

RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene como finalidad la creación de un modelo de comercialización electrónica para los productos de la empresa “Textiles Ya-Artex”. La empresa desea incrementar sus niveles de ventas sin demandar de una excesiva cantidad de gastos y es por ello que ha visto en el comercio electrónico la oportunidad para expandir su marca a nivel nacional e incrementar el porcentaje de rentabilidad del negocio, para ello es necesario la creación de un modelo de comercialización electrónica que permita a la empresa comercializar sus productos a través de una tienda virtual, la misma que contará con la estructura y estrategias necesarias para que la empresa pueda incrementar sus ventas sin que se demande de un alto porcentaje de gastos. Diversos estudios y análisis del mercado en el que se desempeña la empresa han permitido conocer el grado de factibilidad para comercializar productos de lencería de cama por internet logrando determinar que el comercio electrónico es una modalidad de compra - venta con un alto nivel de aceptación. En la presentación de los productos que ofrece Textiles Ya-Artex se diseñó el catálogo de productos mediante la sesión fotográfica, edición y mejora fotográfica para que los clientes tengan la mejor apreciación de los productos de forma visual. En el diseño de la tienda virtual se establecieron los parámetros necesarios para adaptar de forma óptima los procesos de la empresa al nuevo modelo de comercialización electrónica, estructurando el área logística, el área de producción y el área financiera para que la tienda virtual funcione correctamente.

PALABRAS CLAVE:

COMERCIO ELECTRÓNICO

INTERNET

TIENDA VIRTUAL

RENTABILIDAD

VENTAS

ABSTRACT

The objective of this Project is the creation of a model of electronic marketing for the company's products "Textiles Ya-Artex". The company wants to increase sales levels without demanding an excessive amount of expenses and that is why we have seen in e-commerce the opportunity to expand its brand nationally and increase the percentage of profitability, for this you need the creation of an electronic trading model that allows the company to market their products through an online store, which will have the same structure and strategies necessary for the company to increase sales without demands for a high percentage of costs . Several studies and analysis of market in which the company operates have allowed to know the degree of feasibility to market products online bed linen achieving determine that e-commerce is a way of shopping - sale with a high level of acceptance. In the presentation of the products offered Textiles Ya-Artex product catalog was designed by the shoot, editing and photo enhancement for customers to have the best appreciation of the products visually. In designing the virtual store necessary parameters were established to optimally adapt business processes to new model of electronic trading, structuring the logistics area, the area of production and the financial area for the virtual store can function correctly.

KEYWORDS:

ELECTRONIC COMMERCE

INTERNET

ONLINE STORE

PERFORMANCE

SALES