

## ***FAST SHOPPING***



## **FAST SHOPPING**

Fast Shopping es el nombre de nuestra aplicación, este nombre traducido al español significa “compras rápidas”, lo escogimos porque nuestro proyecto tiene como fin hacer que la gente obtenga una aplicación con la cual pueda acceder mediante esta a varias tiendas para realizar sus compras respectivas.

### **INTRODUCCIÓN DEL NEGOCIO**

El nombre comercial de nuestro proyecto es Fast Shopping, se enfoca en la creación de una aplicación que tiene una cierta facilidad para realizar compras inmediatas relacionados con diferentes ámbitos. El negocio estará dirigido a toda la población a la cual le guste comprar por internet.

### **JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA**

La idea surgió a través de una quedada en diciembre con unas amigas para ir a tomar algo y luego ir a un centro comercial. Las tres teníamos pensado comprar algo de ropa y maquillaje en dicho centro comercial pero después de

ir a varias tiendas no encontramos nada que nos gustase. Sin embargo, decidimos ir al centro de la ciudad pero era demasiado tarde, fue ahí cuando nos planteamos buscar en las diferentes tiendas online ropa, pero nos dimos cuenta que cada tienda tiene su propia aplicación y con lo cual tenemos que descargarnos como mínimo 3 o 4 aplicaciones de tiendas. Por lo tanto, pensamos que sería una buena idea tener una aplicación en la cual se encuentran algunas de las tiendas. Es decir, este proyecto surge de la necesidad de tener poco tiempo a la hora de comprar ropa, maquillaje o calzado, ya que no toda la gente dispone de tiempo y de un móvil con mucha capacidad de memoria.

## **OBJETIVOS DE LA APLICACIÓN**

### **OBJETIVO PRINCIPAL:**

Ofrecer a todo tipo de personas, una manera fácil y sencilla de obtener prendas, calzado, maquillaje, etc sin la necesidad de tener que ir a las tiendas físicas o descargar una aplicación por cada tienda. Además, brindar la oportunidad a las personas de ahorrar tiempo y dinero. Todo el mundo es bienvenido.

### **OBJETIVOS A CORTO PLAZO:**

Conseguir el máximo número posible de clientes compitiendo con las demás aplicaciones competidoras en calidad, precio y publicidad para obtener beneficios económicos.

### **OBJETIVOS A MEDIO PLAZO:**

Incentivar a las personas ya sean niños, jóvenes o adultos. Llamar la atención para que estas personas instalen nuestra aplicación, también crear ideas dinámicas, es decir, aquel que más compre por medio de nuestra aplicación se le realizará descuentos para que pueda adquirir todo lo que necesita a un precio accesible.

## **OBJETIVOS A LARGO PLAZO:**

Creación de tarjetas para usuarios afiliados con descuentos y regalos, además de la diversificación de la aplicación en diferentes partes de la comunidad o del país.

## **BENEFICIOS SOCIALES**

Ahorro de tiempo	Obtener tiempo para realizar otras actividades
Reducir la memoria del móvil	Incremento de las tecnologías a la hora de comprar

## **BENEFICIOS ECONÓMICOS**

- Facilita la diferenciación de marca respecto de la competencia.
- Permite la captación y fidelización de la clientela (usuarios).
- Disminuye el riesgo de conflictos con los diferentes grupos de interés.
- Identificar nuevos mercados y nuevas ideas de negocio, dada la participación activa con la comunidad.
- Promover la innovación y el impulso de la imagen de la organización.

## **DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS, OPORTUNIDADES**

<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Fuerte inversión.</li><li>● Permisos legales.</li></ul>	<b>AMENAZAS.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Cambios radicales en los gustos de las personas</li></ul>
<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Nuevas tecnologías</li><li>● Facilidad</li><li>● Innovación</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Crecimiento del número de clientes jóvenes</li></ul>

## **ESTRATEGIAS DE PRECIO**

Fast Shopping no pretende competir en precio con ninguna aplicación, nuestro objetivo es hacer que la gente pueda realizar su compra ya sea de ropa, calzado o maquillaje, a cualquier hora del día.

1. Tener un buen stock para marcar la diferencia. Observar a los clientes para saber cual son los días, las horas en las cuales compran más y la cantidad de cosas que compran.
2. .Creación de descuentos y bonos efectivos para sobresaltar entre los diferentes establecimientos de la competencia.
3. Ofrece algo para todos.

Las categorías estipuladas son:

- ❖ Buyer Regular
- ❖ Buyer Gold
- ❖ Buyer Platinum

A continuación se estipulan los beneficios y descuentos para clientes preferenciales:

- Buyer Gold y Buyer Platinum

Descuentos del 30%

- Buyer Platinum

Descuento en productos y servicios de nuestra aplicación.

- (20% de descuento Buyer Gold y Platinum)

Acumulación de puntos para obtener promociones en las compras de ropa, calzado o maquillaje.

El ascenso de categoría se estima a continuación:

- **Buyer Regular:**

Clientes registrados a través de la aplicación que compran como mínimo dos o tres veces al mes.

- **Buyer Gold:**

El ascenso a categorías Gold se obtiene cuando son alcanzados 100 compras.

- **Buyer Platinum:**

El ascenso a categorías Platinum se obtiene cuando son alcanzados 300 compras.

## **ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN**

Fast shopping ingresara al mercado bajo una gran campaña publicitaria atractiva en diferentes medios de comunicación principalmente con la participación de: Facebook, Instagram, Youtube entre otras. Este proceso será realizado por un profesional en el área de mercado, comunicación, tecnologías de comunicación, se definirá un proyecto para la propagación continua de la información, el diseño y consecución del cronograma de eventos. Nuestros dos logos son:

## **¿PORQUE ESCOGER NUESTRA APLICACIÓN?**

1. **Se enfoca en el cliente.** Una aplicación exitosa siempre tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades (reales o latentes) de sus usuarios.
2. **Tiene control de sus procesos.** Las mejores aplicaciones saben que es clave reducir costos y aumentar la productividad para ser más competitivos y ofrecer precios justos en el mercado sin perder la calidad.

3. **Innova.** Están dispuestas a revolucionar modelos. Saben que las ideas son su mejor activo y que para estar a la delantera de la competencia es necesaria la innovación.
4. **Invierte en lo importante.** Está dispuesta a lanzar nuevos productos, a cambiar para adaptarse el entorno y a pensar en el largo plazo.