



CARRERA DE DISEÑO GRÁFICO

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA  
COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO  
DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA  
EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

Proyecto de Investigación previa a la obtención del Título de Tecnólogo en Diseño  
Gráfico

Autor: Valle Guerrero Adriana Valeria

Tutor: Ing Gonzalo Quezada

Quito, Junio 2016

## DECLARACIÓN DE AUTORIA

Yo, Valle Guerrero Adriana Valeria, declaro que soy la única autora de este proyecto de grado titulado “Creación y diseño de un Sitio web administrable para compras en línea con la finalidad de generar un aumento de ventas a nivel nacional de la Corporación Terán ubicado en el sector sur de la ciudad de Quito”, y autorizo al Instituto Tecnológico Superior Cordillera, para que haga el uso que considere pertinente sobre dicho proyecto.

---

Valle Guerrero Adriana Valeria

C.I. 1718014432

---

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA  
COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO  
DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA  
EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

## CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Valeria Adriana Valle Guerrero**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: ANTECEDENTE.-** a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Diseño Gráfico que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Diseño Gráfico, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “**CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO**”, el cual incluye la creación y desarrollo del programa de ordenador o software, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del sitio web con el fin de aumentar las ventas de Corporación Terán a nivel nacional, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la creación de la página web y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

**SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.-** Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del sitio web descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el sitio web por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción sitio web por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del sitio web; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del sitio web; d) Cualquier transformación o modificación del sitio web; e) La protección y registro en el IEPI del sitio web a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del sitio web; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

---

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA  
COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO  
DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA  
EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

**TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.-** El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del sitio web que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del sitio web a favor del Cesionario.

**CUARTA: CUANTIA.-** La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

**QUINTA: PLAZO.-** La vigencia del presente contrato es indefinida.

**SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-** Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

**SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.-** Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 23 días del mes de abril del dos mil dieciséis.

f) \_\_\_\_\_  
C.C. N°171801443-2  
**CEDENTE**

f) \_\_\_\_\_  
Instituto Superior Tecnológico Cordillera  
**CESIONARIO**

## AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a Dios por brindarme la dicha de estar viva, y poder formar parte de este maravilloso Instituto al cual agradezco sus enseñanzas y valores que me han encaminado no solo a ser una profesional sino ser un mejor ser humano.

Agradezco a la Sra Mariuxi Cuenca quien fue quien confió en mí y puso todo su apoyo para que yo pueda llegar hasta el final de este proceso, a pesar de las dificultades encontradas en el transcurso del mismo nunca dio un paso atrás y fue mi impulso en cada momento.

Agradezco a mi madre Maribel Guerrero quien fue la mejor ayuda emocional e inspiración que tuve cada día para seguir en esta lucha constante.

Mi agradecimiento también va dirigido al Ingeniero Iván Castro quién fue el que me motivo en elegir este tema de proyecto y a encaminarme en el desarrollo del sitio web.

Agradezco al dueño de la Corporación Terán el Señor Édison Terán quien permitió realizar la investigación requerida en la empresa mostrando entusiasmo por la realización del proyecto y revisándolo dándonos su visto bueno.

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto se lo dedico a mi familia, ya que con su apoyo tanto moral como económico pude culminar con esta meta propuesta en mi vida, gracias a su ayuda incondicional en las caídas que tuve durante este proceso y sus valores inculcados me hicieron llegar hasta aquí, de igual manera quiero agradecer a mis amigos que siempre estuvieron dándome aliento para culminar con este proceso.

---

**CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA  
COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO  
DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA  
EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO**

## Índice general

<b>DECLARACIÓN DE AUTORIA</b> .....	i
<b>CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELLECTUAL</b> .....	ii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>DEDICATORIA</b> .....	v
<b>Índice general</b> .....	vi
<b>Índice de tablas</b> .....	ix
<b>Índice de figuras</b> .....	x
<b>Índice de gráficos</b> .....	xi
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	xiii
<b>ABSTRACT</b> .....	xiv
<b>CAPÍTULO I</b> .....	1
<b>1.01. Contexto</b> .....	1
<b>1.02 Justificación</b> .....	2
<b>1.03 Definición del problema central (Matriz T)</b> .....	4
<b>CAPITULO II</b> .....	5
<b>2.01. Mapeo de involucrados</b> .....	5
<b>2.02 Matriz de análisis y selección con los involucrados</b> .....	6
<b>CAPITULO III</b> .....	7
<b>3.01 Árbol de Problemas</b> .....	7
<b>3.02 Árbol de Objetivos</b> .....	8
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	9
<b>4.01. Matriz de análisis de alternativas o identificación de acciones</b> .....	9
4.01.01 Tamaño del proyecto .....	10
4.01.02 Localización del proyecto.....	11
4.01.03 Análisis Ambiental .....	12
<b>4.02 Matriz de Análisis de Impacto de los Objetivos</b> .....	13
<b>4.03. Diagrama de Estrategias</b> .....	14
<b>4.04.- Construcción de la Matriz de Marco Lógico</b> .....	15

4.04.01.-Revisión de los Criterios para Indicadores.....	15
4.04.02 Selección de Indicadores .....	17
4.04.03 Medios de Verificación.....	20
4.04.04 Supuestos .....	23
4.04.05. Matriz Marco Lógico .....	26
<b>CAPITULO V.....</b>	<b>29</b>
<b>5.01 Antecedentes de la herramienta del perfil de la propuesta .....</b>	<b>29</b>
<b>5.02 Descripción de la herramienta .....</b>	<b>37</b>
5.02.01 Herramientas utilizadas en la propuesta .....	51
5.02.02. Navegadores.....	53
<b>5.03 Formulación del proceso de aplicación.....</b>	<b>55</b>
5.03.01 Planificación .....	55
5.03.02 Propósito .....	56
5.03.03 Usuario.....	56
5.03.04 Herramientas .....	56
5.03.05 Desarrollo.....	58
<b>5.03.06 Contenidos.....</b>	<b>59</b>
5.03.07 Mapa de contenidos .....	63
<b>5.04 Diseño de interfaz. ....</b>	<b>64</b>
5.04.01 Imagen corporativa .....	64
5.04.02 Colores .....	66
5.04.03 Tipografías .....	67
5.04.04 Botones .....	68
5.04.05 Retículas.....	69
5.04.06 Producción .....	70
5.04.08 Navegación-Interactividad.....	90
5.04.09 Servicios.....	91
5.04.10 Imágenes .....	92
<b>5.05 Marketing y difusión .....</b>	<b>99</b>
<b>CAPITULO VI .....</b>	<b>103</b>
<b>6.01 Recursos .....</b>	<b>103</b>
6.01.01 Recursos técnicos.....	103

---

6.01.02 Recursos humanos .....	103
<b>6.02 Presupuesto .....</b>	<b>104</b>
6.02.01 Gastos Operativos .....	104
6.02.02 Aplicación al Proyecto .....	105
<b>6.03 Cronograma .....</b>	<b>106</b>
<b>CAPITULO VII.....</b>	<b>109</b>
<b>7.01 Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>109</b>
7.01.01 Conclusiones .....	109
7.01.02 Recomendaciones .....	110
<b>BIBLIOGRAFÍAS Y NETGRAFÍAS .....</b>	<b>111</b>

## Índice de tablas

<b>Tabla</b>	<b>Página</b>
Tabla # 1 Matriz de fuerza T.....	4
Tabla # 2 Matriz de análisis y selección con los involucrados.....	6
Tabla #3 Matriz de análisis de impacto de los objetivos.....	13
Tabla # 4 Revisión de los criterios para los indicadores.....	15
Tabla # 5 Selección de los indicadores.....	17
Tabla # 6 Medios de verificación.....	20
Tabla # 7 Supuestos.....	23
Tabla # 8 Matriz Marco Lógico.....	26
Tabla # 9 Colores.....	66
Tabla # 10 Gastos operativos.....	104
Tabla # 11 Aplicación al proyecto.....	105
Tabla # 12 Cronograma.....	106

## Índice de figuras

<b>Figura</b>	<b>Página</b>
Figura # 1 Mapeo de involucrados.....	5
Figura # 2 Árbol de problemas.....	7
Figura # 3 Árbol de objetivos.....	8
Figura # 4 Matriz de alternativas e identificación de acciones.....	9
Figura # 5 Diagrama de estrategias.....	14

## Índice de gráficos

Gráfico # 1 Mapa de la empresa.....	11
Gráfico # 2 Pregunta N°1.....	40
Gráfico # 3 Pregunta N°2.....	41
Gráfico # 4 Pregunta N°3.....	42
Gráfico # 5 Pregunta N°4.....	43
Gráfico # 6 Pregunta N°5.....	44
Gráfico # 7 Pregunta N°6.....	45
Gráfico # 8 Pregunta N°7.....	46
Gráfico # 9 Pregunta N°8.....	47
Gráfico # 10 Pregunta N°9.....	48
Gráfico # 11 Pregunta N°10.....	49
Gráfico # 12 Pregunta N°11.....	50
Gráfico # 13 Mapa de contenidos.....	63
Gráfico # 14 Imagen corporativa.....	64
Gráfico # 15 Variación Imagen corporativa.....	65
Gráfico # 16 Isotipo.....	65
Gráfico # 17 Logotipo.....	66
Gráfico # 18 Botón.....	68
Gráfico # 19 Menú de botonera.....	69
Gráfico # 20 Retículas.....	69

Gráfico # 21 Página inicio.....	70
Gráfico # 22 Página nosotros.....	71
Gráfico # 23 Página productos.....	72
Gráfico # 24 Página juegos de sala.....	73
Gráfico # 25 Página juegos de comedor.....	74
Gráfico # 26 Página juegos de dormitorio.....	75
Gráfico # 27 Página modulares, escritorios y armarios.....	76
Gráfico # 28 Página bicicletas.....	77
Gráfico # 29 Página motos .....	78
Gráfico # 30 Página contáctanos.....	79
Gráfico # 31 Página intereses.....	80
Gráfico # 32 Juegos de sala.....	92
Gráfico # 33 Juegos de comedor.....	93
Gráfico # 34 Juegos de dormitorio.....	94
Gráfico # 35 Modulares, escritorios y armarios.....	95
Gráfico # 36 Bicicletas.....	96
Gráfico # 37 Motos.....	97
Gráfico # 39 Galerías.....	98
Gráfico # 32 Código QR.....	99
Gráfico # 33 Afiche.....	100
Gráfico # 34 Flyer.....	101
Gráfico # 35 Roll up.....	102

## RESUMEN EJECUTIVO

Corporación Terán es una empresa dedicada a la creación de muebles de madera ya sean de cocina de sala de dormitorio, anaqueles, estantes, entre otros, a pesar de ser una corporación grande no poseen una página web en la cual ellos puedan expandir sus ventas por todo el país.

El presente proyecto está enfocado con la matriz productiva porque lo que hace es fomentar la venta de productos artesanales hechos en nuestro país, y a su vez ampliar los conocimientos en el ámbito informático demostrando que por medio de una página web una empresa puede abrirse campo en el mercado y ampliar la cartera de clientes los cuales ayudaran a que la empresa logre aumentar el índice de ventas no solo en la ciudad de Quito sino alrededor del país.

El verdadero propósito de este proyecto aumentar el nivel de ventas a nivel nacional, y que mejor manera de hacerlo que con un sitio web en el cual puedan comprar los productos en cualquier parte que se encuentren, Corporación Terán ofrece productos únicos y de calidad, que si alguna persona que no vive en la ciudad desee tenerlos ya puedo obtenerlos de una manera sencilla.

## ABSTRACT

Corporation Terán is a company dedicated to the creation of wooden furniture and other kitchen living room, shelves, shelves, among others, despite being a large corporation does not have a web page where they can expand their sales the whole country.

This project is focused with the productive matrix because what it does is encourage the sale of handicraft products made in our country, and in turn expand knowledge in the IT sector showing that through a website a company can gain ground in the market and expand the customer base which help the company to achieve sales rate increase not only in the city of Quito but around the country.

The real purpose of this project increase the level of sales nationwide, and what better way than with a website in which to buy products anywhere they are, Corporation Terán offers unique products and quality, if someone who does not live in the city want them can already obtain in a simple way.

## CAPÍTULO I

### Antecedentes

#### 1.01.Contexto

En la provincia de Pichincha la ciudad de Quito es la capital del Ecuador, la cual limita al norte con la Provincia de Imbabura, sur con los cantones Rumiñahui y Mejía, al este con los cantones Pedro Moncayo y Provincia de Napo y al oeste con los cantones Pedro Vicente Maldonado, San Miguel de los Bancos y la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, Quito una ciudad con muchos habitantes y extensa área geográfica, gran parte de los pobladores se dedican a extraer materia prima para poder realizar trabajos de alta calidad.

Algunas de las empresas en Quito se dedican a realizar muebles con la madera extraída de los árboles el trabajo resulta de muy alta calidad en la mayoría de los casos, pero de un número amplio de estas empresas muy pocas venden sus trabajos por un medio online.

Las páginas web en la ciudad de Quito la utilizan todas las empresas que quieren vender sus productos de una manera más ágil y así tienen una oportunidad de expandirse por el medio, al igual que las páginas web administrables para ventas en línea, la diferencia es que gran parte de ellas son un poco complicadas de usar.

Un ejemplo de las empresas que realizan muebles de madera es la “Corporación Terán” ubicado en el sur de la ciudad, a pesar de tener una gran gama de productos la página web actual no aporta en nada en el aumento de ventas de la empresa, trabajan

también con varias ciudades pero al tener una página web administrable para compras en línea el nivel de sus ventas nacionales aumentaran en gran medida y se podrá pensar en exportaciones a futuro

### **1.02 Justificación**

El bajo índice de ventas de la “Corporación Terán” a nivel nacional, afecta mucho a la parte administrativa, y por consiguiente a todo el personal que trabaja en ella.

La realización de una página web administrable para ventas en línea será el proyecto a realizar y a su vez un rediseño completo de todo el sitio web actual, que no aporta en nada a las ventas de la empresa y existe un desconocimientos de los productos y servicios que la empresa presta.

Con el desarrollo de este proyecto se espera aumentar el índice de ventas a nivel nacional y local, generar más impacto en las personas dando a notar a “Corporación Terán” como una entidad de confianza, que está dispuesta a cumplir con la entrega de un producto 100% de calidad y en perfecto estado.

Al implementar este proyecto el concepto que tiene el público y clientes de la empresa mejorara ya que se dará un concepto nuevo de lo que quieren ofrecer, se ampliará la cartera de clientes a lo largo del país.

Cabe recalcar que la funcionalidad de este proyecto favorecerá a toda la entidad, desde trabajadores hasta el área administrativa, ya que aumentarán no solo los ingresos financieros, sino también se abrirán puertas de trabajo para personas que manejen el sistema de encomiendas.

Su impacto en la sociedad será positivo al abrirse y ampliarse este campo de ventas en línea que al ser funcional otras empresas optarán por hacer lo mismo, y se tendrá la oportunidad para poder exportar el producto ecuatoriano de muebles de madera.

### 1.03 Definición del problema central (Matriz T)

SITUACIÓN EMPEORADA	SITUACIÓN ACTUAL				SITUACIÓN MEJORADA
Nulo nivel de ventas a nivel nacional y carente conocimientos de los productos y servicios de la empresa	Bajo nivel de ventas a nivel Nacional y conocimiento de productos y servicios de la empresa				Alto nivel de ventas y conocimiento de productos y servicios que ofrece la empresa
<b>Fuerza Impulsadora</b>	<b>I</b>	<b>PC</b>	<b>I</b>	<b>PC</b>	<b>Fuerza Bloqueadora</b>
Ampliar información detallada acerca de los servicios de la empresa y sus productos	4	5	3	3	Reducida información de servicios y productos que ofrece la empresa
Utilización de soportes publicitarios apropiados para la empresa	4	4	3	4	Inapropiada utilización de soportes publicitarios
Propuesta de un sitio web en el cual haya la posibilidad de poder vender los productos	4	5	4	4	Inapropiado sitio web para la utilización de compras de los productos
Lograr un amplio reconocimiento en internautas nacionales	4	5	3	4	Desconocimiento de la empresa por internautas nacionales

**Tabla N° 1:** Matriz T

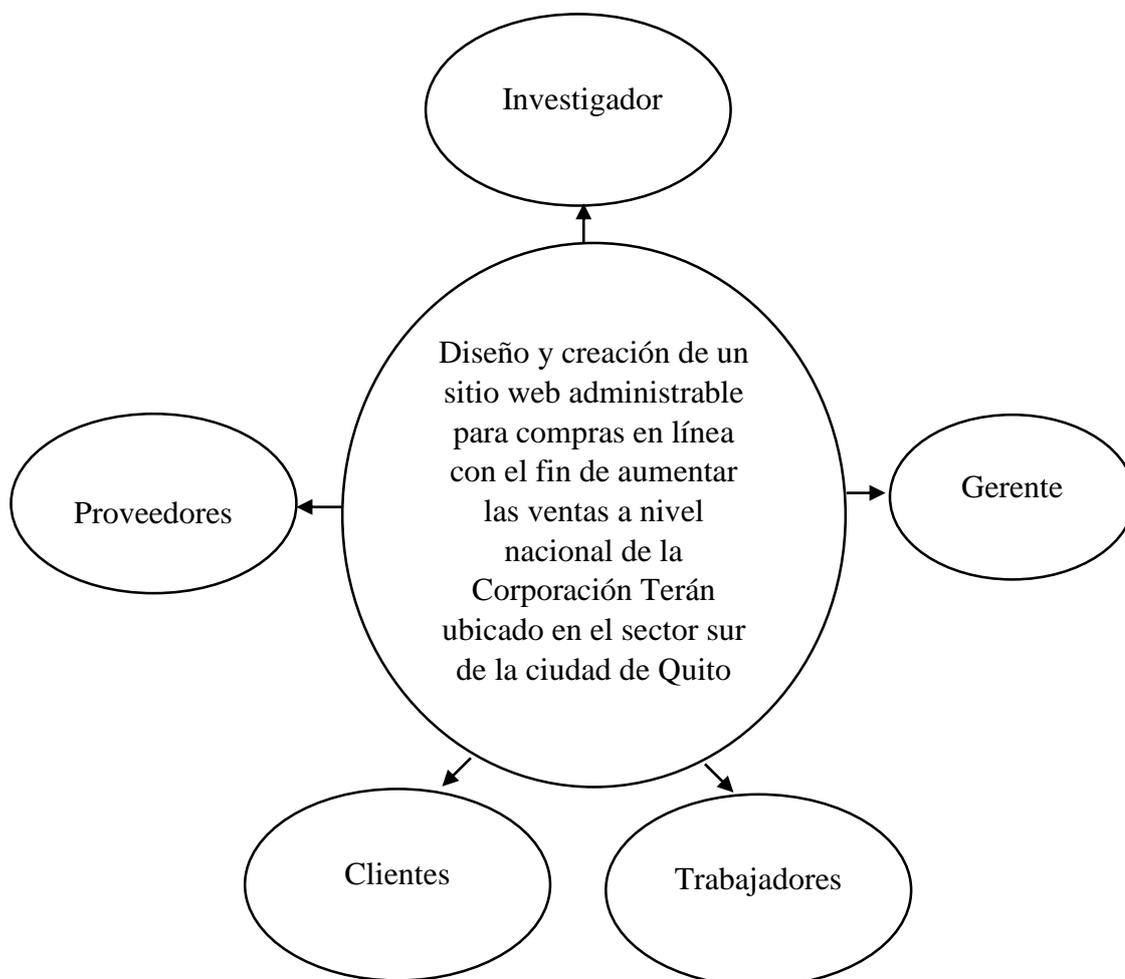
**Elaborador por:** Valeria Valle

Escala: 1 = Bajo, 2 = Medio Bajo, 3 = Medio, 4 = Medio Alto, 5 = Alto.

## CAPITULO II

### Análisis de involucrados

#### 2.01. Mapeo de involucrados



*Figura 1:* Mapa de Involucrados

**Elaborado por:** Valeria Valle

## 2.02 Matriz de análisis y selección con los involucrados

Actores involucrados	Interés sobre el problema	Problemas percibidos	Recursos Mandatos Capacidades	Interés sobre el proyecto	Conflictos
El investigador	Creación de un sitio web administrable para compras en línea	Escasa de información de la empresa	Recopilar información de la empresa	Hacer funcional la página web para los clientes	Desinterés de la empresa en su colaboración
Gerente	Aumento de ventas a nivel nacional	Bajo ingreso económico	Permisos necesarios para hacer la investigación requerida	Posibilidad de realizar venta en línea a nivel nacional	Carente tecnología de punta
Empleados	Aumento de remuneraciones	Disminución de clientes a nivel nacional	Recopilación acerca de los movimientos de ventas en la empresa	Incremento de trabajo en la empresa	No abastecer a satisfacer a los clientes con el aumento de trabajo
Clientes	Realizar compras online en cualquier parte del país	Poca información de la empresa acerca de sus ventas a nivel nacional	Utilización y buen manejo del nuevo sitio web	Hacer las compras en línea en todo el país	Incapacidad para poder manejar el nuevo sitio web con su opción de compras en línea
Proveedores	Espacio web para la realización de pedidos online	Disminución del pedido mensual del cliente	Información acerca del número de productos que pide la empresa mensualmente	Aumentar el pedido mensual de los productos que la empresa realiza	Baja de pedidos por parte de la empresa

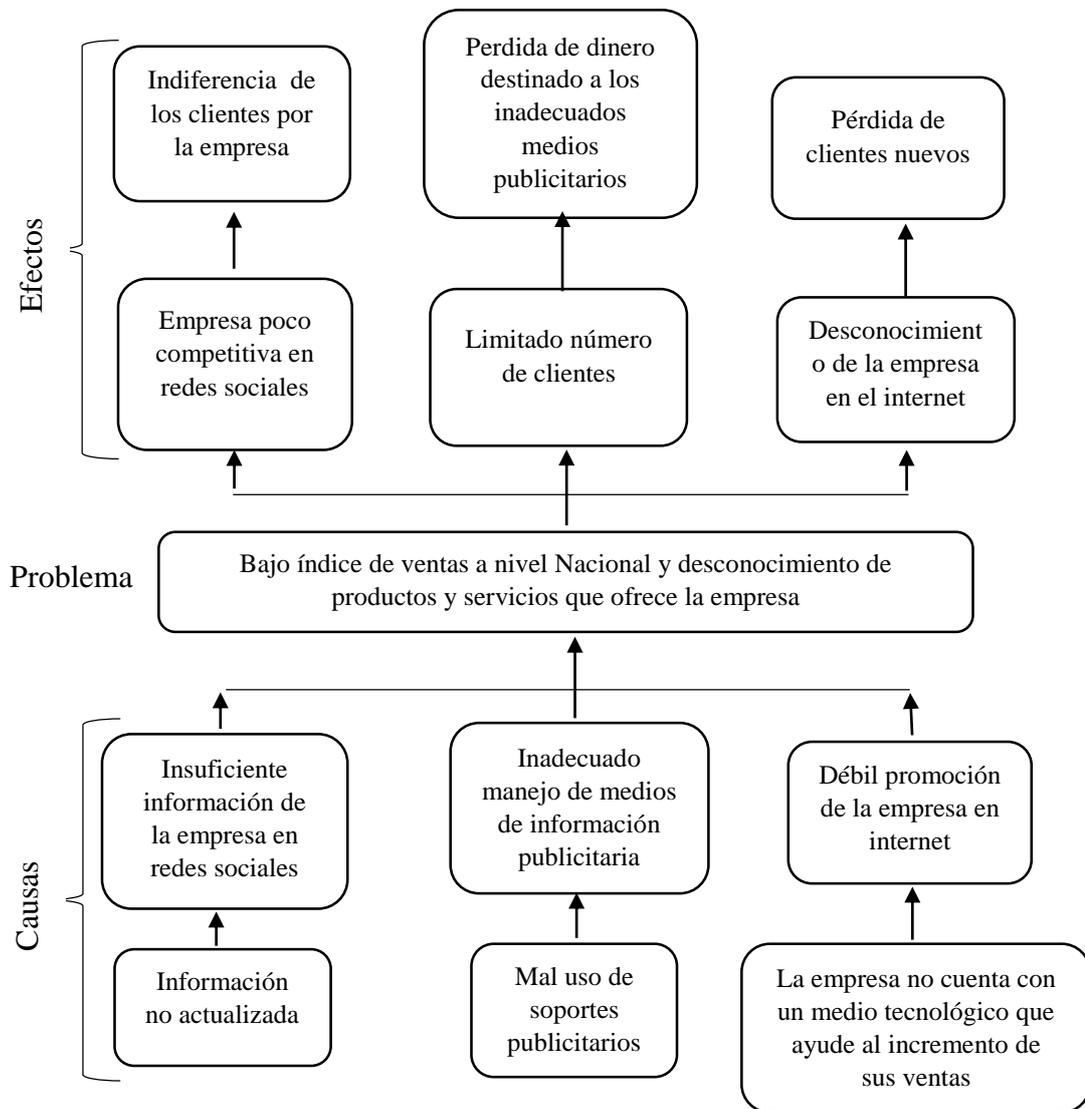
**Tabla N° 2:** Matriz de Análisis de Impacto de los involucrados

**Elaborado por:** Valeria Valle

## CAPITULO III

### Problemas y objetivos

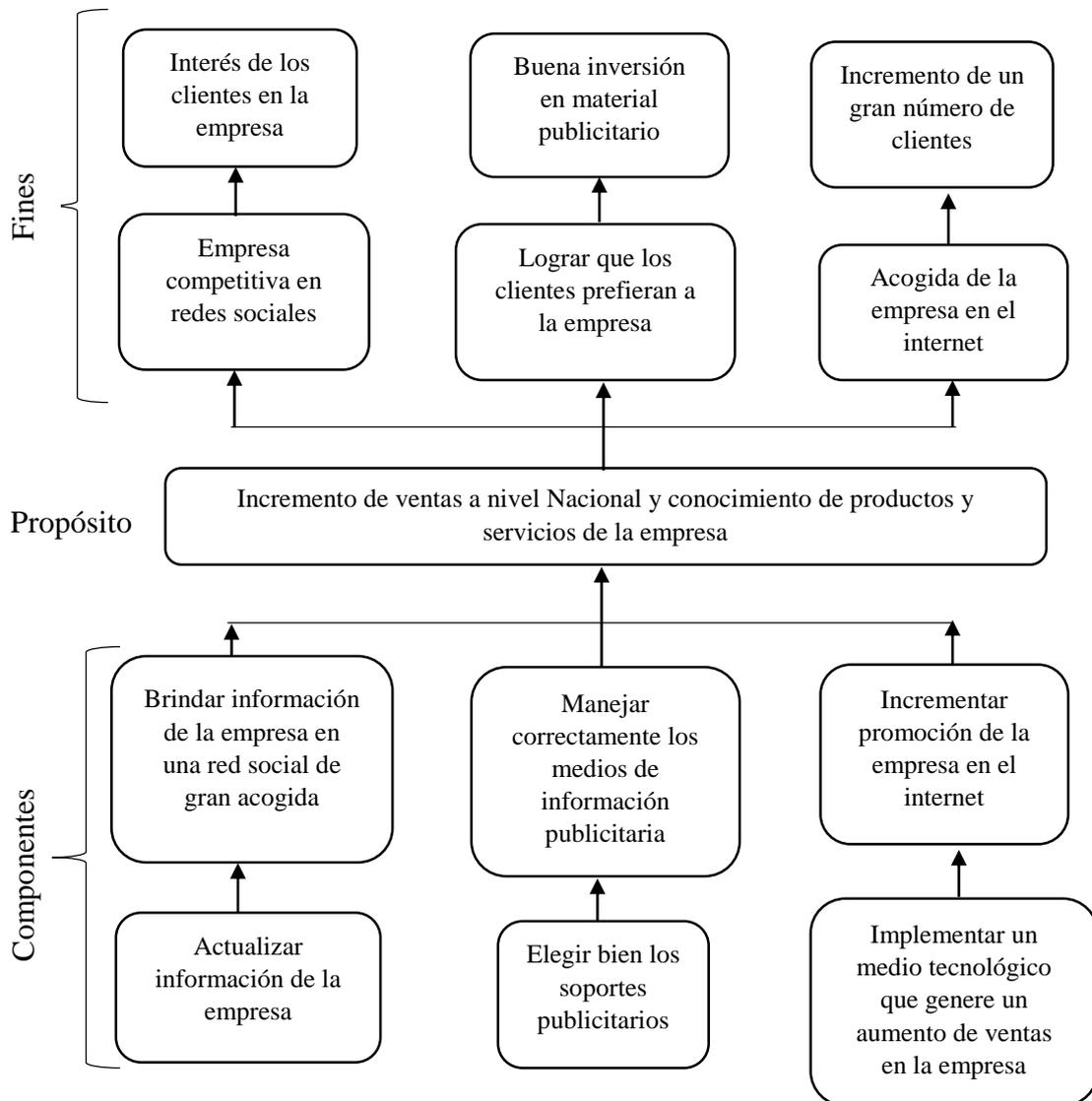
#### 3.01 Árbol de Problemas



**Figura 2:** Árbol de problemas

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 3.02 Árbol de Objetivos



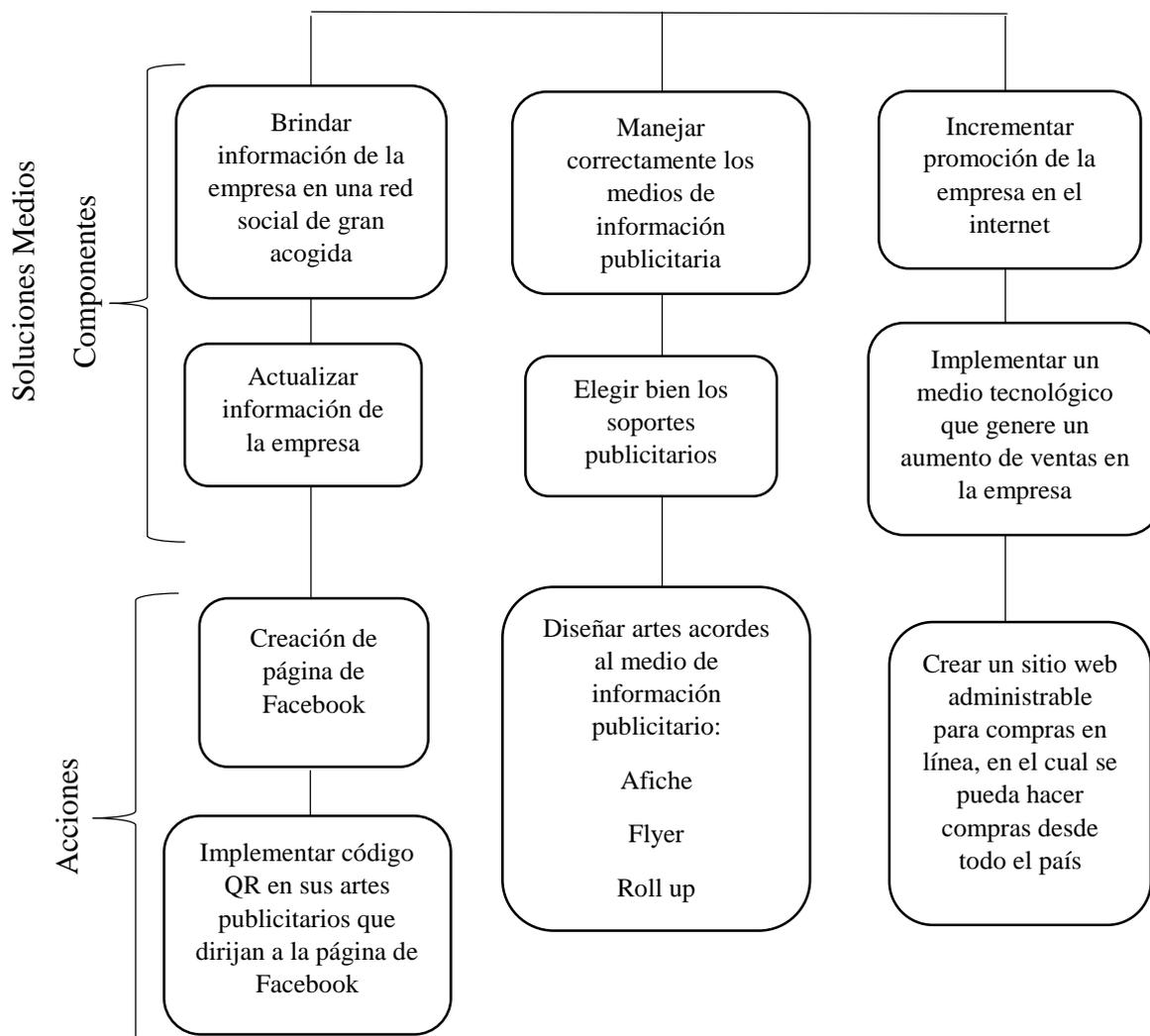
**Figura N° 3:** Árbol de objetivos

**Elaborado por:** Valeria Valle

## CAPÍTULO IV

### Análisis de alternativas

#### 4.01. Matriz de análisis de alternativas o identificación de acciones



**Figura N° 4:** Matriz de análisis de alternativas o identificación de acciones

**Elaborado por:** Valeria Valle

#### 4.01.01 Tamaño del proyecto

El presente proyecto tiene lugar en el sur de la ciudad de Quito, la parroquia es la Ferroviaria, según las últimas estadísticas su población es de 65.710 habitantes.

El proyecto cubrirá la gran parte de esta parroquia ya que aquí pertenece el barrio la Forestal, se debe de tomar en cuenta que al realizar una página web personas no solo de este sector sino de todo el país podrán verla y ese es el fin del proyecto pero para poder tener un estimado de a quién nos dirigiremos directamente tomaremos una muestra de esta parroquia.

$$n = \frac{N * p * q * Z^2}{(N - 1)E^2 + p * q * z^2}$$

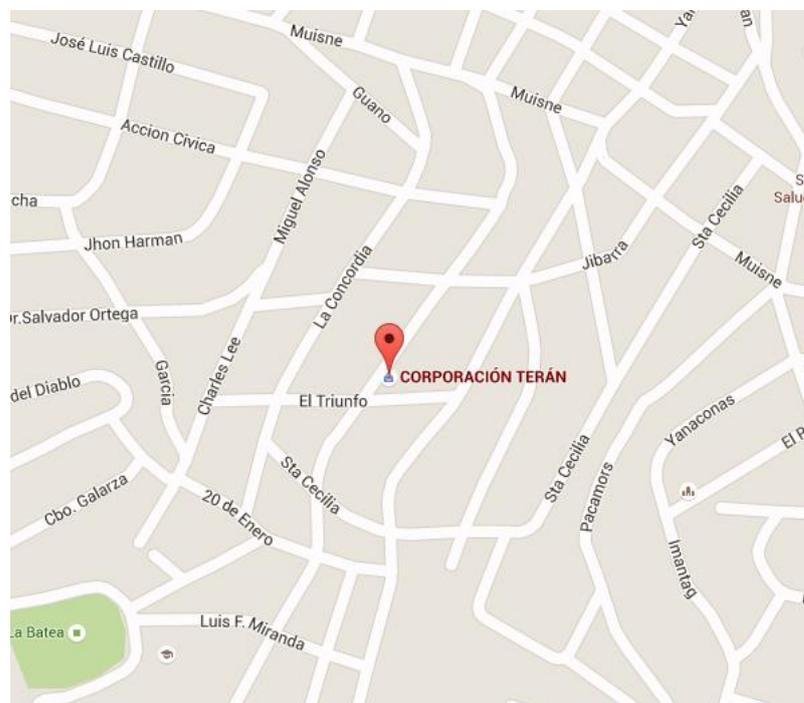
$$n = \frac{65.710 * 0,5 * 0,5 * 1.96^2}{(65.710 - 1)0,05^2 + 0,50 * 0,50 * 1.96^2}$$

$$n = \frac{63107.884}{165.2329} = 381$$

Tamaño total de la muestra=381

#### 4.01.02 Localización del proyecto

El presente trabajo de investigación se dará a cabo en la Corporación Terán dedicada a la realización de muebles de madera, a la venta de electrodomésticos, aparatos tecnológicos entre otros, se encuentra ubicada en el sector sur de la Ciudad de Quito en las calles Chinchipe s9-514 y el Triunfo barrio la Forestal, sus barrios aledaños son Chiriaco, y por el norte la Ferroviaria alta.



Fuente:<https://www.google.com.ec/maps/place/CORPORACION+TERAN/@-0.2561738,-78.5115254,17z/data=!3m1!4b1!4m2!3m1!1s0x91d599ad57f7e6b1:0x8ec89f3888730b9f>

**Gráfico N° 1:** Mapa de la empresa

**Elaborado por:** Valeria Valle

#### **4.01.03 Análisis Ambiental**

Corporación Terán al ser una empresa dedicada a elaborar muebles de madera está involucrada en el cuidado del medio ambiente, la madera que se usa para hacer los muebles de alta calidad son extraídas de los árboles por lo tanto se recurre a la tala de bosques, para la elaboración de los muebles se usan maderas especiales como la Teca, el Laurel, Caoba, entre otros, con la creación de este presente proyecto y la implementación de la página web se dará un espacio en el cual se pretende concientizar a las personas acerca de la tala de árboles indiscriminada, demostrando que Corporación Terán se preocupa por el cuidado de la naturaleza ya que al ser una empresa productora de muebles de madera promulga esta práctica siguiendo políticas y normas de cuidado ambiental.

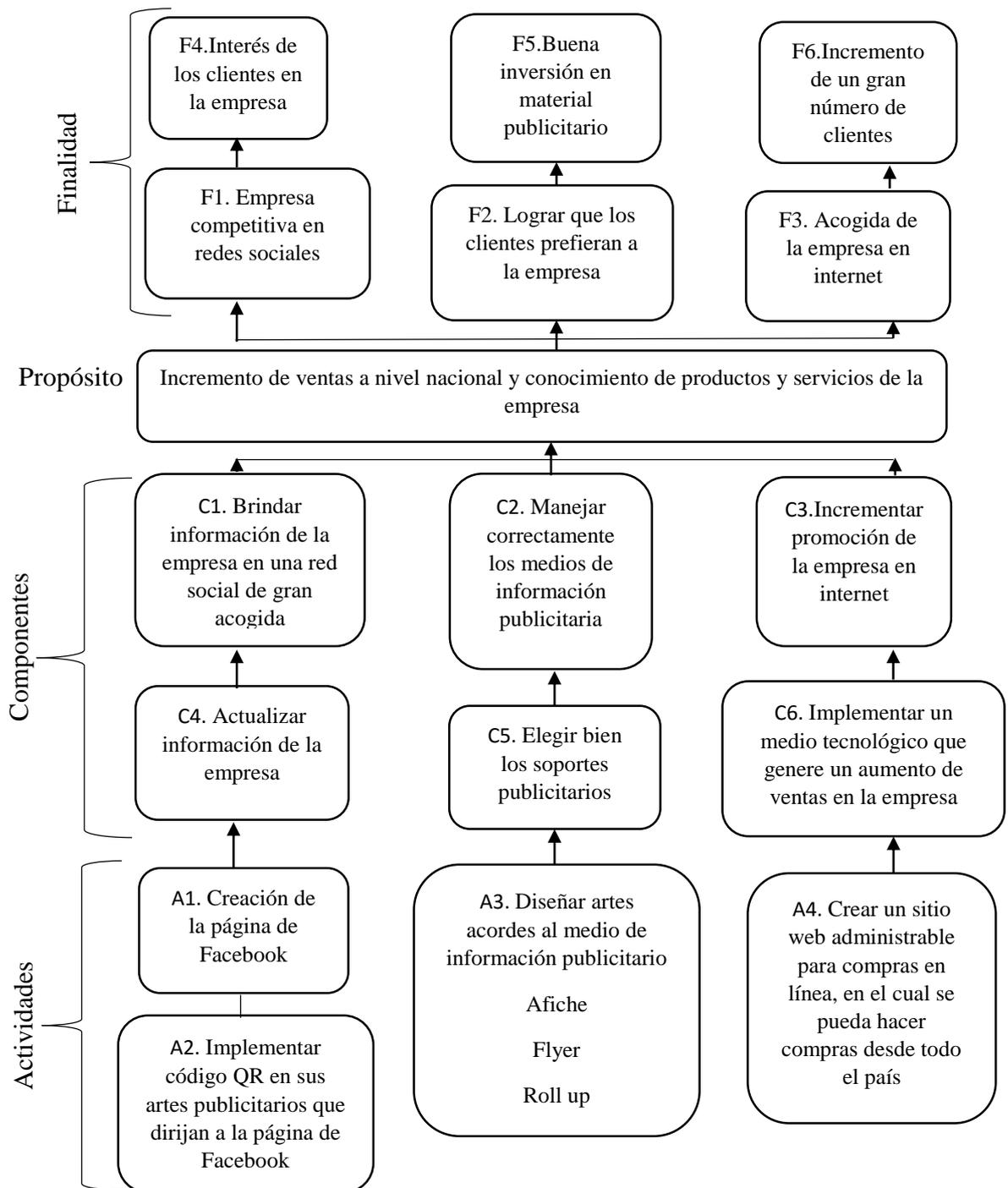
#### 4.02 Matriz de Análisis de Impacto de los Objetivos

Objetivos	Impacto sobre el propósito	Factibilidad técnica	Factibilidad financiera	Factibilidad social	Factibilidad política	Total	Categoría
Brindar información de la empresa en una red social de gran acogida	5	5	5	5	4	24	Alta
Actualizar información de la empresa	4	3	4	4	4	19	Alta
Manejar correctamente e los medios de información publicitaria	5	4	5	4	5	23	Alta
Elegir bien los soportes publicitarios	4	4	4	4	4	20	Alta
Incrementar promoción de la empresa en internet	5	4	5	5	5	24	Alta
Implementar un medio tecnológico que genere un aumento de ventas en la empresa	5	4	5	4	4	22	Alta

**Tabla N° 3:** Matriz de Análisis de Impacto de los Objetivos

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 4.03. Diagrama de Estrategias



**Figura N° 5:** Diagrama de Estrategias  
Elaborado por: Valeria Valle

#### 4.04.- Construcción de la Matriz de Marco Lógico

##### 4.04.01.-Revisión de los Criterios para Indicadores

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	META				
			CANTIDAD	CALIDAD	TIEMPO	LUGAR	GRUPO SOCIAL
FIN	F1. Empresa competitiva en redes sociales	El 60% cree que incrementa su competitividad si se presenta en redes sociales	381	Media	3 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
	F2. Lograr que los clientes prefieran a la empresa	Un 70 % de encuestados compraría en la empresa	381	Alta	5 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
	F3. Acogida de la empresa en internet	Un 90% de los encuestados buscaría a la empresa en la web	381	Media	6 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
	F4. Interés de los clientes en la empresa	El 70% están interesados en conocer la empresa	381	Alta	3 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
	F5. Buena inversión en material publicitario	El 60% es atraído por publicidad	381	Media	2 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
	F6. Incremento de un gran número de clientes	Se amplía la cartera de clientes 70%	381	Alta	7 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
PROPÓSITO	P1 Incremento de ventas a nivel nacional y conocimiento de productos y servicios que ofrece la empresa	Expandir sus ventas por todo el Ecuador 60%	381	Alta	7 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
COMPONENTES	C1. Brindar información de la empresa en una red social de gran acogida	El 95% de los encuestados utiliza redes sociales	381	Alta	2 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)
	C2. Manejar correctamente los medios de información publicitaria	Implemento de información adecuada a un 100%	381	Alta	2 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60 años)

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

	C3. Incrementar promoción de la empresa en internet	Se difundirá información de la empresa en un 100%	381	Alta	3 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)
	C4. Actualizar información de la empresa	Se informará constantemente cuando haya cambios de información en un 100%	381	Alta	2 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)
	C5. Elegir bien los soportes publicitarios	Un 70% de los encuestados tiene un soporte de publicidad preferido	381	Alta	3 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)
	C6. Implementar un medio tecnológico que genere un aumento de ventas en la empresa	El 90% de los encuestados visitan medios tecnológicos	381	Alta	3 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)
ACTIVIDADES	A1. Creación de una página de Facebook	Los encuestados poseen una cuenta en Facebook	1	Alta	6 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)
	A2. Implementar código QR en sus artes publicitarios que dirijan a la página de Facebook	Un 40 % ha usado aplicaciones de códigos QR	1	Media	6 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)
	A3. Diseñar artes acordes al medio de información publicitario Afiche Flyer Roll up	Se analizará que artes publicitarias son las más adecuadas para la empresa	3	Alta	2 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)
	A4. Crear un sitio web administrable para compras en línea en el cual se pueda hacer compras desde todo el país	El 90% de los encuestados estaría dispuesto a comprar en el sitio web	1	Alta	7 meses	Sur de Quito	Hombres y mujeres (20-60años)

**Elaborado por:** Valeria Valle

**Tabla N° 4:** Revisión de los Criterios para Indicadores

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

#### 4.04.02 Selección de Indicadores

**A:** Es claro

**B:** Existe información disponible

**C:** Es tangible y se puede observar

**D:** La tarea de recolectar datos está al alcance y no requiere expertos.

**E:** Es representativo

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	CLASIFICADOR DE INDICADOR					PUNTAJE	SELECCIÓN
			A	B	C	D	E		
FIN	F1. Empresa competitiva en redes sociales	El 60% cree que incrementa su competitividad si se presenta en redes sociales	X	X	X	X	X	5	SI
	F2. Lograr que los clientes prefieran a la empresa	Un 70 % de encuestados compraría en la empresa	X	X	X	X	X	4	SI
	F3. Acogida de la empresa en internet	Un 90% de los encuestados buscaría a la empresa en la web	X	X	-	X	X	4	SI
	F4. Interés de los clientes en la empresa	El 70% están interesados en conocer la empresa	X	-	-	X	X	4	SI
	F5. Buena inversión en material publicitario	El 60% es atraído por publicidad	X	X	X	X	X	5	SI
	F6. Incremento de un gran número de clientes	Se amplía la cartera de clientes 70%	X	X	X	-	X	4	SI

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

<b>PROPÓSITO</b>	P1 Incremento de ventas a nivel nacional y conocimiento de productos y servicios que ofrece la empresa	Expandir sus ventas por todo el Ecuador 60%	X	X	X	-	X	4	SI
	C1.Brindar información de la empresa en una red social de gran acogida	El 95% de los encuestados utiliza redes sociales	X	X	X	X	X	5	SI
	C2. Manejar correctamente los medios de información publicitaria	Implemento de información adecuada a un 100%	X	X	X	X	X	5	SI
	C3.Incrementar promoción de la empresa en internet	Se difundirá información de la empresa en un 100%	X	X	X	X	X	5	SI
	C4. Actualizar información de la empresa	Se informará constantemente cuando haya cambios de información en un 100%	X	X	X	X	X	5	SI
	C5. Elegir bien los soportes publicitarios	Un 70% de los encuestados tiene un soporte de publicidad preferido	X	X	X	-	X	4	SI
	C6.Implementar un medio tecnológico que genere un aumento de ventas en la empresa	El 90% de los encuestados visitan medios tecnológicos	X	X	X	-	X	4	SI
<b>ACTIVIDADES</b>	A1.Creacion de una página de Facebook	Los encuestados poseen una cuenta en Facebook	X	X	X	X	X	5	SI

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

	A2.Implementar código QR en sus artes publicitarios que dirijan a la página de Facebook	Un 40 % ha usado aplicaciones de códigos QR	X	X	-	X	X	4	SI
	A3.Diseñar artes acordes al medio de información publicitario Afiche Flyer Roll up	Se analizará que artes publicitarias son las más adecuadas para la empresa	X	X	X	-	X	4	SI
	A4.Crear un sitio web administrable para compras en línea en el cual se pueda hacer compras desde todo el país	El 90% de los encuestados estaría dispuesto a comprar en el sitio web	X	X	X	X	X	5	SI

**Tabla N° 5:** Selección de indicadores

**Elaborado por:** Valeria Valle

#### 4.04.03 Medios de Verificación

Nivel	Resumen narrativo	Indicador	Medios de Verificación				
			Fuente de información	Método de recolección	Método de análisis	Frecuencia de recolección	Responsable
FIN	F1. Empresa competitiva en redes sociales	El 60% cree que incrementa su competitividad si se presenta en redes sociales	Primaria	Encuesta	Estadística	4 meses	Investigador
	F2. Lograr que los clientes prefieran a la empresa	Un 70 % de encuestados compraría en la empresa	Primaria	Encuesta	Estadística	4 meses	Investigador
	F3. Acogida de la empresa en internet	Un 90% de los encuestados buscaría a la empresa en la web	Primario	Encuesta	Simple verificación	2 meses	Investigador
	F4. Interés de los clientes en la empresa	El 70% están interesados en conocer la empresa	Primario	Encuesta	Estadística	4 meses	Investigador
	F5. Buena inversión en material publicitario	El 60% es atraído por publicidad	Primario	Encuestas	Estadística	3 meses	Investigador
	F6. Incremento de un gran número de clientes	Se amplía la cartera de clientes 70%	Primario	Encuesta	Estadística	6 meses	Autoridades

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

<b>PROPOSITO</b>	P1 Incremento de ventas a nivel nacional y conocimiento de productos y servicios que ofrece la empresa	Expandir sus ventas por todo el Ecuador 60%	Primaria	Observación	Estadística	6 meses	Investigador
	C1.Brindar información de la empresa en una red social de gran acogida	El 95% de los encuestados utiliza redes sociales	Primaria	Encuesta	Estadística	2 meses	Investigador
	C2. Manejar correctamente los medios de información publicitaria	Implemento de información adecuada a un 100%	Primaria	Observación	Simple Verificación	2 meses	Investigador
	C3.Incrementar promoción de la empresa en internet	Se difundirá información de la empresa en un 100%	Primaria	Observación	Simple verificación	2 meses	Investigador
	C4. Actualizar información de la empresa	Se informará constantemente cuando haya cambios de información en un 100%	Primaria	Observación	Simple verificación	2 meses	Investigador
	C5. Elegir bien los soportes publicitarios	Un 70% de los encuestados tiene un soporte de publicidad preferido	Primaria	Encuesta	Estadístico	3 meses	Investigador
	C6.Implementar un medio tecnológico que genere un aumento de ventas en la empresa	El 90% de los encuestados visitan medios tecnológicos	Primaria	Encuestas	Simple verificación	6 meses	Investigador

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

<b>ACTIVIDADES</b>	A1.Creacion de una página de Facebook	Los encuestados poseen una cuenta en Facebook	Primaria	Encuestas	Simple verificación	2 meses	Directivos
	A2.Implementar código QR en sus artes publicitarios que dirijan a la página de Facebook	Un 40 % ha usado aplicaciones de códigos QR	Primaria	Encuestas	Simple verificación	4 meses	Investigador
	A3.Diseñar artes acordes al medio de información publicitario Afiche Flyer Roll up	Se analizará que artes publicitarias son las más adecuadas para la empresa	Primaria	Observación	Estadística	5 meses	Investigador
	A4.Crear un sitio web administrable para compras en línea en el cual se pueda hacer compras desde todo el país	El 90% de los encuestados estaría dispuesto a comprar en el sitio web	Primaria	Encuestas	Estadística	6 meses	Investigador

**Tabla N°6:** Medios de verificación

**Elaborado por:** Valeria Valle

#### 4.04.04 Supuestos

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	SUPUESTOS	Factores de riesgo				
			Financiero	Político	Social	Ambiental	Legal
FIN	F1. Empresa competitiva en redes sociales	Poca inserción en redes sociales	X	-	X	-	-
	F2. Lograr que los clientes prefieran a la empresa	Elección del cliente por la competencia	X	-	X	-	-
	F3. Acogida de la empresa en internet	Rechazo por los internautas	X	-	X	-	-
	F4. Interés de los clientes en la empresa	Desinterés de compra en sus clientes	X	-	X	-	-
	F5. Buena inversión en material publicitario	Mala inversión en publicidad que no contribuye a la empresa	X	X	X	-	X
	F6. Incremento de un gran número de clientes	Reducción de la cartera de clientes	X	-	X	-	-
PROPOSITO	P1. Incremento de ventas a nivel nacional y conocimiento de productos y servicios que ofrece la empresa	Estancamiento en el nivel de ventas nacionalmente	X	-	X	-	X

<b>COMPONENTES</b>	C1.Brindar información de la empresa en una red social de gran acogida	Expandir información errónea en redes sociales	X	-	X	-	-
	C2. Manejar correctamente los medios de información publicitaria	Desconocimiento en manejar medios de información publicitaria	X	X	X	-	X
	C3.Incrementar promoción de la empresa en internet	Poco interés por promocionar sus servicios en internet	X	-	X	-	-
	C4. Actualizar información de la empresa	Brindar información antigua que no sea real	X	-	X	-	-
	C5. Elegir bien los soportes publicitarios	Incorrecta inversión de dinero en soportes publicitarios equivocados	X	-	X	-	X
	C6.Implementar un medio tecnológico que genere un aumento de ventas en la empresa	Medio tecnológico ineficiente incapaz de generar un aumento de ventas	X	-	X	-	-
	A1.Creacion de una página de Facebook	Desinterés en visitar la página de Facebook	X	-	X	-	-

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

<b>ACTIVIDADES</b>	A2.Implementar código QR en sus artes publicitarios que dirijan a la página de Facebook	Incapacidad de los usuarios en el uso de códigos QR	X	-	X	-	-
	A3.Diseñar artes acordes al medio de información publicitario Afiche Flyer Roll up	Desinterés del público objetivo en informarse mediante los artes publicitarios seleccionados	X	-	X	-	-
	A4.Crear un sitio web administrable para compras en línea en el cual se pueda hacer compras desde todo el país	Sitio web ineficiente, en el cual los clientes no puedan hacer una compra vía online	X	-	X	-	-

**Tabla N° 7:** Supuestos

**Elaborado por:** Valeria Valle

#### 4.04.05. Matriz Marco Lógico

Resumen Narrativo	Indicadores	Medios de verificación					Supuestos
Fines	Indicadores	Fuentes de información	Métodos de recolección	Método de análisis	Frecuencia de recolección	Responsable	Supuestos
Empresa competitiva en redes sociales	El 60% cree que incrementa su competitividad si se presenta en redes sociales	Primaria	Encuesta	Estadística	4 meses	Investigador	Poca inserción en redes sociales
Lograr que los clientes prefieran a la empresa	Un 70% de los encuestados compraría a la empresa	Primaria	Entrevista	Estadística	4 meses	Investigador	Elección del cliente por la competencia
Acogida de la empresa en internet	Un 90% de los encuestados buscaría a la empresa en la web	Primario	Encuesta	Estadística	4 meses	Investigador	Rechazo por los internautas
Interés de los clientes en la empresa	El 70% están interesados en conocer la empresa	Primario	Encuesta	Simple verificación	2 meses	Investigador	Desinterés de compra en sus clientes
Buena inversión en material publicitario	El 60% es atraído por publicidad	Primario	Encuestas	Estadística	3 meses	Investigador	Mala inversión el publicidad que no contribuye a la empresa
Incremento de un gran número de clientes	Se amplía la cartera de clientes en un 70%	Primario	Encuesta	Entrevista	6 meses	Autoridades	Reducción de la cartera de clientes
Propósito	Indicadores	Fuentes de información	Métodos de recolección	Método de análisis	Frecuencia de recolección	Responsable	Supuestos
Incremento de ventas a nivel nacional y conocimiento de productos y servicios que ofrece la empresa	Expandir sus ventas pro todo el Ecuador 60%	Primaria	Observación	Estadística	6 meses	Investigador	Estancamiento en el nivel de ventas nacionalmente

Componentes	Indicadores	Fuentes de información	Métodos de recolección	Método de análisis	Frecuencia de recolección	Responsable	Supuestos
Brindar información de la empresa en una red social de gran acogida	El 95% de los encuestados utiliza redes sociales	Primaria	Encuesta	Estadística	2 meses	Investigador	Expandir información errónea en redes sociales
Manejar correctamente los medios de información publicitaria	Implemento de información a un 100%	Primaria	Observación	Simple verificación	2 meses	Investigador	Desconocimiento en manejar medios de información publicitaria
Incrementar promoción de la empresa en internet	Se difundirá información de la empresa en un 100%	Primaria	Observación	Simple verificación	3 meses	Investigador	Poco interés por promocionar sus servicios en internet
Actualizar la información de la empresa	Se informara cuando haya cambios de información en un 100%	Primaria	Observación	Simple verificación	2 meses	Investigador	Brindar información antigua que no es real
Elegir bien los soportes publicitarios	Un 70% de los encuestados tiene un soporte de publicidad preferido	Primaria	Encuesta	Estadística	1 mes	Investigador	Incorrecta inversión de dinero en soportes publicitarios equivocados
Implementar un medio tecnológico que genere un aumento de ventas en la empresa	El 90% de los encuestados visitan medios tecnológicos	Primaria	Encuestas	Simple verificación	6 meses	Investigador	Medio tecnológico incapaz de generar un aumento de ventas
Actividades	Indicadores	Fuentes de información	Métodos de recolección	Método de análisis	Frecuencia de recolección	Responsable	Supuestos
Creación de una página de Facebook	Los encuestados poseen una página de Facebook	Primaria	Encuestas	Simple verificación	2 meses	Directivos	Desinterés en visitar la página de Facebook
Implementar código QR en sus artes publicitarios que dirijan a la página de Facebook	Un 40% ha usado aplicaciones de códigos QR	Primario	Encuestas	Simple verificación	4 meses	Investigador	Incapacidad de los usuarios en el uso de códigos QR

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

Diseñar artes acordes al medio de información publicitario Afiche Flyer Facebook	Se analizara que artes publicitarias son adecuadas para la empresa	Primario	Observación	Estadística	5 meses	Investigador	Sitio web ineficiente en el cual los clientes no puedan hacer una compra vía online
Crear un sitio web administrable para compras en línea en el cual se pueda hacer compras desde todo el país	El 90% de los encuestados estaría dispuesto a comprar en el sitio web	Primario	Encuestas	Estadística	6 meses	Investigador	Falta de conocimiento empresarial y de ventas

**Tabla N° 8:** Matriz del marco lógico

**Elaborado por:** Valeria Valle

## CAPITULO V

### La Propuesta

#### 5.01 Antecedentes de la herramienta del perfil de la propuesta

##### 5.01.01 El internet

“En internet, las comunicaciones concretas se establecen entre dos puntos, uno es el ordenador personal desde el que usted accede, y otro cualquiera de los servidores que hay en la red y facilitan información. El fundamento de internet es el TCP/IP, un protocolo de transmisión que asigna a cada máquina que se conecta, un número específico llamado “numero IP “, que actúa a modo de número telefónico único, como por ejemplo: 192.555.9611.” (Starmedia, 2003)

“El internet es una red masiva de redes, infraestructura de redes que conecta a millones de computadoras unidas de forma global , formando una sola red, en la que una computadora puede comunicarse con otra siempre y cuando estén las dos computadoras conectadas a internet.”(Snell,1995)

El internet provee un foro de comunicación, en el cual intervienen millones de personas de todos los países del mundo, también posee una serie de mecanismos para que las personas promulguen y accedan a todo tipo de documentos y por su puesto a la información, por medio de la World Wide Web, para que los sujetos, personas, grupos sociales, etc, se conecten a través de una serie de medios de comunicación como son: correos electrónicos, redes sociales, video conferencias, video llamadas, y radio, televisión, revistas, periódicos online

“En el transcurso del tiempo el hombre ha ideado modos e instrumentos para comunicar sus experiencias y reproducir la realidad, sirviéndose de todos los medios a su alcance, pero a sido el uso de la imagen el de mejores resultados. Cada época se ha caracterizado por el predominio de una determinada forma de expresión ligada a los cambios tecnológicos y a los nuevos medios de comunicación. En la actualidad, la imagen audiovisual ha sobrepasado las limitaciones del lenguaje verbal, convirtiéndose en la forma específica de comunicar, variando en función del desarrollo social y sus necesidades. Esto facilita la clasificación de los medios, separando definitivamente la comunicación escrita de la audiovisual y convirtiendo el siglo XX en el del dominio de los medios audiovisuales como el cine, la radio, la televisión y por último la informática.”(Velez, 2001, pág. 6)

La evolución tecnológica ha obligado a que todos los medios de comunicación vayan de la mano con ella, obviamente los medios visuales se encuentran involucrados ya que a medida de que los tiempos van cambiando los gustos e intereses también de tal manera que las páginas web se adaptan a las necesidades de la sociedad.

### 5.01.02 Páginas web

“Una página web, es un tipo especial de archivo escrito en HTML o XHTML, que podrá contener; texto, gráficos, sonidos, videos y enlaces a otras páginas, es un archivo único con nombre propio que será recuperado desde un servidor y visualizado por un navegador.” (Experto en diseño de páginas web, 2003)

“Documento electrónico que contiene información específica de un tema en particular y que es almacenado en algún sistema de cómputo que se encuentre conectado a la red mundial de información llamado internet, de tal forma que este documento pueda ser consultado por cualquier persona que se conecte a la red mundial de comunicaciones, y que cuente con los permisos necesarios para hacerlo.”

(Milenium, 2003)

Al comienzo las páginas web eran basadas en solo texto, pero como mencione anteriormente el desarrollo de la tecnología, ordenadores y redes de telecomunicaciones han ocasionado que existan novedosas maneras de crear una web

La inserción de imágenes fue el hecho más relevante, sin olvidar las inserciones de videos y animaciones, también podemos mencionar los espacios 3d, todos estos mencionados contribuyen estéticamente al diseño y permiten una mejor interactividad para el usuario.

Vivimos en un mundo de constantes cambios, las páginas web no son iguales a como empezaron, ellas han evolucionado así como todo lo que nos rodea. En los años

90 solo existían alrededor de unos 50 sitios web, si hacemos la comparación ahora las estadísticas arrojan otros datos extremadamente distintos ya que hoy en día existen más de 8.000 millones de sitios web, a los que diariamente se les suma a raíz de 4400 por día.

Prontamente aumentara su nivel de importancia a la altura de la televisión o el teléfono. Recientemente se tiene un estimado de que hay alrededor de 2mil millones de páginas colgadas en internet, y se espera en los próximos años lleguen a los 8mil millones, este número excede el número a los habitantes del planeta, sin embargo solo un porcentaje de estas páginas web son visitados por la mayoría de usuarios, solamente 15.000 sitios web que equivale al 0.4% del total.

### **World Wide Web**

“Es el punto más visible de internet y el más usado hoy en día junto al correo electrónico, originalmente denominada proyecto WWW, desarrollado a principios de los 90, partió de la idea de definir u sistema de hipermedios distribuidos. La WWW puede definirse básicamente como tres cosas, hipertexto que es un sistema de enlaces que permite saltar de unos lugares a otros, multimedia que hace referencia al tipo de contenidos que puedes manejar ya sean (imágenes, textos, videos, sonidos, animaciones), e internet la base sobre la que se transmite la información.”

(Starmedia, 2003)

“Cada página web tiene una dirección única en internet, en forma de fuente de Localización Uniforme, un URL indica el tipo de documento (página web o

documento en formato HyperTex Markup language HTML), y el de las páginas de hipertexto de WWW, comienza siempre por HTTP.” (La Quey, y Ryer, 1995)

“La World Wide Web, hace internet accesible a las personas de todo el planeta. La Web es una enorme porción de internet que incluye gran riqueza de contenido multimedia accesible a través de sencillos programas, consistentes en señalar y hacer clic, llamados navegadores web. Los navegadores web e los PC y otros dispositivos sirven como ventajas al rico y variado espacio de información de la Web. La World Wide Web, está hecha de millones de documentos entrelazados llamados páginas web.” (Beekman.G, 2005)

### **Sitio web**

“Conjunto de archivos electrónicos, y páginas web referentes a un tema en particular, que incluyen una página inicial de bienvenida generalmente denominada Home page, con un nombre de dominio y dirección n internet específicos. Estos sitios son empleados por las instituciones públicas y privadas, organizaciones e individuos para comunicarse con el mundo entero. En el caso particular de las empresas este mensaje tiene que ver con la oferta e sus bienes y servicios a través de internet y a su vez ser más eficientes sus funciones de mercadotecnia.” (Milenium, 2003)

“Un sitio web provee información al observador, esta información es producida a color, y puede tener animación, imágenes, productos e inclusive puedes hacer compras directamente desde la misma. Virtualmente no puede haber límite en lo que puede ser mostrado en la página web.” (New Forest Online, 2001)

Beekman (2005) afirma “Un sitio web es una colección de páginas relacionadas almacenadas en la misma computadora.”(p.15).

Como pude explicar un poco, podemos notar la necesidad de las empresas en llamar la atención del público, no es necesario solo llamar su atención sino mantenerla. Las páginas web no solo es estructura sino también su contenido debe de ser interesante, su diseño innovador y sus colores son la clave necesaria para seducir al usuario, y que logren identificar a su empresa de la competencia, construyendo el posicionamiento en la mente de las personas con el fin de que difundan la información y se pueda atraer a nuevos visitantes.

### **Características que un buen sitio web debe tener**

“Un sitio web debe de tener y ser

- Contenido original y creíble
- Información actual valuable
- Hacer el sitio a la medida del usuario
- Hacerlo de acuerdo al típico usuario del MODEM de 54kbps
- Ser fácil de leer
- Ser interactivo
- Ser líder del tema que hablas
- Tener un servidor seguro y confiable. (King, 2003)

Por otro lado también hay que tomar en cuenta:

- Conocer a tu publico

- Incluir el nombre de la organización den cada pagina
- Usar un diseño consistente
- Encontrar ayuda para navegar en la parte superior de cada pagina
- Ofrecer un contenido de calidad
- Fecha y firma en cada pagina
- Buena ortografía
- Contacto con alguien
- Que cargue rápido
- Poner lo mas importantes en los primeros párrafos
- Usar efectos solo si es necesario
- Que todas las ligas funcionen
- Crear lealtad por parte de los usuarios.” (Karem, 1997)

#### **5.01.02 Páginas web con ventas en línea**

“En términos generales, la venta online se puede definir como, la transferencia online de un producto, servicio, idea u otro a un comprador mediante el pago de un precio convenido. Dicho de una forma más detallada, "cuando una empresa, organización o persona utiliza un sitio web (propio o de un tercero) para poner sus productos o servicios a la venta, y luego, otra empresa, organización o persona utiliza una computadora conectada a internet para comprar esos productos o servicios, se puede decir que las partes han intervenido en una transacción electrónica o venta online.” (Thompson, 2006)

“Constituye un buen ejemplo de sitio de venta. En este punto, cabe destacar que los sitios de venta son aquellos que están diseñados para desplazar a los clientes a través de las diversas etapas del proceso de toma de decisiones, por ejemplo:

- 1) Haciendo preguntas que ayuden a clasificar a los clientes según sus necesidades o deseos, para luego, derivarlos hacia la página que contiene el producto o servicio que satisfacer esas necesidades o deseos.
- 2) Suministrando información sobre los productos o servicios que necesitan o desean.
- 3) Comparando las características y beneficios con otros similares de la competencia.
- 4) Proporcionando una cotización o los precios a los que el cliente puede adquirir el producto o servicio (online).
- 5) Brindando los medios para que el cliente pueda realizar el pago online (con tarjeta de crédito, giro de dinero a través de Western Union o mediante una transferencia bancaria).”

(Sandhusen, 2005)

También son llamadas tiendas online, se basa en un contrato de empresa y usuario, lo que hace es realizar una transacción ya sea por medio del sitio web o una aplicación. Las empresas que deseen vender sus productos o servicios los colocan ordenadamente en un sitio web, el cliente podrá visualizarlos así como ver sus características y el precio, si desean podrá adquirirlos, es una manera eficaz de realizar la compra tanto la empresa como el usuario son los beneficiarios.

Estos productos son pagados por medio de tarjetas de crédito, y son enviados al cliente por el medio de transporte que la empresa tenga contratado, claro que depende el país donde esta se encuentre y las normas que este tenga, la empresa más utilizado comúnmente es el PayPal que permite pagar en sitios web o transferir dinero. Sin embargo hay otros modos de pagar en estos sitios web y es la transferencia bancaria.

## 5.02 Descripción de la herramienta

La herramienta que se utilizó para la investigación, desarrollo del producto y poder encaminarnos de una manera correcta fueron las encuestas. A continuación se presentaran los resultados de las 12 preguntas con el grafico y su respectivo análisis

### Modelo de la encuesta

Rellene el círculo o coloque una X

Edad:

Género:

Hombre  Mujer

1. ¿Conoce usted Corporación Terán?

SI  NO

2. ¿Estaría interesado en conocer más de Corporación Terán?

SI  NO

3. ¿Ha visitado alguna vez páginas web con compras en línea?

SI  NO

4. ¿Realizaría compras online en la página web de Corporación Terán sabiendo de antemano que es un sitio confiable?

SI  NO

5. ¿Buscaría en la web a Corporación Terán cada que necesite algún producto que la empresa venda?

SI  NO

6. ¿Cree usted que las redes sociales son un buen lugar para ganar posicionamiento en el mercado?

SI  NO

7. ¿Posee usted una cuenta de Facebook?

SI  NO

8. ¿Ha utilizado alguna vez códigos QR?

SI  NO

9. ¿Le ha llamado la atención alguna publicidad al dirigirse por un sector en específico?

SI  NO

10. ¿Alguno de estos soportes publicitarios como afiches, flyer, roll up, y hojas volantes han tenido un impacto en usted?

SI  NO

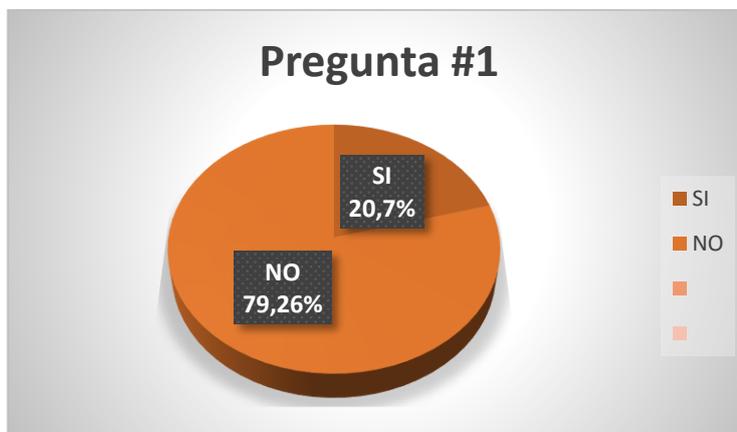
11. ¿Cree usted que un sitio web con compras en línea aumentaría notablemente las ventas de la empresa a nivel nacional?

SI  NO

## Resultados de las encuestas

### 1. ¿Conoce usted a Corporación Terán?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	79	20,7%	20,7%	20,7%
<b>No</b>	302	79,26%	79,26%	79,26%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 2:** Pregunta N° 1

**Elaborado por:** Valeria Valle

### Análisis

El 20,7% respondió haber conocido acerca de Corporación Terán mientras que el 79,25% no la conoce ni ha escuchado hablar

2. ¿Estaría interesado en conocer más de Corporación Terán?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	306	80,31%	80,31%	80,31%
<b>No</b>	75	19,69%	19,69%	19,69%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 3:** Pregunta N° 2

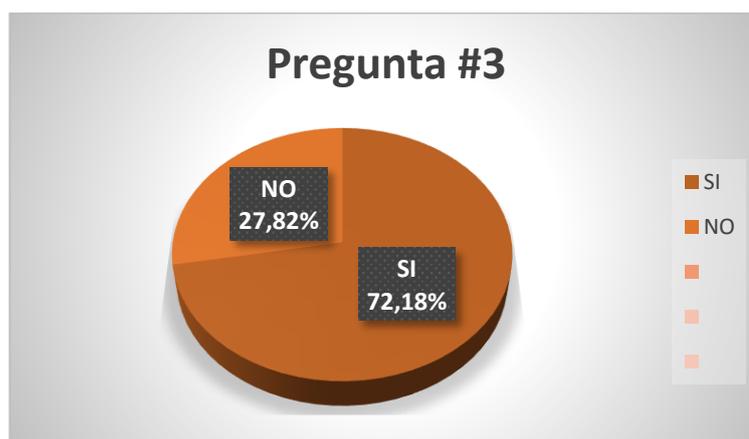
**Elaborado por:** Valeria Valle

**Análisis**

Es notable la diferencia la mayoría de los encuestados el 80,31% dijeron que están interesado en conocer acerca de la empresa mientras que una minoría de 19,69% no lo esta

3. ¿Ha visitado alguna vez páginas web con compras en línea?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	275	72,18%	72,18%	72,18%
<b>No</b>	106	27,82%	27,82%	27,82%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 4:** Pregunta N° 3

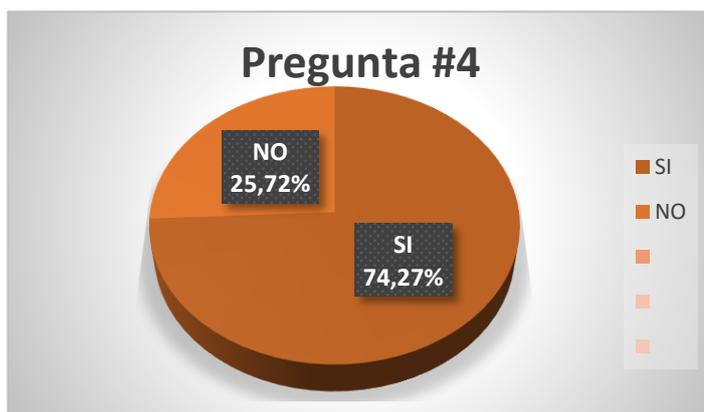
**Elaborado por:** Valeria Valle

**Análisis**

Hoy en día los sitios web con compras en línea son muy populares por esta razón la mayoría 72,18% respondió que sí, los que no conocen es una cantidad menor 27,82%.

4. ¿Realizaría compras online en la página web de Corporación Terán sabiendo de antemano que es un sitio confiable?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	283	74,27%	74,27%	74,27%
<b>No</b>	98	25,72%	25,72%	25,72%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 5:** Pregunta N° 4

**Elaborado por:** Valeria Valle

#### **Análisis**

El 74,21% de los encuestados dijo que si notan que le sitio web es de confianza hicieran las compras en línea, el 25,72% dijo que no lo haría

5. ¿Buscaría en la web a Corporación Terán cada que necesite algún producto que la empresa venda?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	360	94,49%	94,49%	94,49%
<b>No</b>	21	5,51%	5,51%	5,51%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 6:** Pregunta N° 5

**Elaborado por:** Valeria Valle

#### **Análisis**

Esta pregunta es muy favorable ya que la mayoría de los encuestados el 94,49% si buscaría a la empresa en la web y una mínima cantidad de 5,51% no lo haría

6. ¿Cree usted que las redes sociales son un buen lugar para ganar posicionamiento en el mercado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	251	65,87%	251	65,87%
<b>No</b>	130	34,12%	130	34,12%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 7:** Pregunta N° 6

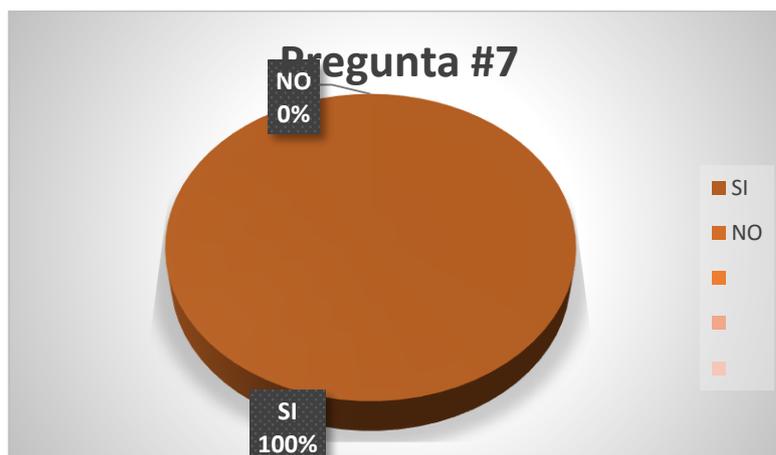
**Elaborado por:** Valeria Valle

### **Análisis**

Como hoy en día la personas utilizan muchas redes sociales el resultado era esperado el 65,87% respondió que si se ganaría posicionamiento pro medio de las redes, mientras que el 34,12% dijo que no sería así

7. ¿Posee usted una cuenta de Facebook?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	381	100%	100%	100%
<b>No</b>	0	0%	0%	0%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 8:** Pregunta N° 7

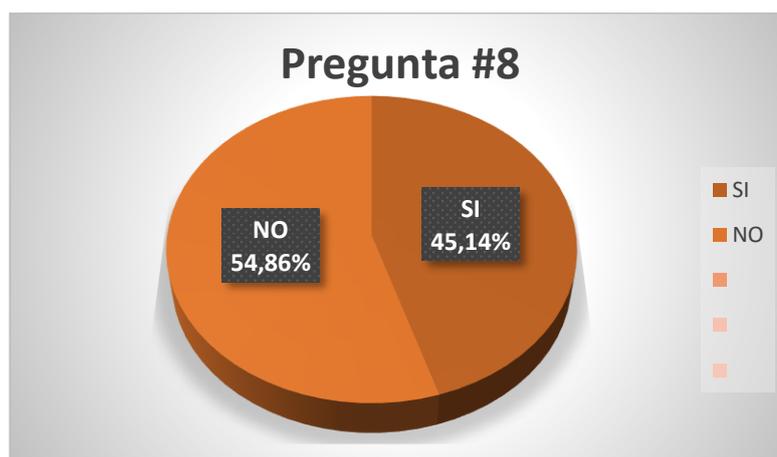
**Elaborado por:** Valeria Valle

**Análisis**

Como es algo obvio hoy en día con tanta tecnología la red más utilizada es Facebook y el 100% de los encuestados respondieron tener una cuenta, esto ayudara en la difusión de la página

8. ¿Ha utilizado alguna vez códigos QR?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	172	45,14%	45,14%	45,14%
<b>No</b>	209	54,86%	54,86%	54,86%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 9:** Pregunta N° 8

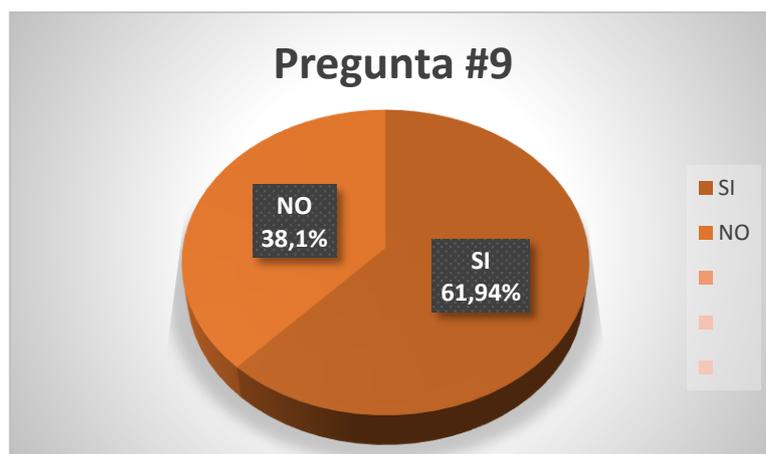
**Elaborado por:** Valeria Valle

**Análisis**

Al preguntarles si han utilizado códigos QR la mayoría respondió que no 54,86%, como es algo común ya que se están implementando recientemente en la publicidad, y un 45,14% dijo que si los había utilizado

9. ¿Le ha llamado la atención alguna publicidad al dirigirse por un sector en específico?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	236	61,94%	61,94%	61,94%
<b>No</b>	145	38,1%	38,1%	38,1%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 10:** Pregunta N° 9

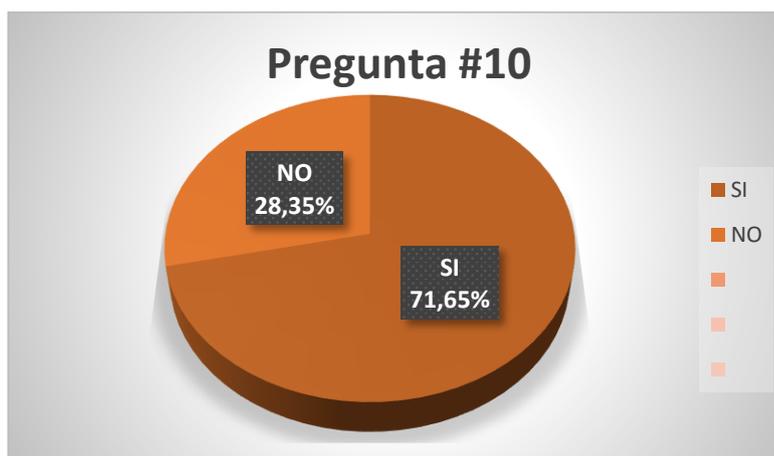
**Elaborado por:** Valeria Valle

### Análisis

Siempre cuando salimos a la calle nos bombardean las publicidades el 61,94% respondió que si se ha llamado su atención con alguna publicidad y el 38,1% respondió que no ha llamado su atención ninguna publicad

10. ¿Alguno de estos soportes publicitarios como afiches, flyer, roll up, y hojas volantes han tenido un impacto en usted?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	273	71,65%	71,65%	71,65%
<b>No</b>	108	28,35%	28,35%	28,35%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 11:** Pregunta N° 10

**Elaborado por:** Valeria Valle

### **Análisis**

La respuesta es favorable, ya que 3 de los soportes publicitarios enlistados son los que se van a manejar en la publicidad del proyecto, y el 71,65% respondió que aunque sea uno de esto ha causado impacto al verlo, mientras que el 28,35% dijo que no

11. ¿Cree usted que un sitio web con compras en línea aumentaría notablemente las ventas de la empresa a nivel nacional?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
<b>Si</b>	373	97,90%	97,90%	97,90%
<b>No</b>	8	2,1%	2,1%	2,1%
<b>Total</b>	381	100%	100%	100%



**Gráfico N° 12:** Pregunta N° 11

**Elaborado por:** Valeria Valle

### **Análisis**

En esta pregunta casi todos se inclinaron por el sí con un 97,90%, todas estas personas creen notablemente que un sitio web con compras en línea aumentaría las ventas de la empresa una mínima cantidad de 2,1% opina todo lo contrario

## **5.02.01 Herramientas utilizadas en la propuesta**

### **Software**

#### **Adobe Ilustrador CS6**

Es un programa que sirve básicamente para ilustrar ya que trabaja con vectores, las herramientas que posee son suficientes como para realizar trabajos profesionales y de alta calidad. Lo que Adobe Ilustrador hace en si es manipular y crear vectores, trabaja sobre un espacio en el cual se puede dar rienda suelta a la imaginación, este espacio llamado mesa de trabajo y es aquí donde nace el arte digital.

#### **Adobe Photoshop CS6**

Es un programa utilizado para la creación, edición retoques fotográficos, pero no solo para la fotografía digital también es muy importante para la creación de plantillas web, ya que últimamente combinado con otros programas como Dreamweaver es la herramienta perfecta para la creación de webs, también lo utilice para crear todos los gifs animados que se encuentran en la página.

#### **Adobe Dreamweaver CS6**

Experto en diseño de páginas web (2003) afirma. “Dreamweaver es un editor visual profesional de páginas web que nos permite crear fácilmente sitios web que contienen gráficos y elementos multimedia los cuales son pre visualizados con cualquier navegador web.”(p.20).

## **HTML 5 y CSS3**

“HTML5 provee básicamente tres características: estructura, estilo y funcionalidad. Nunca fue declarado oficialmente pero, incluso cuando algunas APIs (Interface de Programación de Aplicaciones) y la especificación de CSS3 por completo no son parte del mismo, HTML5 es considerado el producto de la combinación de HTML, CSS y Javascript. Estas tecnologías son altamente dependientes y actúan como una sola unidad organizada bajo la especificación de HTML5. HTML está a cargo de la estructura, CSS presenta esa estructura y su contenido en la pantalla y Javascript hace el resto.” (Gauchat, 2012, pág. 1)

## **JavaScript**

“JavaScript es lo que se conoce como lenguaje script es decir: se trata de código de programación que se inserta dentro de un documento. JavaScript fue desarrollado por la empresa Netscape con la idea de potenciar la creación de páginas web dinámicas para su navegador Navigator.” (Sánchez, 2003, pág. 2)

## **Hosting**

También llamado alojamiento web, es un servidor que lo ofrecen muchas empresas, se trata de dar la oportunidad de colgar nuestra página web, o un conjunto de datos en un servidor remoto, estos a su vez son usados por los usuarios de internet, el alojamiento de hosting que utilizo para este proyecto es [www.eshost.com.ar](http://www.eshost.com.ar)

## **Dominio**

“Los dominios son las direcciones básicas, estos es, las que no tienen ningún tipo de barra inclinada (“/”), cómo [www.dominio.com](http://www.dominio.com). Es la mejor de las opciones, y que permite tener un control total sobre la dirección del sitio-web y disponer de direcciones de email como [nombre@gominio.com](mailto:nombre@gominio.com). Además, es una dirección corta, fácil de recordar, y que no suele inducir a errores.”

(Experto en diseño de páginas web, 2003)

El dominio utilizado para el sitio web de la empresa es [www.corporacion.eshost.com.ar](http://www.corporacion.eshost.com.ar), es un dominio gratuito que se ha utilizado para la presentación del proyecto

### **5.02.02. Navegadores**

El principal navegador con el que he trabajado esta página web para las pre visualización es Google Chrome, obviamente la web podrá visualizarse en todos las navegadores que el usuario tenga a su alcance.

#### **Google Chrome**

“El navegador más joven y más rápido de la red, para el poco tiempo que lleva desde septiembre del 2008 se considera un gran logro la popularidad alcanzada, además sigue en ascenso no solo en número de usuarios, sino en funcionalidades y en mejoras de desempeño y usabilidad.” (Delgado y Gutiérrez, 2011, p.19)

## **Internet Explorer**

El navegador más utilizado hasta hace poco tiempo en internet. Es un complemento indispensable y por defecto del sistema operativo Windows, gracias al cual ha logrado su alto nivel de uso. Ha sido criticado por su desempeño, conformidad con estándares y seguridad, pero aun así sigue siendo utilizado.

(Delgado y Gutiérrez, 2011, p.20)

## **Mozilla Firefox**

“Mozilla Firefox, o simplemente Firefox es un navegador web libre y de código abierto desarrollado por Mozilla, una comunidad global que trabaja junta para mantener una Web Abierta, pública y accesible. Firefox ha revolucionado la forma de pensar y mantenido la innovación en la web, para llevar a sus usuarios una mejor experiencia.” (Delgado y Gutiérrez, 2011, p.21)

## **Opera**

“Opera es un navegador web y suite de Internet creado por la empresa noruega Opera Software, capaz de realizar múltiples tareas como navegar por sitios web, gestionar correo electrónico, contactos, fuentes web, charlar vía IRC y funcionar como cliente Bit Torrent.” (Plata, 2013)

## **Safari**

“Es un navegador web de código cerrado desarrollado por Apple Inc. Está disponible para Mac OS X, iOS (el sistema usado por el iPhone, el iPod Touch y el iPad) y Microsoft Windows. Incluye navegación por pestañas, corrector ortográfico, búsqueda progresiva, vista del historial en Cover Flow, administrador de descargas y un sistema de búsqueda integrado.” (Peña, 2013)

### **5.03 Formulación del proceso de aplicación**

#### **5.03.01 Planificación**

Según Cortés. (2011) “Es el proceso de definir el curso de acción y los procedimientos requeridos para alcanzar los objetivos y metas. El plan establece lo que hay que hacer para llegar al estado final deseado”.

El proceso de planificación del sitio web se dará a cabo en la empresa Corporación Terán, como su principal acción, la recolección de información, haciendo entrevistas directas tanto a trabajadores como al personal administrativo, ya que el fin de nuestro proyecto es el aumento de ventas a nivel nacional, nos dirigiremos a ese tema concretamente, investigando los últimos porcentajes de venta a nivel nacional, y como podrá influir un aumento en dichas ventas con la implementación de un sitio web administrable para compras en línea.

### 5.03.02 Propósito

Crear un sitio web administrable para compras en línea, con la finalidad de incrementar las ventas a nivel nacional de la Cooperación Terán ubicada en el sur de la ciudad de Quito, de esta manera la empresa obtendrá reconocimiento a nivel nacional y será una entidad confiable al momento de hacer compras por internet.

### 5.03.03 Usuario

Al ser un sitio web está a disposición de todas las personas desde una edad de 12 años en adelante, cualquiera puede visitarlo, pero la gran diferencia radica en que no cualquiera podrá obtener el producto, como dije anteriormente es un sitio web para poder comprar en línea desde cualquier parte del país, y por lo tanto se necesitarán tarjetas de crédito y contraseñas que solo personas económicamente estables podrán realizar, estamos hablando de una edad aproximada de 20 años a unos 60 años.

### 5.03.04 Herramientas

#### 5.03.04.01 Software

Microsoft Windows 10 Home

Microsoft Word 2013: Este software se utilizó para los documentos escritos del proyecto, aquí se reunirá todo lo que concierne a el

**Adobe Ilustrador CS6:** Se utilizó para la utilización de vectores esencialmente para los retoques relacionados con el logo.

**Adobe Photoshop:** Se utilizó para la creación de la plantilla del sitio web así como los retoques de las fotografías que se implementaron.

**Adobe Dreamweaver:** Fue indispensable para la programación y maquetación del sitio web, acompañado de HTML 5 y estilos CSS3, con JavaScript.

**Adobe Flash:** Se utilizó para la realización de animaciones exportadas en SWF e insertadas en nuestra página web.

**Amazing Slider:** En esta aplicación se empleó para realizar las galerías interactivas, que de igual manera se insertaron en la página web con sus códigos y carpetas.

#### 5.03.04.02 Hardware

Cámara digital fine pix s2940wm : Se destinó para la toma de fotografías que irán incluidas en la web.

Computador

Para la elaboración de este proyecto, el sitio web administrable para ventas en línea se ha utilizado una laptop con las siguientes características.

Nombre: HP ENVY Notebook PC

- Procesador Intel(R) Core(TM) i7-4700MQ CPU @ 2.40GHz
- Windows 10
- Memoria RAM de 12GB
- Disco duro 1TB
- Monitor 15.6 pulgadas

- Tarjeta de video Nvidia geforce 2GB

### **5.03.05 Desarrollo**

El desarrollo de un sitio web no es sencillo ya que si no se hace un proceso bien planificado no será fácil lograr con el objetivo para esto se empezó de la siguiente manera:

#### **Recopilación de la información**

El primer paso para desarrollar el proyecto, el personal administrativo facilitó la información que se necesitaba para empezar a crear ideas.

#### **Boceto**

Se hizo un boceto de la manera en que iría cada una de las páginas del sitio web, así como las posiciones de los botones imágenes, galerías, etc.

#### **Diseño**

El papel principal en esta parte juega la identidad corporativa de la empresa ya que de esos colores se partirá para el diseño de la web así como la tipografía, el principal objetivo aquí se basa en que exista unidad gráfica y sea atractivo al público.

#### **Maquetación**

Se realizó mediante las etiquetas div y tablas, esto ayudo a mantener el diseño ordenado y sin deformación de línea de los objetos.

## **Alojamiento en internet**

Al haber terminado con el diseño y maquetación de la web ésta será subida al hosting, obteniendo un dominio para que así pueda ser visitada y usada para su propósito final.

### **5.03.06 Contenidos**

Corporación Terán pretende ampliar su nivel de ventas en todo el país, por medio de esta página web se puede lograr implementando una opción en la que tan solo con un clic se pueda realizar la compra en línea, no solo contendrá esta opción sino que también habrá información general de la empresa.

El estilo usado CSS3 permitirá la fácil interactividad, el menú de botonera ayudará al cliente a dirigirse a cada sector de la página que desee, toda la página web contiene unidad gráfica, mantiene le contraste desde logo hasta botones, lo que hace que sea agradable para el ojo humano.

### **Header**

En la cabecera de la página se encuentra el logo de la empresa con una animación sencilla, también estarán los botones correspondientes de las redes sociales.

### **Body**

Es el contenedor se podría decir, va entre el header y el footer, aquí se coloca toda la información o el contenido general que ira en la página web

## **Footer**

El pie de página ira al final con la dirección y teléfonos de la empresa para mayor información del cliente, así como también las tarjetas de crédito que se permiten para realizar la compra.

Es importante recalcar que el header y footer estarán presentes en todas las páginas del sitio web que explicare a continuación

## **Inicio**

Es la página principal el índice la que saldrá al principio en el navegador cuando nos dirijamos a la dirección de url, aquí se encontrara una galería virtual seguida de una sección de noticias donde se indicara las actividades que la empresa ha realizado en los últimos meses,

## **Nosotros**

En esta página estará la información general de la empresa, aportando con imágenes de la misma.

Misión: Mantener y ampliar el liderazgo a través de la comercialización de nuestros productos para el hogar con características de calidad que garanticen un valor agregado a nuestros clientes de tal manera que se sientan satisfechos con la adquisición.

Visión: Proveer a nuestros clientes los mejores productos con calidad y eficiencia en cada una de nuestras operaciones comerciales

Historia: Corporación Terán lo que ahora se llama empezó en el año 2001 con el nombre de Comercial Katherine siendo una pequeña empresa que solo se dedicaba a realizar muebles de madera y venderlos, con el pasar del tiempo se fueron fortaleciendo, formando lazos con grandes empresas como Importadora Tomebamba la cual surtía de productos electrónicos para el local comercial, también la empresa Motor 1, Chaide y Chaide entre otras estas hicieron un convenio por la adquisición de sus productos para poder venderlos en Comercial Katherine con un porcentaje de ganancia, así fueron expandiendo su mercado ya no son solo productores y vendedores de muebles de madera ahora venden Juegos de Sala, juegos de comedor, camas, libreros, escritorios, modulares, alfombras colchones paraíso, chaide y chaide, lamitex, y por supuesto electrodomésticos lavadoras, cocinas, refrigeradoras, televisores, computadoras, entre otros.

## **Productos**

Este botón nos delegara algunas opciones, las cuales nos dirigirán a los principales productos que la empresa vende más en todo el país:

Juegos de Sala

Juegos de Comedor

Juegos de Dormitorio

Modulares, escritorios y armarios

Bicicletas

Motocicletas

En cada una de estas páginas habrá productos disponibles de lo que se eligió con la opción de compra para realizar la transacción en línea.

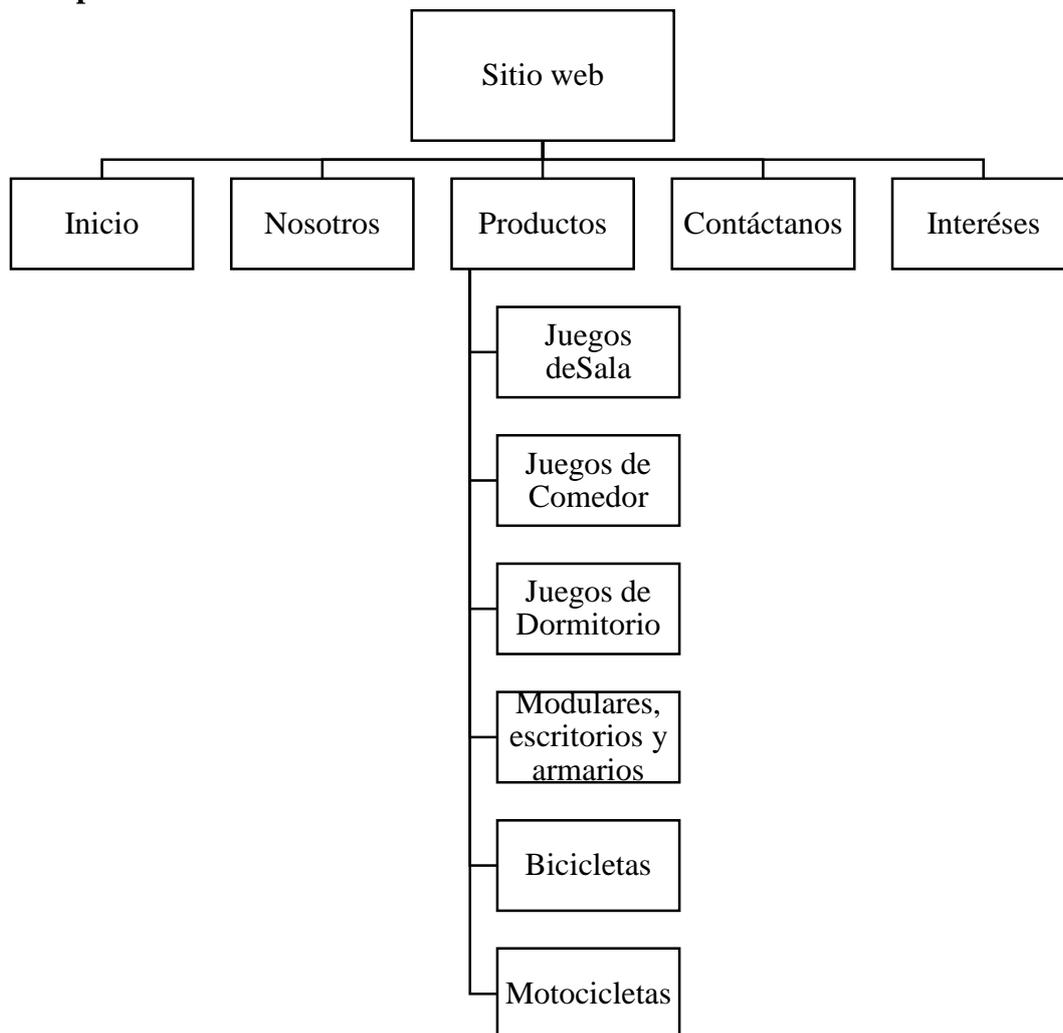
### **Contáctanos**

Esta página está destinada a poder encontrar a Corporación Terán por medio de un mapa, y un formulario el cual podrá ser llenado por las personas con inquietudes y que será respondido apenas sea leído por el responsable.

### **Intereses**

Al ser una empresa que realiza muebles de madera las personas exteriores podrían no tener un buen concepto de ella, por lo tanto aquí se da un espacio para concientizar a las personas de la importancia del medio ambiente, acompañado de una pequeña animación y una galería virtual con imágenes referentes al tema.

### 5.03.07 Mapa de contenidos



*Gráfico N° 13:* Mapa de contenidos

**Elaborado por:** Valeria Valle

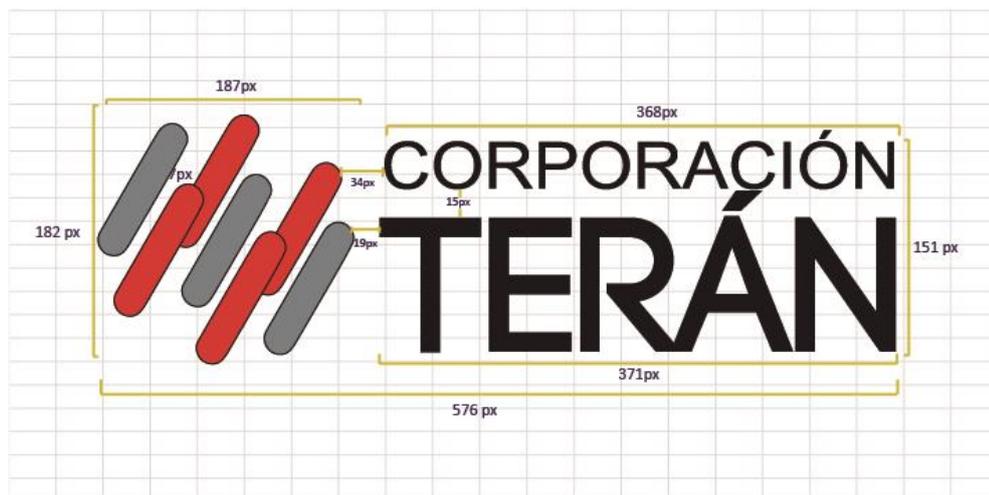
## 5.04 Diseño de interfaz.

### 5.04.01 Imagen corporativa

La identidad corporativa es un instrumento fundamental de la estrategia de empresa, de su competitividad, la elaboración y la gestión de este instrumento operativo no es solamente cuestión de diseño, sino que constituye un ejercicio esencialmente pluridisciplinar. La identidad corporativa es, en el plano técnico, un desdoblamiento de la Marca. (Norberto Chaves, 2011, pag.3)

Corporación Terán cuenta con una nueva y moderna imagen corporativa, resaltando sus colores corporativos y tipografías que esta conlleve, esta misma se utilizará en todos los artes incluyendo el sitio web que se realizara de la empresa.

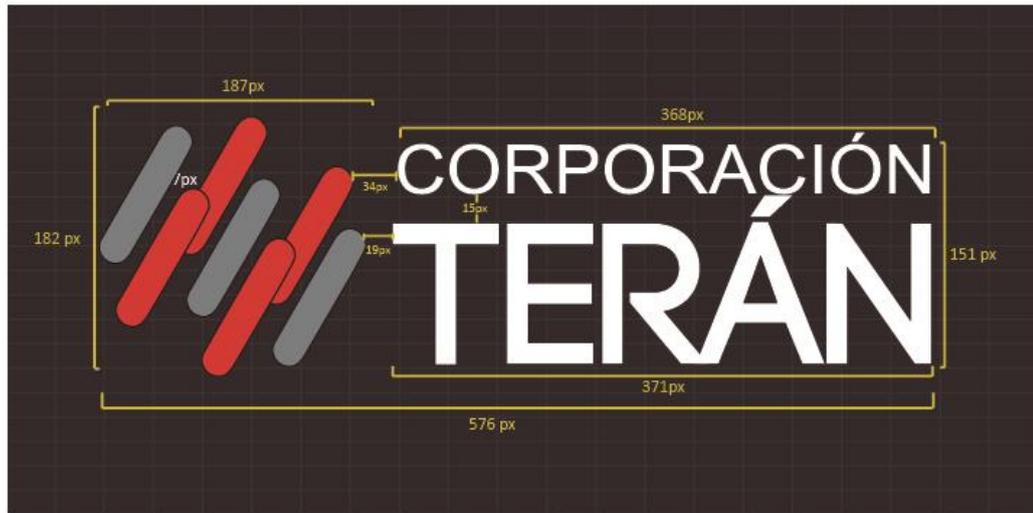
Imagotipo de Corporación Terán en sus 2 presentaciones con las medidas correspondientes



**Gráfico N° 14:** Imagen corporativa

**Elaborado por:** Valeria Valle

Esta variación puede estar en cualquier color de fondo



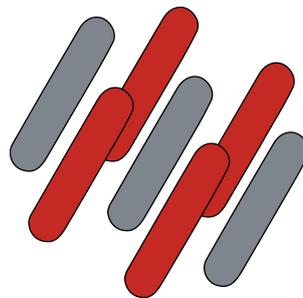
**Gráfico N° 15:** Variación Imagen corporativa de Corporación Terán

**Elaborado por:** Valeria Valle

Como podemos observar se compone en 2 partes isotipo y logotipo

#### 5.04.01.01 Isotipo

Es la parte simbólica o el icono de las marcas, normalmente es más fácil diferenciar a las marcas por el isotipo ya que es de mayor pregnancia en la mente.



**Gráfico N° 16:** Isotipo de Corporación Terán

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 5.04.01.02 Logotipo

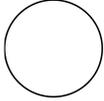
Hablamos de logotipo cuando nos referimos a la unión de palabras únicamente, a pesar de que este término es con el que más se confunden.

# CORPORACIÓN TERÁN

*Gráfico N° 17:* Logotipo de Corporación Terán

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 5.04.02 Colores

Color	R G B	HEXADECIMAL
	0 0 0	#000000
	126 133 140	#7e858c
	196 141 35	#c42923
	255 255 255	#ffffff

**Tabla N° 9:** Colores

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 5.04.03 Tipografías

El logotipo contiene la tipografía “Arial Unicode MS Regular”, para la palabra CORPORACIÓN, para la palabra TERÁN se usa la tipografía “Code Bold”.

Para la utilización del sitio web se usa la tipografía “Century Gothic”, por su buena legibilidad y el toque de elegancia que posee.

#### Fuente tipográfica Arial Unicode MS Regular

A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

a b c d e f g h i j k l m n ñ o p q r s t u v w x y z

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

,.;{\*~i\*?=/&%\$#!°

#### Fuente tipográfica Code Bold

A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

,.;{\*~i\*?=/&%\$#!°

## Fuente tipográfica Century Gothic

A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

a b c d e f g h i j k l m n ñ o p q r s t u v w x y z

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

.,:;{\*}\*?\*=?)(/ & % \$ # " ' ! °

### 5.04.04 Botones

En la retícula de la página o la plantilla que he creado deje un espacio especialmente para el menú de botones, el cual consta de 5 botones todos estos conservan el mismo tamaño y diseño.

#### Tamaño de botones c/u

240px X 34px



*Gráfico N° 18:* Boton

**Elaborado por:** Valeria Valle

### Tamaño menú de botonera

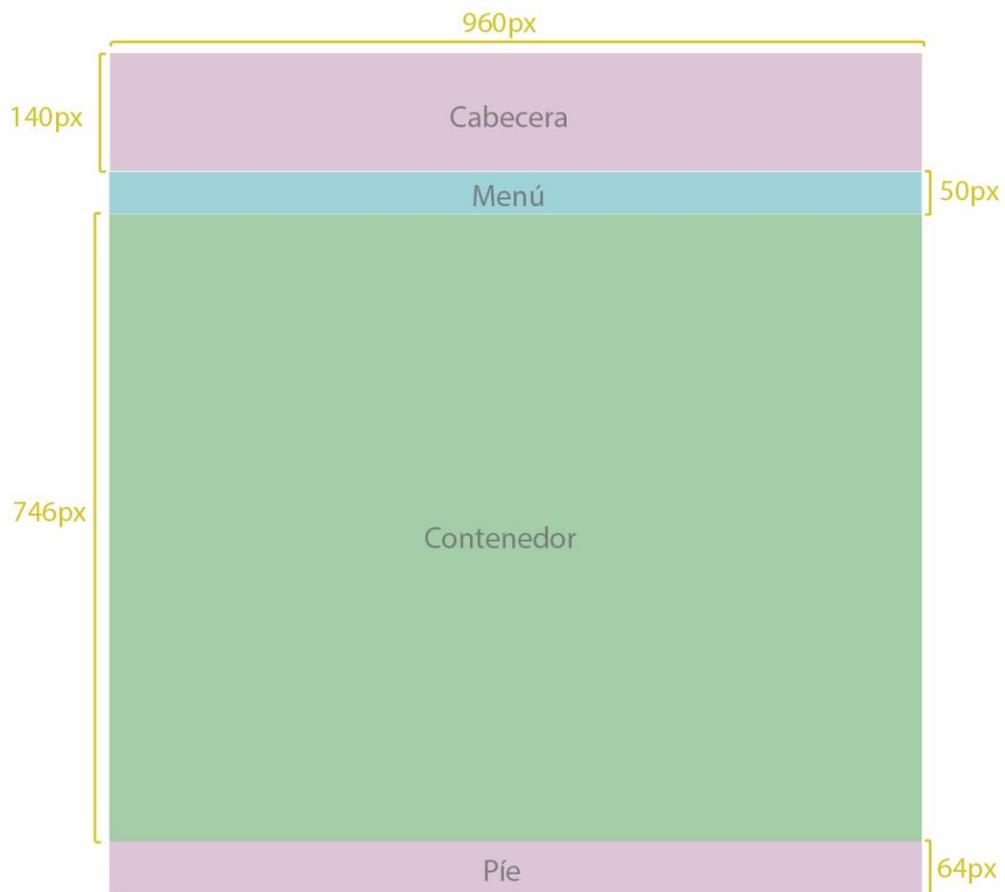
802px X 32px



*Gráfico N° 19:* Menú de botonera

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 5.04.05 Retículas



*Gráfico N° 20:* Retículas

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 5.04.06 Producción

Todas las páginas correspondientes a los botones serán presentadas a continuación, basándonos en la retícula que sirvió de guía para la realización de todo el sitio web

#### 5.04.06.01

Inicio

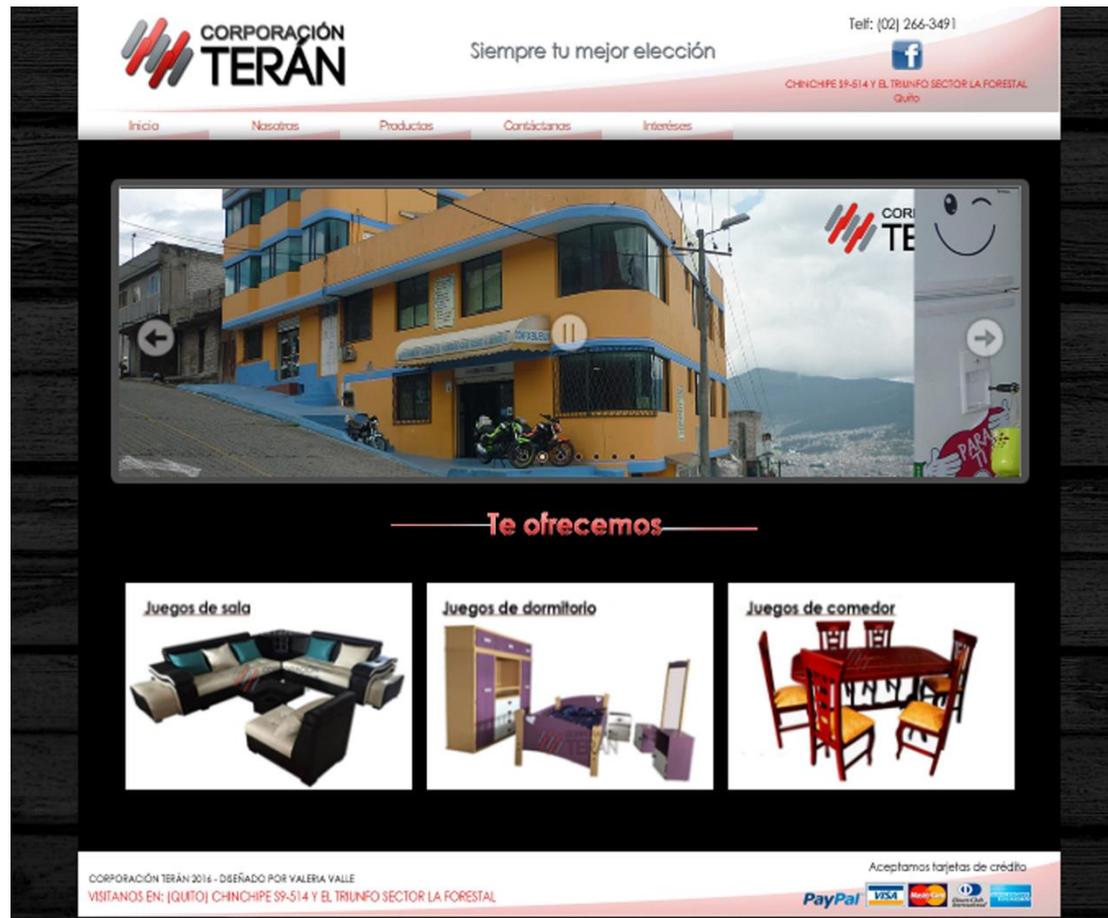


Gráfico N° 21: Página inicio

Elaborado por: Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

## 5.04.06.02 Nosotros



*Gráfico N° 22:* Página nosotros

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.03 Productos



*Gráfico N° 23:* Página productos

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.04 Juegos de Sala

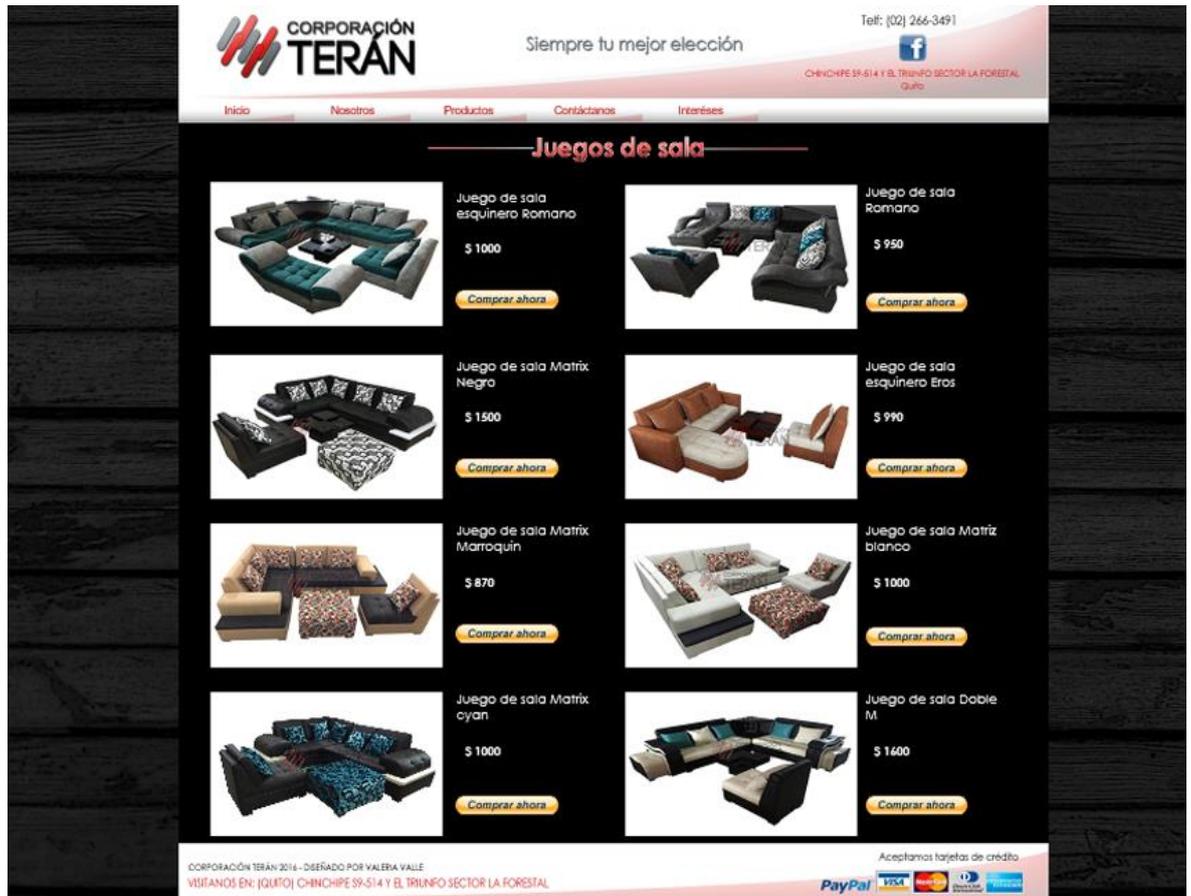


Gráfico N° 24: Página juegos de sala

Elaborado por: Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.05 Juegos de comedor



*Gráfico N° 25:* Página juegos de comedor

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.06 Juegos de dormitorio



Gráfico N° 26: Página juegos de dormitorio

Elaborado por: Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.07 Muebles, escritorios y armarios

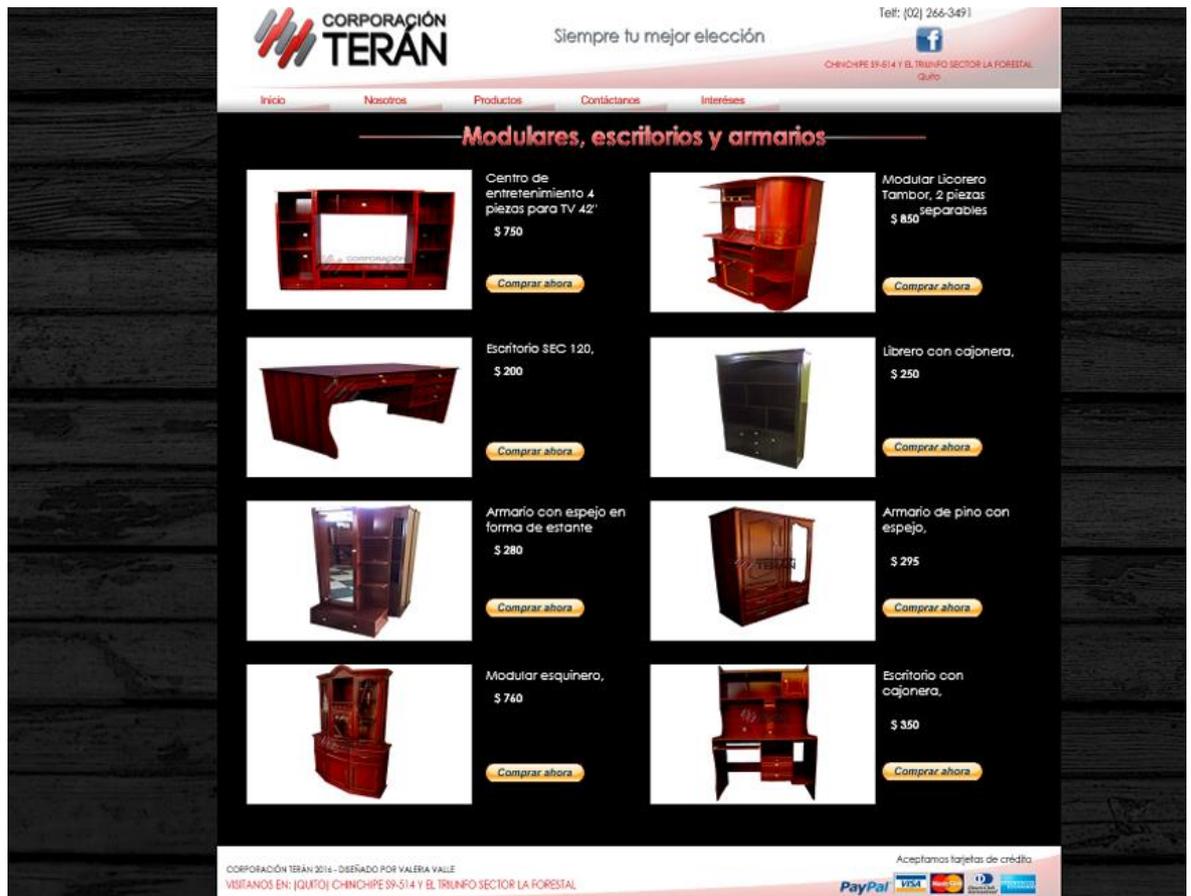


Gráfico N° 27: Página Modulares, escritorios y armarios

Elaborado por: Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.8 Bicicletas

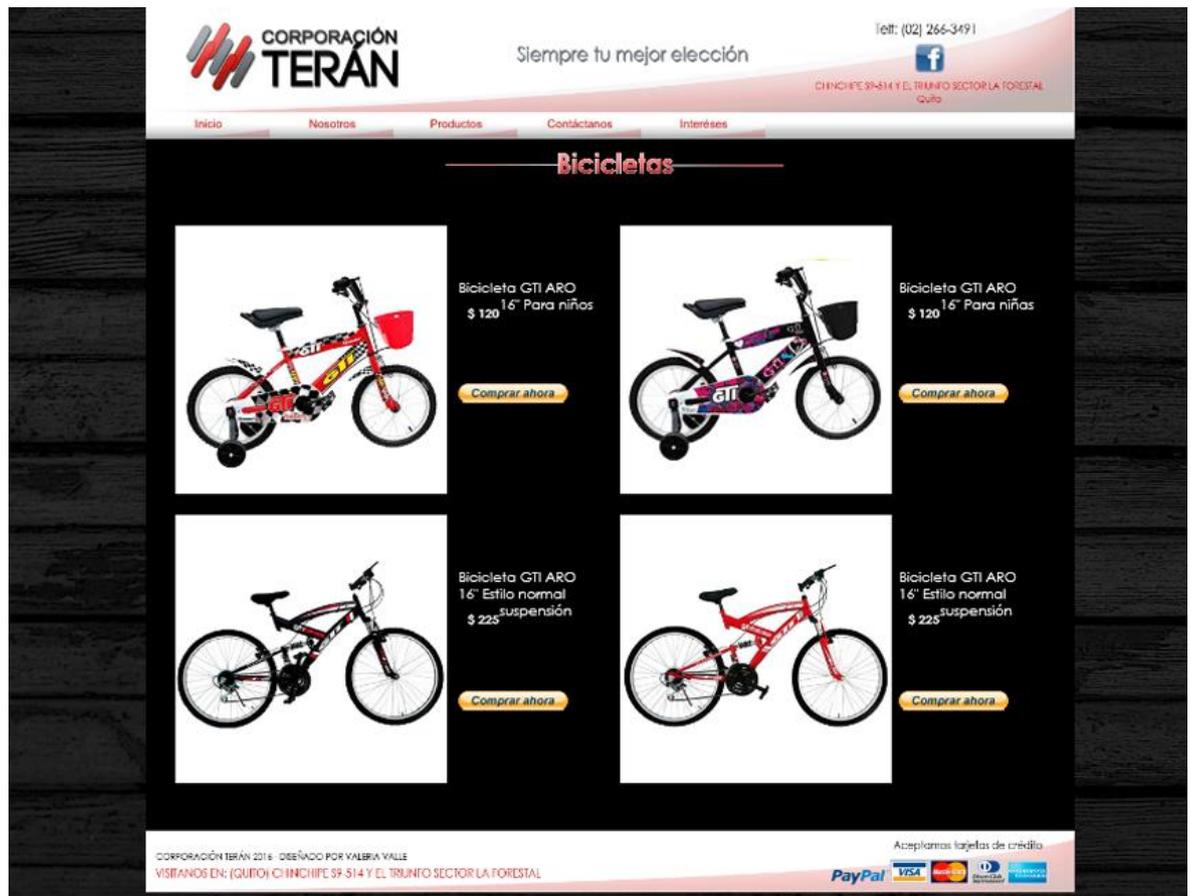
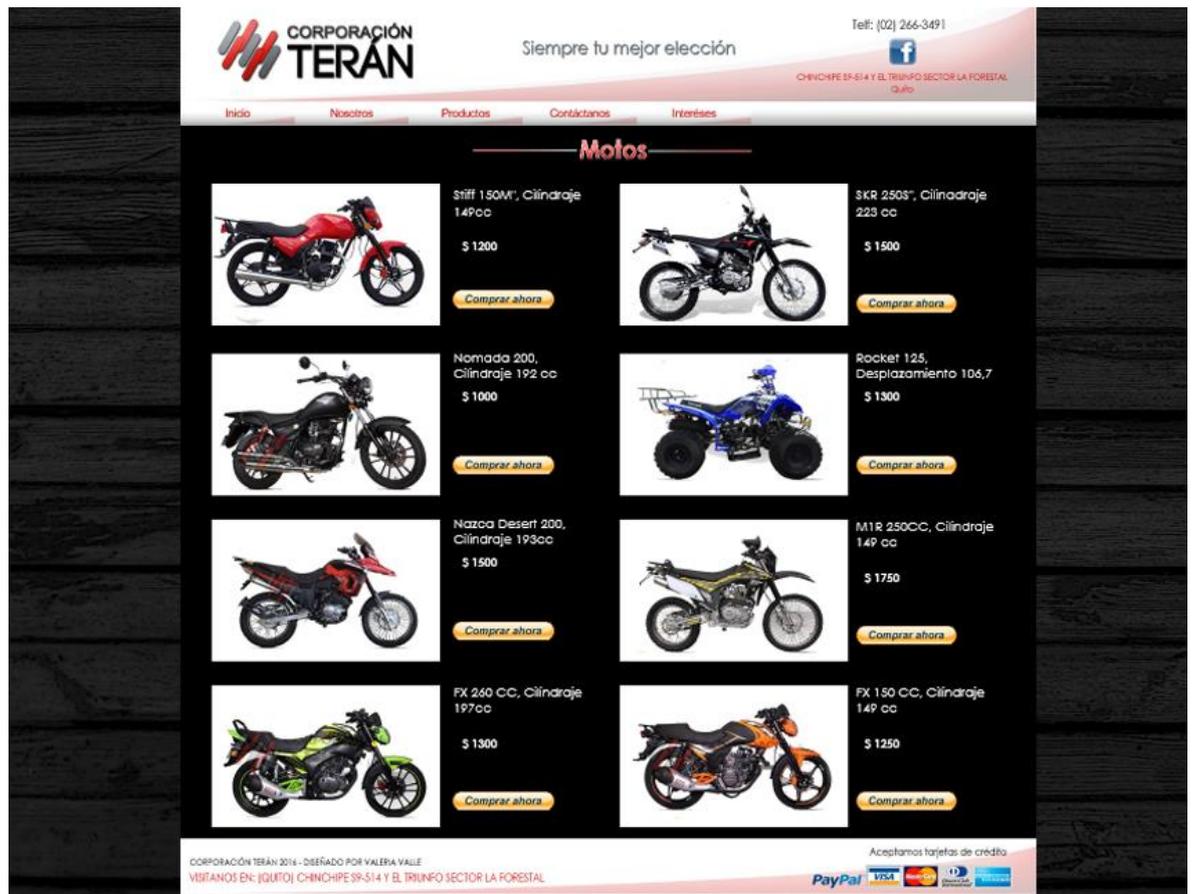


Gráfico N° 28: Página bicicletas

Elaborado por: Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.09 Motos



**Gráfico N° 29:** Página motos

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.10 Contáctanos



Gráfico N° 30: Página contáctanos

Elaborado por: Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.06.11 Intereses



**Gráfico N° 31:** Página intereses

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.04.07 Programación.

El sitio web esta creado con el lenguaje HTML5 y estilos CSS3, también se está usando JavaScript para la creación de slides, y animaciones que están presente, la unión de HMTL5 con Java Script es el top hoy en día para la creación de sitios web, lo que ayudara a que sea visual en celulares, tablets, laptops, y cualquier navegador pueda visualizarla.

```
<!doctype html>
```

```
<html>
```

```
<head>
```

```
<meta charset="utf-8">
```

```
<title>corporacion::</title>
```

```
<link rel="shortcut icon" href="566858599.ico" />
```

```
<!-- Insert to your webpage before the </head> -->
```

```
<script src="sliderengine/jquery.js"></script>
```

```
<script src="sliderengine/amazingslider.js"></script>
```

```
<link rel="stylesheet" type="text/css" href="sliderengine/amazingslider-1.css">
```

```
<script src="sliderengine/initslider-1.js"></script>
```

```
<!-- End of head section HTML codes -->
```

```
<link href="css/corporacion.css" rel="stylesheet" type="text/css">
```

```
<link href="SpryAssets/SpryMenuBarHorizontal.css" rel="stylesheet"
type="text/css">

<meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=UTF-8">

<style type="text/css">

body {

    background-image: url(imagenes/p-14.jpg);

    margin-left: 0px;

}

</style>

<script type="text/javascript">

function MM_preloadImages() { //v3.0

    var d=document; if(d.images){ if(!d.MM_p) d.MM_p=new Array();

    var i,j=d.MM_p.length,a=MM_preloadImages.arguments; for(i=0; i<a.length; i++)

    if (a[i].indexOf("#")!=0){ d.MM_p[j]=new Image; d.MM_p[j++].src=a[i];} }

}

function MM_swapImgRestore() { //v3.0

    var i,x,a=document.MM_sr; for(i=0;a&&i<a.length&&(x=a[i])&&x.oSrc;i++)

x.src=x.oSrc;
```

```
}  
  
function MM_findObj(n, d) { //v4.01  
  
    var p,i,x; if(!d) d=document; if((p=n.indexOf("?"))>0&&parent.frames.length) {  
  
        d=parent.frames[n.substring(p+1)].document; n=n.substring(0,p);}  
  
    if(!(x=d[n])&&d.all)    x=d.all[n];    for    (i=0;!x&&i<d.forms.length;i++)  
x=d.forms[i][n];  
  
    for(i=0;!x&&d.layers&&i<d.layers.length;i++)  
x=MM_findObj(n,d.layers[i].document);  
  
    if(!x && d.getElementById) x=d.getElementById(n); return x;  
  
    }  
  
function MM_swapImage() { //v3.0  
  
    var    i,j=0,x,a=MM_swapImage.arguments;    document.MM_sr=new    Array;  
for(i=0;i<(a.length-2);i+=3)  
  
    if    ((x=MM_findObj(a[i]))!=null){document.MM_sr[j++]=x;    if(!x.oSrc)  
x.oSrc=x.src; x.src=a[i+2];}  
  
    }  
  
</script>  
  
</head>
```

```
<body  
  
onLoad="MM_preloadImages('imagenes/inde1otro.jpg','imagenes/inde2otro.jpg','im  
agenes/inde3otro.jpg')">  
  
<div id="contenedor">  
  
  <div id="header">  
  
    <div align="center">  
  
      <map name="Map">  
  
        <area shape="rect" coords="995,50,1031,85"  
href="https://www.facebook.com/CORPORACIÓN-TERÁN-  
234274956630875/?fref=ts" target="_blank">  
  
      </map>  
  
    </div>  
  
  </div>  
  
  <div id="navegador">  
  
    <div align="center">  
  
      <ul id="manuteraan" class="MenuBarHorizontal">  
  
        <li><a href="index.html">Inicio</a> </li>  
  
        <li><a href="paginas/nosotros.html">Nosotros</a></li>
```

```
<li><a
                                                                    class="MenuBarItemSubmenu"
href="paginas/productos.html">Productos</a>
<ul>
<li><a class="MenuBarItemSubmenu" href="#">Item 3.1</a>
<ul>
<li><a href="#">Item 3.1.1</a></li>
<li><a href="#">Item 3.1.2</a></li>
</ul>
</li>
<li><a href="#">Item 3.2</a></li>
<li><a href="#">Item 3.3</a></li>
<li><a href="#">Untitled Item</a></li>
<li><a href="#">Untitled Item</a></li>
</ul>
</li>
<li><a href="paginas/contactanos.html">Cont&aacute;tanos</a></li>
<li><a href="paginas/intereres.html">Inter&eacute;ses</a></li>
</ul>
```

```
</div>

</div>

<div id="main">

  <div id="slide">

    <div align="center">

      <!-- Insert to your webpage where you want to display the slider -->

      <div id="amazingslider-wrapper-1" style="display:block;position:relative;max-
width:1100px;margin:0px auto 108px;">

        <div id="amazingslider-1" style="display:block;position:relative;margin:0
auto;">

          <ul class="amazingslider-slides" style="display:none;">

            <li>

            </li>

            <li>

            </li>

            <li>

            </li>

            <li>
```

```
</li>

<li>

</li>

<li>

</li>

<li>

</li>

</ul>

<ul class="amazingslider-thumbnails" style="display:none;">

  <li></li>

  <li></li>

  <li></li>

  <li></li>

  <li></li>

  <li></li>

  <li></li>

</ul>
```

```
<div class="amazingslider-engine"><a href="http://amazingslider.com"
title="Responsive JavaScript Image Slider">Responsive JavaScript Image
Slider</a></div>
```

```
</div>
```

```
</div>
```

```
<!-- End of body section HTML codes -->
```

```
</div>
```

```
</div>
```

```
<div id="noticias">
```

```
</div>
```

```
<div id="cuadro1">
```

```
<table width="1100" height="297" border="0">
```

```
<tr>
```

```
<td width="367"><div id="inde1"><a href="paginas/sala.html" target="_blank"
onMouseOver="MM_swapImage('Image20','imagenes/inde1otro.jpg',1)"
onMouseOut="MM_swapImgRestore()"></a>
```

---

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA  
COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO  
DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA  
EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

```
</div>

</td>

<td width="366"><div id="inde2"><a href="paginas/dormitorio.html"
target="_blank"
onMouseOver="MM_swapImage('inde2otro','imagenes/inde2otro.jpg',1)"
onMouseOut="MM_swapImgRestore()"></a>

</div>

</td>

<td width="367"><div id="inde3"><a href="paginas/comedor.html"
target="_blank"
onMouseOver="MM_swapImage('indeotro3','imagenes/inde3otro.jpg',1)"
onMouseOut="MM_swapImgRestore()"></a>

</div>

</td>

</tr>

</table>

</div>

</div>
```

```
<div id="pie">

</div>

</div>

</div>

<div align="center"> </div>

<script type="text/javascript">

var      MenuBar2      =      new      Spry.Widget.MenuBar("manuteran",
{imgDown:"SpryAssets/SpryMenuBarDownHover.gif",
imgRight:"SpryAssets/SpryMenuBarRightHover.gif"});

</script>

</body>

</html>
```

#### 5.04.08 Navegación-Interactividad

La manera de navegar en el sitio web es común, igual al de todas las páginas web con el menú de botonera horizontal como se utilizan las mayorías de páginas colgadas en la red, es de fácil uso, ya que el diseño es sencillo, todo está colocado ordenadamente, con el fin de que el internauta pueda entender cada sección del sitio web

La interactividad con el usuario será al 100%, su sencillez en su estilo permite que sea de un fácil uso y exista una comunicación bilateral entre máquina y usuario, la cual dé al usuario confianza para poder permanecer en el sitio.

#### **5.04.09 Servicios**

Hoy en día las empresas grandes y pequeñas buscan promocionarse por medio de las redes sociales, por este motivo en el sitio web de Corporación Terán habrán 1 botón especiales, que son tomados con un servicio adicional que nos dirigirá a la respectiva dirección URL de Facebook con el fin de que el usuario conozca más de la entidad y sienta más confianza, también habrá un espacio con una pequeña galería donde se brinda un espacio para concientizar acerca del cuidado del medio ambiente, al ser una empresa que realiza muebles extrae mucha madera, pero siempre tratando de cuidar el planeta.

Lo que más destaca es la manera sencilla de poder hacer la compra de cualquier producto desde cualquier lugar del Ecuador solo dando un clic e ingresando una cuenta de PayPal podrán acceder a la compra del producto, el cual se desplegará con el costo del IVA + el envío, éste llegará en las próximas horas según el lugar donde se encuentren.

### 5.04.10 Imágenes

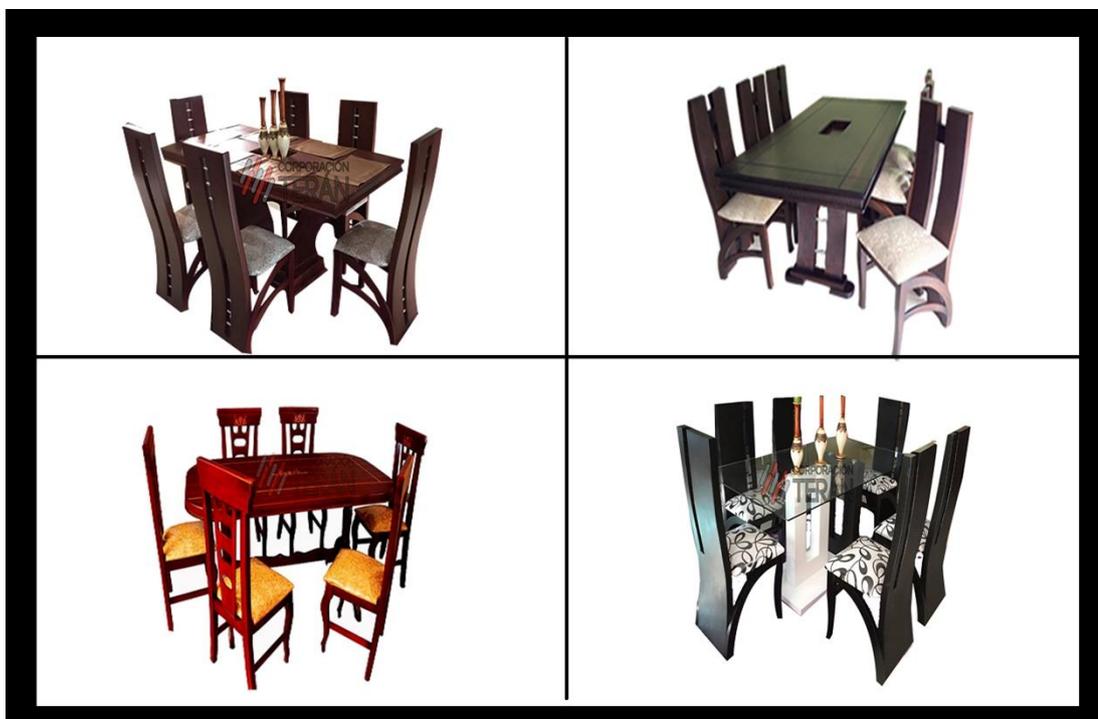
#### Imágenes de juegos de sala



Gráfico N° 32: Juegos de sala

Elaborado por: Valeria Valle

## Imágenes de juegos de comedor



*Gráfico N° 33:*Juegos de comedor

**Elaborado por:** Valeria Valle

### Imágenes de juegos de dormitorio



*Gráfico N° 34:* Juegos de dormitorio

**Elaborado por:** Valeria Valle

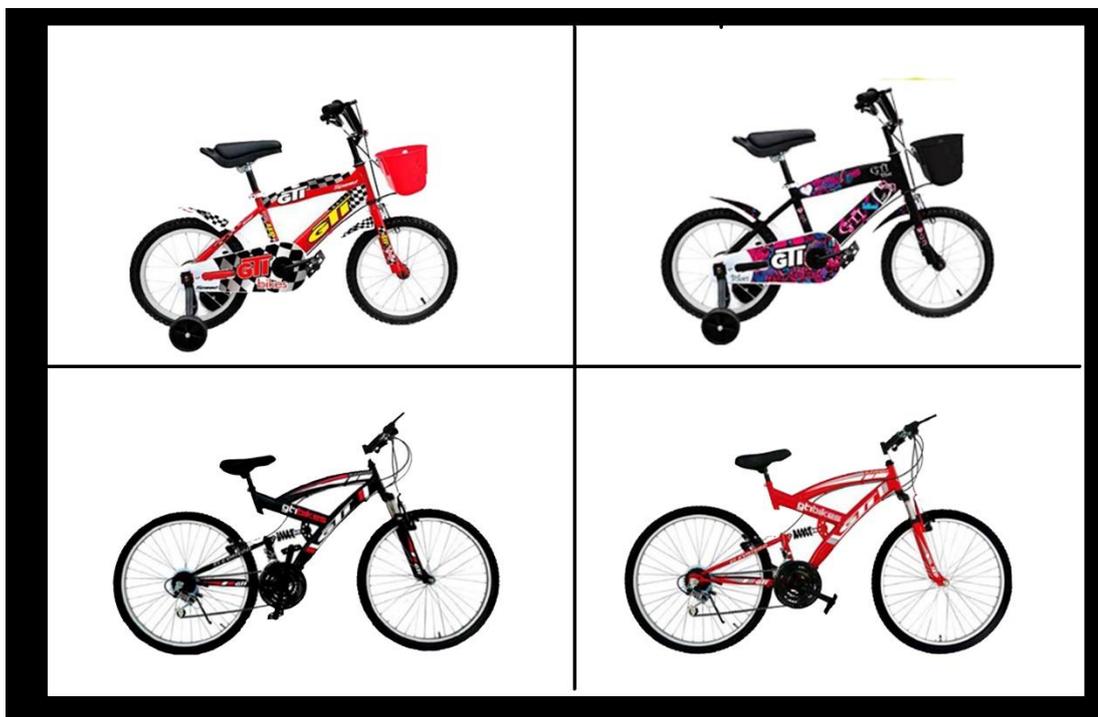
### Imágenes de modulares, escritorios y armarios



*Gráfico N° 35:* Modulares, escritorios y armarios

**Elaborado por:** Valeria Valle

### Imágenes de bicicletas



*Gráfico N° 36:* Bicicletas

**Elaborado por:** Valeria Valle

## Imágenes de motos



*Gráfico N° 37: Motos*

**Elaborado por:** Valeria Valle

## Imágenes de galerías



*Gráfico N° 38:* Galerías

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

### 5.05 Marketing y difusión

En un sitio web se trabaja solo por medios digitales, esto quiere decir que solo sabrán del sitio web aquellas personas que pasen en línea la mayoría de su tiempo, por este motivo para aquellos que no se introducen mucho en el internet se ha optado por medios de información publicitaria impresa como flyers y afiches donde se hará énfasis acerca del sitio web estos serán entregados en lugares aledaños al sector, en estos artes estará un código QR el cual los re direccionará a la página de Facebook, se ha elegido esta red social por ser la más usada hoy en día.

También se optó por la creación de un Roll up, este será colocado en las entradas de los locales de la empresa con el fin de captar la atención de los circulantes del sector y estos a su vez se acerquen a observar de que se trata la información que el soporte publicitario posee.

Código QR Facebook



*Gráfico N° 39:* Código QR página de Facebook

**Elaborado por:** Valeria Valle

## Afiche



Síguenos en facebook

**CORPORACIÓN TERÁN**

Siempre tu mejor elección

Te ofrecemos

- Juegos de Sala,
- juegos de comedor,
- camas,
- Bicicletas
- escritorios,
- modulares,
- Motos
- colchones paraiso,
- chaide y chaide,
- lamitex, etc.
- Electrodomesticos lavadoras,
- cocinas, refrigeradoras, etc.

SALA MATRIX

CAMA LINEAL RELAXES

CENTRO DE ENTRETENIMIENTO

Teléfono: (02) 266-3491  
Chinchipe s9-514 y el triunfo sector la forestal, ec170125, Quito

Visita nuestra página web  
[www.corporacionteran.eshost.com.ar](http://www.corporacionteran.eshost.com.ar)

**Gráfico N° 40:** Afiche

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

## Flyer

**CORPORACIÓN TERÁN** Siempre tu mejor elección

Síguenos en facebook

Somos Comercializadora e importadora de productos para el hogar, muebles, electrodomésticos, tecnología y mucho más....

**Te ofrecemos**

- Juegos de Sala,
- juegos de comedor,
- camas,
- Bicicletas
- escritorios,
- modulares,
- Motos
- colchones paraiso,
- chaide y chaide,
- lamitex, etc.
- Electrodomesticos lavadoras,
- cocinas, refrigeradoras, etc.

Teléfono:(02) 266-3491  
Chinchipe s9-514 y el triunfo sector la forestal, ec170125, Quito

Visita nuestra página web  
[www.corporacionteran.eshost.com.ar](http://www.corporacionteran.eshost.com.ar)

**Gráfico N° 41:** Flyer

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

## Roll up

Síguenos en facebook



**CORPORACIÓN TERÁN**  
Siempre tu mejor elección

### Te ofrecemos

Juegos de Sala,  
juegos de comedor,  
camas,  
Bicicletas  
escritorios,  
modulares,  
Motos  
colchones paraíso,  
chaide y chaide,  
lamitex  
Electrodomesticos  
lavadoras,  
cocinas,  
refrigeradoras



Teléfono: (02) 266-3491  
Chinchipec 59-514 y el triunfo sector la forestal, ec170125, Quito

Visita nuestra página web  
[www.corporacionteran.eshost.com.ar](http://www.corporacionteran.eshost.com.ar)

**Gráfico N° 42:** Roll up

**Elaborado por:** Valeria Valle

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

## CAPITULO VI

### Aspectos administrativos

#### 6.01 Recursos

##### 6.01.01 Recursos técnicos

Procesador Intel(R) Core(TM) i7-4700MQ CPU @ 2.40GHz

Disco duro 1TB

Memoria Ram 12 GB

Sistema operativo de 64bits procesador x64

Teclado, mouse, parlantes.

Flash memory HP 32 GB: Instrumento que sirvió para transportar la información y también como respaldo de archivos de proyecto

Cámara digital fine pix s2940wm

##### 6.01.02 Recursos humanos

Para la realización del siguiente proyecto de la empresa COPORACIÓN TERÁN se ha contado con el siguiente recurso humano:

Diseño y maquetación: Valeria Valle

Trabajo escrito y recolección de información: Valeria Valle

Fotografías: Valeria Valle / Javier Terán quien colaboro con fotos de productos que la empresa ya poseía

## 6.02 Presupuesto

### 6.02.01 Gastos Operativos

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Financiamiento
Resma de Papel	500	0,5	3,50	Propio
Impresiones B/N	200	0,5	10	Propio
Anillados	3	2	6	Propio
Empastados	2	25	50	Propio
Impresión Full color	50	0,25	12,50	Propio
Gasolina	4	5	20	Propio
Clases personalizadas HTML5	4	40	160	Propio
S.Básicos	6		180	Propio
	<b>TOTAL</b>	73,25	442	

**Tabla N° 10:** Gastos operativos

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 6.02.02 Aplicación al Proyecto

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Financiamiento
Paypal	1	40	40	Empresa
Roll up	1	40	40	Empresa
Flyers	1000	0,15	150	Empresa
Afiches	1000	0,18	180	Empresa
Página web/dominio/hosting	1	800	800	Empresa
			1210 + 442	
	<b>Subtotal</b>		1652	
Imprevistos			10% (165,2)	
	<b>TOTAL</b>	827,83	1817,2	

**Tabla N° 11:** Aplicación al proyecto

**Elaborado por:** Valeria Valle

### 6.03 Cronograma

	Actividad	Responsable	Tiempo				Resultados Esperados	
			mes	semana				
				1	2	3		4
1	Aprobación del tema del proyecto	Dirección de escuela	Oct				x	Aceptación del tema para encaminar la investigación.
2	Desarrollo de los antecedentes de la propuesta	Valeria Valle	Nov				x	Reconocer el problema, plantear la matriz T
3	Desarrollo de análisis de involucrados	Valeria Valle	Dic				x	Mapeo de involucrados y matriz de análisis
4	Elaboración de problemas y objetivos de la propuesta	Valeria Valle	Ene			x		Construcción de árbol de problemas y objetivos
5	Realizar análisis de alternativas del proyecto	Valeria Valle	feb	x				Construcción análisis de alternativas, tamaño del proyecto, localización del proyecto, análisis ambiental, implementar estrategias para la revisión, selección y verificación de involucrados y supuestos.
6	Elaborar la propuesta, con el tema escogido	Valeria Valle	Feb	x		x		Obtención de resultados, para saber si es viable el proyecto escogido de la Página Web

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

7	Desarrollo del producto	Valeria Valle	feb	x	x			Empezar con la toma de fotografías, entrevistas a los dueños y trabajadores de la empresa
8	Desarrollo del producto	Valeria Valle	feb		x	x		Realizar un boceto del sitio web para basarse en un esquema
9	Desarrollo del Producto	Valeria Valle	feb			x	x	Realizar el diseño de la plantilla del sitio web
11	Desarrollo del producto	Valeria Valle	feb				x	Diseño de la propuesta incluyendo información y fotografías
12	Desarrollar los aspectos administrativos	Valeria Valle	feb				x	Se realizara el presupuesto de los gastos que demandara la realización del proyecto, así como un cronograma en donde se detalle el procedimiento del mismo.
13	Conclusiones y recomendaciones	Valeria Valle	mar				x	Se iniciara a plantear conclusiones y recomendaciones con el fin de mejorar la situación actual del proyecto
14	Entrega del primer borrador para el lector	Ing. Gonzalo Quezada	abr			x		Sera entregado el primer borrador con las indicaciones recibidas por el tutor

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO

15	Ultimas correcciones del esquema del producto y correcciones del borrador del proyecto	Valeria Valle	abr			x		El primer borrador será devuelto con las correcciones necesarias para poder editarlo
16	Entrega de la carta de aprobación firmada por el tutor al lector	Ing.Gonzalo Quezada	abr				x	El tutor será el encargado de dar la carta de aprobación según vea conveniente
17	Entrega de las actas firmadas del lector al consejo de carrera	Ing.Paola Martínez	abr				x	El último en dar el visto bueno es el lector, el será el encargado de dar el acta firmada a al consejo de carrera con la tesis acabada pro completo
18	Entrega de tesis y producto	Valeria Valle	may	x				Entrega de todo el producto final

**Tabla N° 12:** Cronograma

**Elaborado por:** Valeria Valle

## CAPITULO VII

### Conclusiones y recomendaciones

#### 7.01 Conclusiones y Recomendaciones

##### 7.01.01 Conclusiones

- El crear una página web administrable para compras en línea abre las puertas para conocer una infinidad de clientes nuevos.
- Aumento notable en las ventas a nivel nacional
- Con la aplicación de etiquetas meta, la página web será un sitio de muy fácil de encontrar en los buscadores de la web con tan solo escribir su nombre en las páginas principales de los buscadores.
- A pesar de que estamos en la era tecnológica no es favorable olvidar los artes gráficos impresos, estos darán el impulso para que más personas conozcan del sitio web y se interesen en conocerlo.
- Es importante siempre hacer una vinculación con todos los medios publicitarios que posea la empresa, en los artes impresos se ha colocado un código QR que llevara directamente a la página de Facebook al tomarle una foto, de igual manera en la página web se encuentra el enlace a Facebook.
- El sitio web es seguro, es confidencias toda la información que digiten sus clientes al momento de acceder a la compra en línea.

### 7.01.02 Recomendaciones

- Delegar a una persona encargada de revisar constantemente el correo que se descifro en la codificación de la página para realizar la compra en línea, ya que a ese correo le llegara la información personal del cliente.
- Actualizar o añadir constantemente información a la página web
- Todo cliente es importante al hacer una primera compra se debe darle un servicio único no importa el producto que haya adquirido.
- Implementar imágenes 2 veces por semanas de los nuevos productos que se ofrecen, el cliente de ver lo mismo se aburre y no incentivará a la compra.
- Todas las imágenes añadidas deben ser colocadas con la marca de agua del logo de la empresa por plagios que normalmente abundan en la web.
- Distribuir en los sitios precisos la publicidad impresa

## BIBLIOGRAFÍAS Y NETGRAFÍAS

Snell, N. (1995). Internet: Que hay que saber? .España: Prentice Hall

Fundamentos del diseño web (2007). Obtenido de <http://www.lawebera.es/diseño-web/fundamentosdiseño-web.php>.

New Forest Online.(2001). What is Website?. Obtenido de <http://www.newforest-online.biz/website.htm>

LaQuey, T. y Ryer, J.(1995). Que es internet.Estados Unidos; Adyson-Wesley, Iberoamericana S, A

Karen.(1997). Whats Make a Good Website?. Obtenido de <http://www.colostate.edu/Depts/CoopExt/SITE/webdes1.htm>

Informática Millenium. (2003).Diseño Web. Obtenido de <http://www.informaticamillenium.com.mx/index.htm>

Sandhusen, R. (2005). Mercadotecnia. México.CECSA

Experto en diseño de páginas web. (2003). Perú-Lima. Macro EIRL

Thompson, I. (2006).La venta Online. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/venta/venta-online.html>

King, A.(2003). Whats Makes a Greats Web Site? Obtenido de <http://www.webreference.com/greatsite.htm>

Beekman, G. (2005). Introducción a la informática. España-Madrid. Prentice hall

Delgado, G, y Gutierrez, C.(2011).Manual de uso de internet y herramientas tecnológicas. Obtenido de <http://www.utm.edu.ec/seguimosavanzando/wp-content/uploads/carrusel/manuales/fcae/uso.int.her.tec.pdf>

Sánchez, A. (2003). Manual de referencia JavaScript. Obtenido de <http://www.jorgesanchez.net/web/javascript.pdf>

Gauchat, J.(2012). El gran libro de HTML5, CSS3 y JavaScript. Obtenido de <http://gutl.jovenclub.cu/wp-content/uploads/2013/10/El+gran+libro+de+HTML5+CSS3+y+Javascrip.pdf>

## ANEXOS

Entrevista realizada al Señor Edison Terán Gerente general de la empresa con la finalidad de tener información que nos sirva para la creación del proyecto

¿A qué se dedica Corporación Terán?

---

¿Cómo empezó en el mercado?

---

¿Cuáles son sus colores corporativos?

---

¿Cuál es su misión y visión?

---

¿Qué productos son lo más vendidos a nivel nacional?

---

¿Cuál es su diferencia en comparación a las otras empresas dedicadas a lo mismo?

---

---

CREACIÓN Y DISEÑO DE UN SITIO WEB ADMINISTRABLE PARA COMPRAS EN LÍNEA CON LA FINALIDAD DE GENERAR UN AUMENTO DE VENTAS A NIVEL NACIONAL DE LA CORPORACIÓN TERÁN UBICADA EN EL SECTOR SUR DE LA CIUDAD DE QUITO