

## RETO

¿Cómo optimizar el funcionamiento del sitio web de Todo en Artes en relación con el ERP de la compañía (Ofimática) en aras de optimizar procesos de trazabilidad de transacciones, inventario, SEO y UX/UI para la consecución efectiva de clientes, la generación de comunidad virtual y el aumento de ventas?

### OBJETIVO ESTRATÉGICO

(¿A qué le apuesta la Compañía? ¿Cuál es el objetivo estratégico que enmarca el reto?: Ampliar portafolio de nuevos productos, aumentar el margen operativo, incrementar clientes, generar nuevos ingresos, etc. ¿Cómo se alinea con la estrategia empresarial?)

Generar experiencias positivas de compra e interacción para los usuarios de nuestro sitio web no sólo desde las ventas desde el mismo sino también desde elementos interactivos que construyan una comunidad virtual de artistas, docentes, estudiantes y aficionados por el arte. **Líneas estratégicas:** -Vinculación efectiva de ERP con sitio web para hacer trazabilidad de inventario y transacciones. - Construir un home que unifique las unidades de negocio de la alianza. -Optimización SEO de la sección E-Commerce del sitio web. - Generación de comunidad a través de blogs, creación de kits personalizados, acceso o inscripción a cursos, visualización dinámica del portafolio de las unidades de negocio y compra inmediata de productos a nivel nacional. - Aumento de las ventas a través del E-commerce bajo un mínimo de 55'000.000 al mes.

### ANTECEDENTES

(¿Qué ha sucedido que se está generando un problema?  
¿Qué se ha realizado previamente en la compañía, hay algún proyecto en curso?  
Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos)

Tenemos un E-commerce que sólo acoge una de las unidades de negocio de la alianza (Todo en Artes, Arte Impresores y Ediarte) y que no brinda información o propuestas de valor alrededor de las mismas. Dicho E-Commerce está planteado desde Prestashop en conexión con Ofimática. Dicha conexión permanece muy manual a través de bases de datos que no se encuentran debidamente enlazadas con las API desarrolladas para el E-Commerce. Este funcionamiento se ha dado desde 2018 en que se creó el sitio. Durante las épocas de pandemia se obtuvieron meses con incluso 200'000.000 de pesos en ventas pero desde dicha época la tendencia va hacia la caída de compras del mismo teniendo meses actualmente de 6-7 millones de pesos en ventas a través del mismo.

### DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

(Explicar con detalles la situación, para que sea muy evidente que el problema realmente es un problema y que hay una gran oportunidad si se soluciona. Datos, cifras, porcentajes, que le dan relevancia para invertir en la situación. )

Desde el inicio, el e-commerce ha presentado dificultades relacionadas con la integración del ERP (ofimática) y prestashop. Las API presentadas por el desarrollador no se vinculan completamente bien con el ERP y no muestran de manera automatizada el inventario y los precios que se manejan dentro de la compañía, adicionalmente, este sitio no resuelve nuestra necesidad de un home que integre las unidades de negocio de toda la Alianza Art3 y que permita construir interacción con los usuarios desde elementos como entradas de blog, cursos, talleres, creación de kits personalizados y review de los productos presentados en la sección del E-Commerce. Adicionalmente, no contamos con una optimización SEO de nuestro sitio, lo que evita que estemos posicionados dentro de los motores de búsqueda de la web. Como punto final, queremos mejorar la UX y UI de nuestro sitioweb.

### PÚBLICO OBJETIVO

¿Quién es el destinatario de la solución?

Usuarios del sitio web y el e-commerce. Empleados de la Alianza Art3. Proveedores de nuestra cadena de retails.

### IMPACTO ESPERADO CON LA SOLUCIÓN

(Qué resultados espero obtener?, datos cuantitativos y cualitativos que ayuden a entender lo que se espera para el público objetivo y para la empresa)

Aumento significativo de ventas a través del E-commerce. Generación de comunidad alrededor del sitio web. Enlace y automatización del ERP con nuestro sitio web para muestra de inventario y actualización de información. Optimización SEO. Mejora visual del sitio web. Mejora del proceso de transformación digital de la empresa.

### RESTRICCIONES

(En la implementación de la solución cuáles barreras que se puedan identificar para el desarrollo e i)

Superación del presupuesto destinado cuyo monto es de 25'000.000  
Resistencia a los cambios hacia la transformación digital dentro de la compañía.

### REQUISITOS

(Aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución: Técnicos, económicos, de uso, entre otros. ). ¿Cuál es el alcance de la solución? Defina lo que está incluido en el proyecto .

Se requiere un home con información de las tres unidades de negocio de la alianza, e-commerce, entradas de blog, inscripción a cursos y talleres, visualización de portafolio estratégico. Debe estar completamente automatizado y enlazado con el ERP que se usa a nivel corporativo para asegurar la actualización correcta de datos y precios, además de estar optimizado para SEO en la totalidad del catálogo.