internet. (Ubicación)
- 3.3. Realice un módulo para E-Commerce:
 - a) Que tipos de productos pueden ofrecer.
 - b) Que información va a incluir de cada producto.
 - c) Como va a realizar el pago de la compra.
 - d) Como va a realizar la entrega de la compra.
 - e) Que tipo de garantías tiene el cliente que compre en su sitio web.
 - f) Describa el proceso total de la compra de un artículo.
- 3.4. Enumere las estrategias que van a seguir para atraer clientes a su negocio en Internet.
- 3.5. Diseñe un banner de su negocio electrónico. Incluir dibujo.
- 3.6. En que motores de búsqueda incluiría a su negocio para atraer la mayor cantidad de visitantes.
- 3.7. Realice un presupuesto de inversión para el primer año de funcionamiento de su negocio electrónico. Incluir compra del nombre, hosting, diseño, pauta, etc.
- 3.8. Como se garantiza la seguridad de sus clientes que compren en su pagina
- 3.9. Que reingeniería de procesos se hace necesaria en su organización para atender este nuevo mercado.
- 3.10. Con que socios de negocios, puede usted soportar su negocio electrónico. (Que banco y que transportadora).
- 3.11. En una frase como le vendería este proyecto a los accionistas de su organización para que fuera implementado en la realidad.

4. CONCLUSIONES

5. BIBLIOGRAFÍA



**LAS
MEJORES
MARCAS**



1. LA ORGANIZACIÓN

1.1. Análisis de la organización: Descripción, Misión, Visión, Productos principales. Su organización como distribuidora.

Descripción:

SPORTS SHOP GUCS, es una empresa que se especializa en la comercialización de artículos deportivos, donde nuestro principal objetivo es proporcionar al deportista productos que le permitan una mejor destreza en sus movimientos, seguridad, confianza, agilidad y comodidad, con diseños modernos, variados, a un buen precio y atractivos.

Misión:

Brindar a los deportistas artículos deportivos cómodos, flexibles, livianos, con una excelente calidad que les proporcione firmeza y confianza en la práctica de sus diferentes deportes, y que además contenga diseños atractivos e innovadores para todos los gustos.

Además de contar con la responsabilidad total, la transparencia, la confianza, el respeto, el trabajo en equipo y las relaciones claras que aseguren mutuo crecimiento, son las premisas de la conducta de quienes laboran en nuestra compañía. El desarrollo personal debe ser el propósito de todos.

Visión:

Dentro de 5 años, ser una de las tiendas deportivas más visitadas del país, siendo reconocidos como empresa líder en la venta de artículos deportivos con la mejor calidad, variedad y el mejor servicio para nuestros clientes, con base a esta experiencia lograr en el largo plazo el ingreso a los mercados internacionales.

Principales productos:

Los productos con los que trabajaremos en nuestra tienda online son los siguientes:

- a) Guayos.
- b) Zapatillas.
- c) Camisetas.
- d) Sudaderas.
- e) Pantalónetas.
- f) Medias.
- g) Gorras.
- h) Guantes.



**LAS
MEJORES
MARCAS**



Organización como Distribuidora:

Una vez se realice la compra del producto por parte del cliente en nuestra página, se procederá hacer el envío por medio de una empresa transportadora de carga como es Saferbo, el cual no tendrá un costo adicional, ya que es parte del valor agregado que tenemos para nuestros clientes.

1.2. Análisis del entorno de la organización: Tipo de mercado, Grupo objetivo, Competencia.

Tipo de Mercado:

El tipo de mercado que abarcara nuestra empresa será de tipo Mercado Nacional, los tipos de clientes que se tendrá son de Mercado de Consumidores, en cuando a la competencia establecida será la de Mercado de Competencia Perfecta, y según nuestros productos es un Mercado de Productos o bienes.

Grupo Objetivo:

Nuestro Grupo Objetivo son los hombres y mujeres en edades entre 15 y 45 años que practiquen algún deporte y estén interesados en prendas de vestir que le proporcionen ventajas al practicarlos, nuestra cobertura será principalmente las 4 ciudades principales del país, que son Cali, Bogotá, Medellín y Barranquilla, serán clientes que tenga un poder adquisitivo medio.

Competencia:

Nuestra competencia principal son las tiendas deportivas tradicionales y online, que venden productos iguales o sustitutos, ubicadas en las diferentes ciudades del país, en centros comerciales y lugares estratégicos de comercio, donde nuestra ventaja es que los clientes no tendrán que salir de su hogar para adquirirlos y estos de igual forma llegaran a sus casas sin costo adicional.

1.3. Como es la imagen corporativa de su organización: Colores, tipos de letras, logos, lemas.

Colores:

Los colores utilizados son el negro, blanco, marrón, rojo y naranja, el color de la letra será de color blanco para la barra de navegación y de los títulos serán de color marrón, y el contenido de color blanco, con un fondo naranja,



**LAS
MEJORES
MARCAS**



estos colores fueron escogidos para hacer un contraste que llame la atención del cliente al entrar al sitio pero que no sean muy pesados para la vista, además que generen un contraste con las imágenes disponibles.

Tipos de letras:

Los tipos de letras usados en la página web son:

FLAYBATL: usada en la frase “Las Mejores Marcas”, que hace parte del logo de la empresa, este tipo de letra con su color rojo y sombra nos da una apariencia más deportiva y llamativa para atraer a nuestros prospectos clientes, es de tamaño 50 y con negrita.

ARIAL y HELVÉTICA: usadas en los títulos y en el contenido de las mismas, sus colores son blanco, negro y marrón, que le dan un contraste a la página, tiene un tamaño de 14 y 20 dependiendo del lugar donde se usen.

Logos:

El logo escogido para la empresa es:



**LAS
MEJORES
MARCAS**

Lo que queremos es proporcionar a los clientes las mejores marcas que los ayuden en sus diferentes deportes, que los hagan ser más ágiles y sentirse más cómodos.

Lemas:

Los lemas utilizados son:

“Corremos Contigo”

Queremos expresar que con nuestros productos los clientes se sientan más importantes y que están acompañados en la práctica de sus deportes con productos que los harán más ágiles.



**LAS
MEJORES
MARCAS**



“Las Mejores Marcas”

En la empresa brindaremos gran diversidad de marcas para satisfacer las diferentes necesidades de nuestros clientes.

1.4. Qué medios de comunicación utiliza para su difusión en la actualidad.

SPORTS SHOP GUCS, utiliza programas de difusión a través de volantes, referidos y publicidad en redes sociales como Facebook y Twitter. Además se piensa hacer publicidad por medio de periódicos, revistas y algunas pautas radiales.

2. INTERNET

2.1. ¿Ya se tiene una presencia en Internet, cómo es? ¿Tipo?

En este momento la empresa no cuenta con ninguna presencia en internet, esta sería la primera presencia que constaría de su página en Weebly, su Facebook y Twitter.

Las cuales son:

Página:

<http://sports-shop-gucs.weebly.com/>

Facebook:

<https://facebook.com/gucs>

Twitter:

<https://twitter.com/gucs>

2.2. ¿Qué tiene su competencia en Internet a nivel local y mundial?

A nivel local se cuenta con diversos locales que venden los productos en los principales centros comerciales de las ciudades, a nivel online el mercado es más reducido, no hay tanta competencia a nivel nacional, y las existentes hacen un cobro del envío. Por ahora no ingresaremos a nivel mundial y la diferencia con estas empresas que venden productos a nivel internacional es el cobro del envío por ser de un país a otro lo que causa una mayor inversión del cliente.



**LAS
MEJORES
MARCAS**



2.3. ¿Su tipo de clientes estará en Internet, que porcentaje?

Nuestra tienda es totalmente online lo que genera que nuestro porcentaje de clientes deben estar al 100% en internet, para poder conocer más a fondo nuestros productos y la adquisición de los mismos.

3. ESTRATEGIA

3.1. Defina el nombre con el cual tendrá presencia en Internet, Confirme si está disponible.

El nombre escogido es:

<http://sports-shop-gucs.weebly.com>

Ya se confirmó su disponibilidad y de igual forma existe la disponibilidad para su uso como una web de comercio:

<http://sport-shop-gucs.com>

3.2. Dónde están sus clientes en Internet. (Ubicación)

Nuestros clientes se encuentran en Colombia, principalmente en las ciudades de Cali, Bogotá, Medellín y Barranquilla que tenga acceso a internet y unos ingresos medios para la adquisición de nuestros productos ya que el pago se debe realizar por Paypal.

3.3. Realice un módulo para E-COMMERCE:

a) Qué tipos de productos pueden ofrecer.

Los productos que ofrecemos son artículos deportivos, fabricados por las diferentes marcas como Adidas, Nike, Reebok, Puma, Lotto, Umbro.

b) Qué información va a incluir de cada producto.

La información que se incluirá en cada artículo son los datos del tamaño, precio, características del producto como color, materias primas, etc.



**LAS
MEJORES
MARCAS**



c) Cómo va a realizar el pago de la compra.

El pago que realice el cliente se debe hacer primero añadiendo los productos a su carro de compras y finalmente generando un pago por los diferentes medios de pagos electrónicos por Paypal.

d) Cómo va a realizar la entrega de la compra.

Se enviarán por medio de una empresa de transporte de carga, en este caso trabajaremos con Saferbo, a los cuales cuando tengamos los pedidos los llamaremos, para que ellos se dirijan a recoger a nuestra bodega los productos y se encarguen del envío a nuestros clientes.

e) Qué tipo de garantías tiene el cliente que compre en su sitio web.

Manejaremos protocolos de seguridad de internet SSL, además que cuenta con la experiencia de una empresa como Saferbo, para el envío de su producto y la experiencia de Paypal para los pagos, además que si por algún motivo el producto llegara en malas condiciones o no fuera el acordado se podría comunicar con la empresa para su revisión.

f) Describa el proceso total de la compra de un artículo.

El cliente se conecta a nuestra página web, revisa nuestra sección de productos, donde entrará a cada una de las categorías de los productos según sus necesidades, los adiciona a su carro de compras y finalmente procederá a realizar el pago por Paypal, donde nos llegará la información por correo sobre las compras realizadas por dicho cliente y procederemos a llamar a la empresa Saferbo y despacharemos por ésta el pedido hasta donde el cliente.

3.4. Enumere las estrategias que van a seguir para atraer clientes a su negocio en Internet.

Las estrategias que se utilizarán son:

- Manejo de palabras claves que faciliten la búsqueda de la web en internet.
- Publicidad en volantes con dirección web.
- Tarjetas de presentación con dirección de sitio web.
- Publicidad en Facebook y Twitter sobre la página web.
- Actualizar la página con productos, promociones.
- Enlaces con otras web que den publicidad al sitio web.



**LAS
MEJORES
MARCAS**



3.5. Diseñe un banner de su negocio electrónico. Incluir dibujo.

En nuestro banner mostraremos nuestro logo y las marcas que representaremos para la venta en nuestro sitio web.



**LAS
MEJORES
MARCAS**



3.6. En qué motores de búsqueda incluiría a su negocio para atraer la mayor cantidad de visitantes.

Se incluirá en los principales motores de búsqueda como lo son:

- Google.
- Yahoo.
- AltaVista.
- Bing.
- AOL
- Lycos

3.7. Realice un presupuesto de inversión para el primer año de funcionamiento de su negocio electrónico. Incluir compra del nombre, hosting, diseño, pauta, etc.

Empresarial

\$329,000 + IVA el año

Ideal para empresas con un volumen alto de tráfico.

- ✓ 6Gb de espacio
- ✓ 100GB de tráfico mensual
- ✓ 80 correos corporativos
- ✓ PHP 5
- ✓ 40 Base de Datos MySQL
- ✓ Constructor de Sitios
- ✓ Cloud OS y cPanel

Tomado de: http://www.colombiahosting.com.co/registro_dominios/



**LAS
MEJORES
MARCAS**



3.8. Cómo se garantiza la seguridad de sus clientes que compren en su página.

La seguridad se garantizará por medio de protocolos de seguridad de internet, como lo son los protocolos SSL, además de la seguridad y el respaldo de empresas como Paypal para los pagos electrónicos y de Saferbo para el despacho de sus pedidos.

3.9. Qué reingeniería de procesos se hace necesaria en su organización para atender este nuevo mercado.

La organización es totalmente nueva y online por lo cual no hay necesidad de realizar reingeniería en los productos, todos los procesos son nuevos.

3.10. Con qué socios de negocios, puede usted soportar su negocio electrónico. (Qué banco y qué transportadora).

Por ahora los pagos se realizarán a través de pagos electrónicos con Paypal, trabajaremos con una cuenta corriente con Bancolombia, y con la empresa de transporte de carga Saferbo.





*LAS
MEJORES
MARCAS*



3.11. En una frase cómo le vendería este proyecto a los accionistas de su organización para que fuera implementado en la realidad.

El comercio electrónico crece día a día, las personas buscan obtener de una manera más fácil y ligera sus productos.

El mercado de los artículos deportivos es uno de los más grandes en el país, aún más con el fútbol, en un país que se detiene cuando hay un partido de la selección Colombia, como no impulsar una tienda online donde podamos hacerle llegar a los clientes sus productos sin moverse de su casa? y con la mayor seguridad y en el menor tiempo posible?



*LAS
MEJORES
MARCAS*



4. CONCLUSIONES

El internet es una de las herramientas de los sistemas de información que permite la realización de negocios en tiempo real de una forma mucho más fácil, segura y ágil desde cualquier lugar del mundo, el uso de ésta, para la comercialización de bienes y servicios permite que las empresas puedan ser más eficientes y flexibles en sus operaciones. Además que puedan enfocar cada día sus esfuerzos en la satisfacción de las necesidades de sus clientes y romper barreras como la del tiempo y la distancia.

El E-Commerce permite la generación de credibilidad y la captación de los clientes, mostrándoles los beneficios que obtendrán mediante la compra de un producto de una forma fácil, rápida, económica, segura y disponible en cualquier momento, además es una herramienta del E-marketing muy potente y económica que beneficia a las diferentes empresas que la utilizan.



**LAS
MEJORES
MARCAS**



5. BIBLIOGRAFÍA

<http://gestionegrp104.weebly.com>
<http://sports-shop-gucs.weebly.com>
<http://www.wikipedia.com>
<http://www.saferbo.com/>
<http://www.grupobancolombia.com/home/index.asp>
http://www.colombiahosting.com.co/registro_dominios/
<http://www.adidas.com/latin-america/>
<http://www.reebokla.com/CO/classics/>
http://www.nike.com/es/es_es/
<http://pumacolombia.com/>
<http://www.umbro.com/es-co/>