

**COLEGIO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y.  
TECNOLÓGICOS DEL ESTADO DE MÉXICO  
PLANTEL ACAMBAY.**

***TEMA:***

**Base de Datos “Tienda de Ropa.”**

**DOCENTE:**

**Lic. Oscar Romero Valencia**

**MATERIA:**

**MÓDULO IV: Desarrolla software de aplicación web con  
persistente de datos.**

**almacenamiento**

**ALUMNAS:**

**Iris Mondragón Gabriel**

**Daniela Miguel Bernal**

**GRUPO:**

**502**

**FECHA:18/09/24**



Lia Oscar <sup>Empresario</sup>

Problemática

¿Por qué? Las tiendas de venta de ropa no cuentan con un sistema de registro de ventas. En algunas cosas se dan problemas de inventario e incluso de prendas y productos en mal estado o cualquier otra situación.

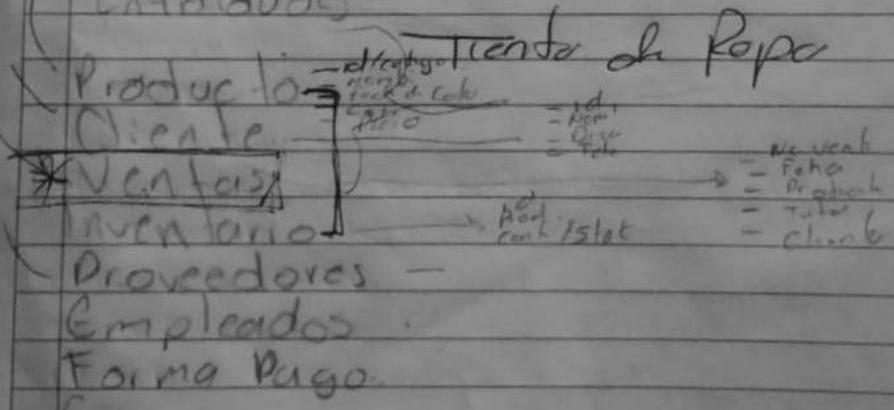
Por tal situación, decidimos crear un sistema de registro para almacenar la ventas.

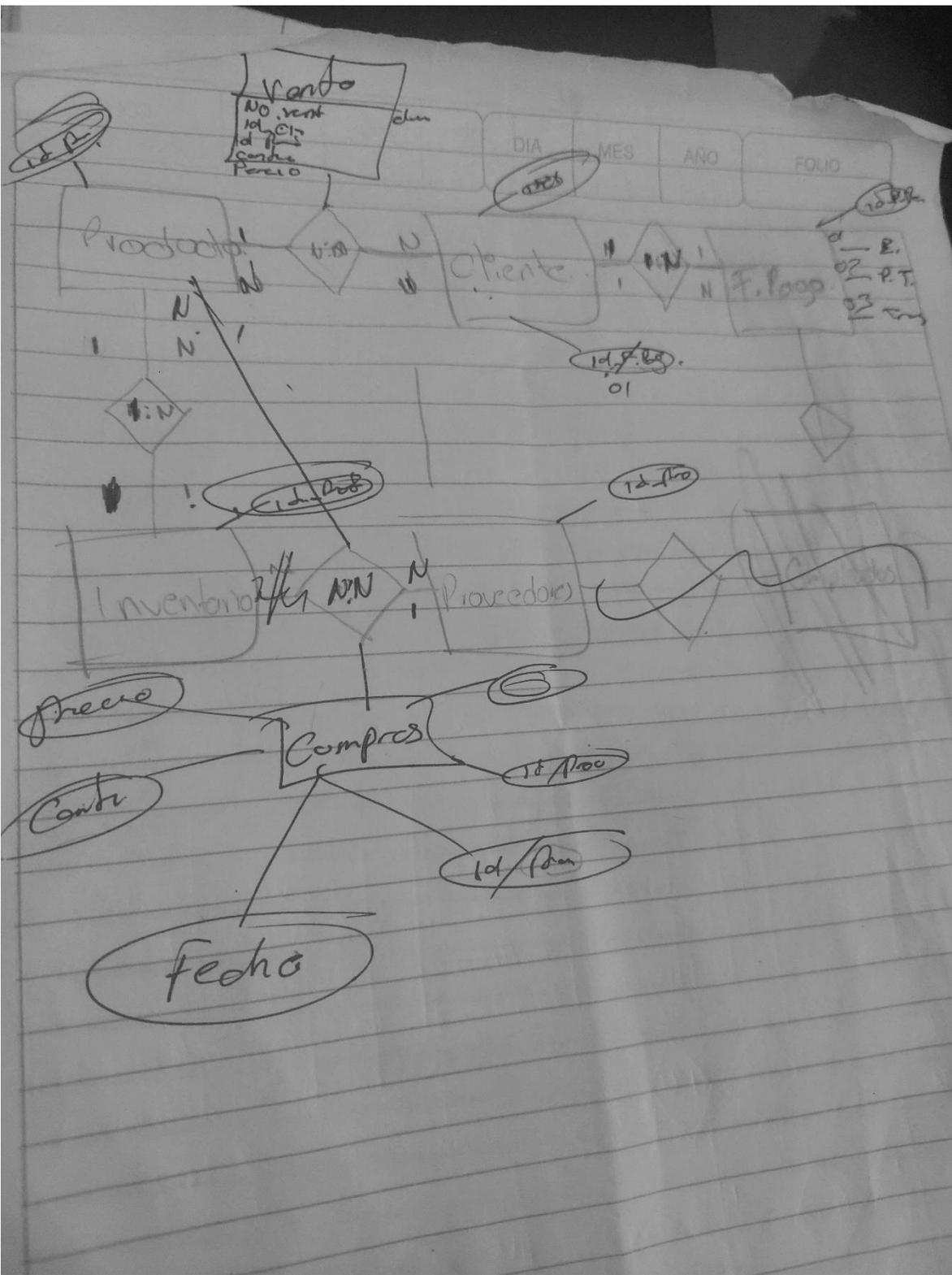
Justificación

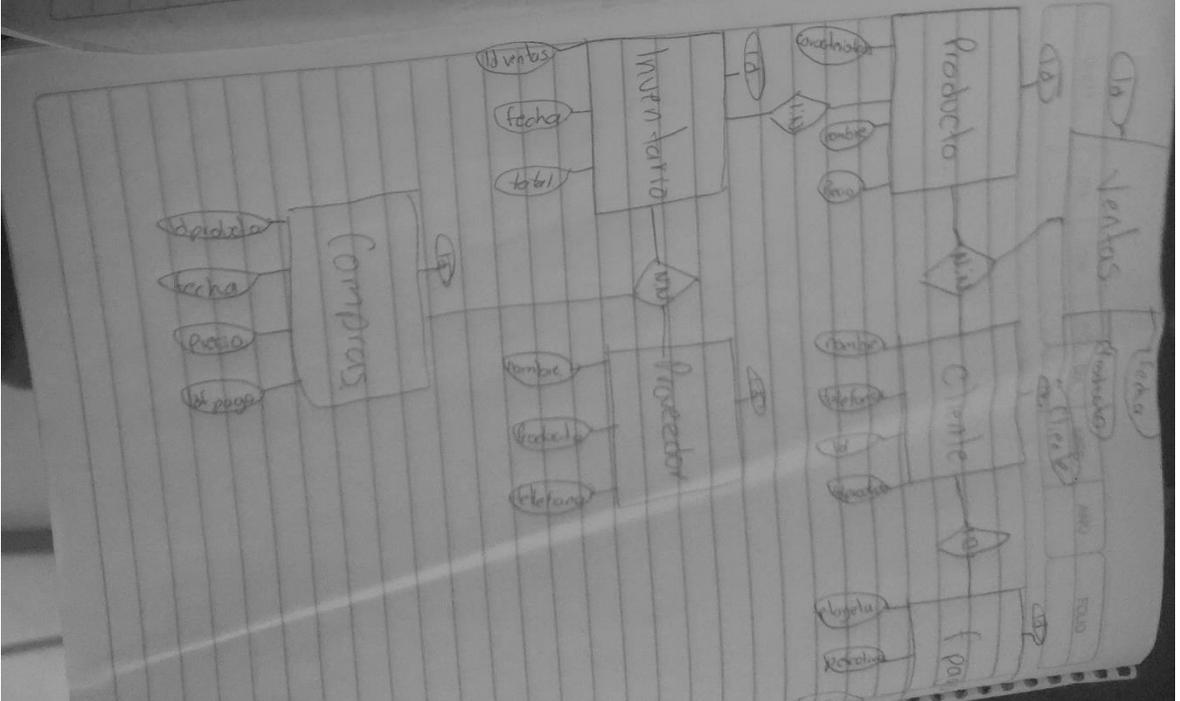
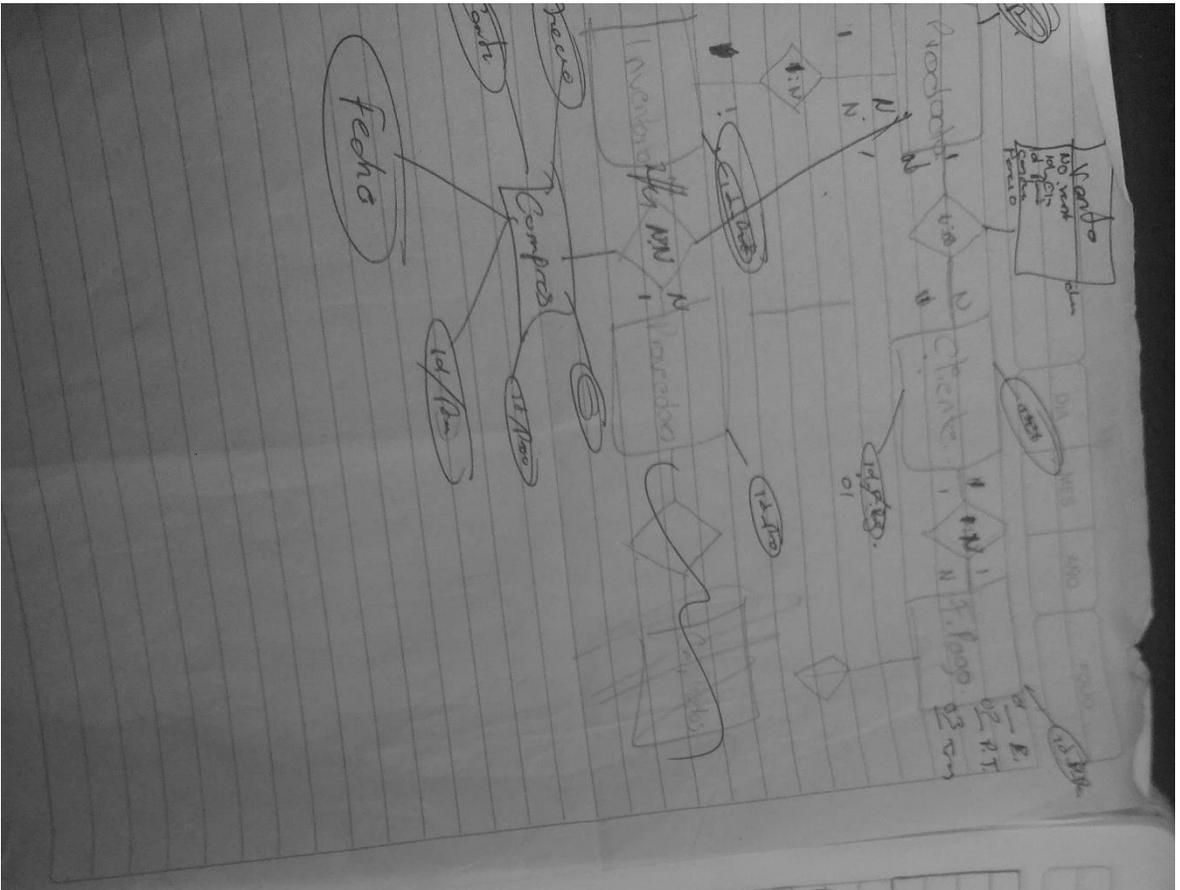
Por qué se busca una solución al problema, es decir, un mejor control del registro de ventas (dinero)

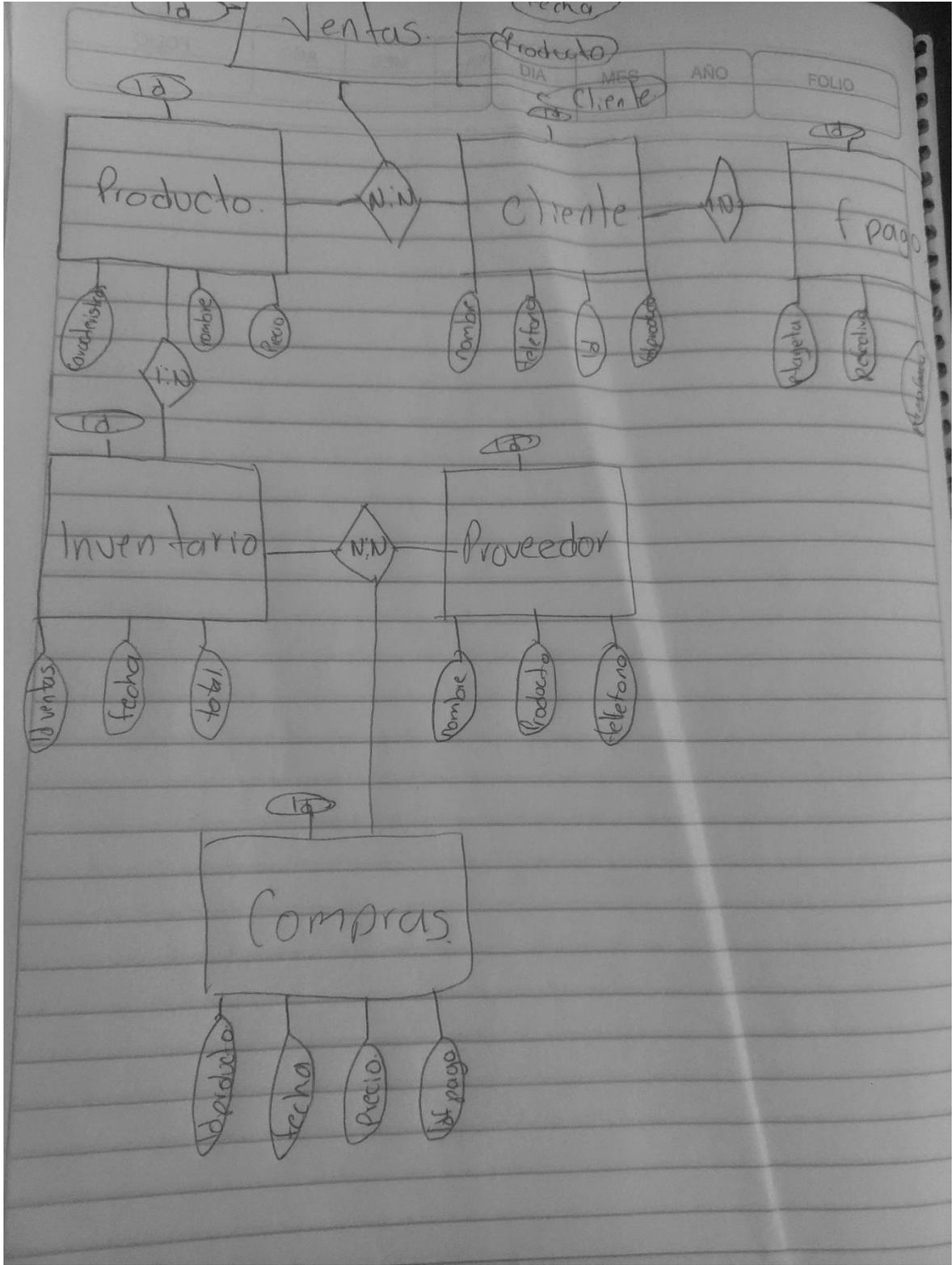
- Producto
- Precio
- Calidad

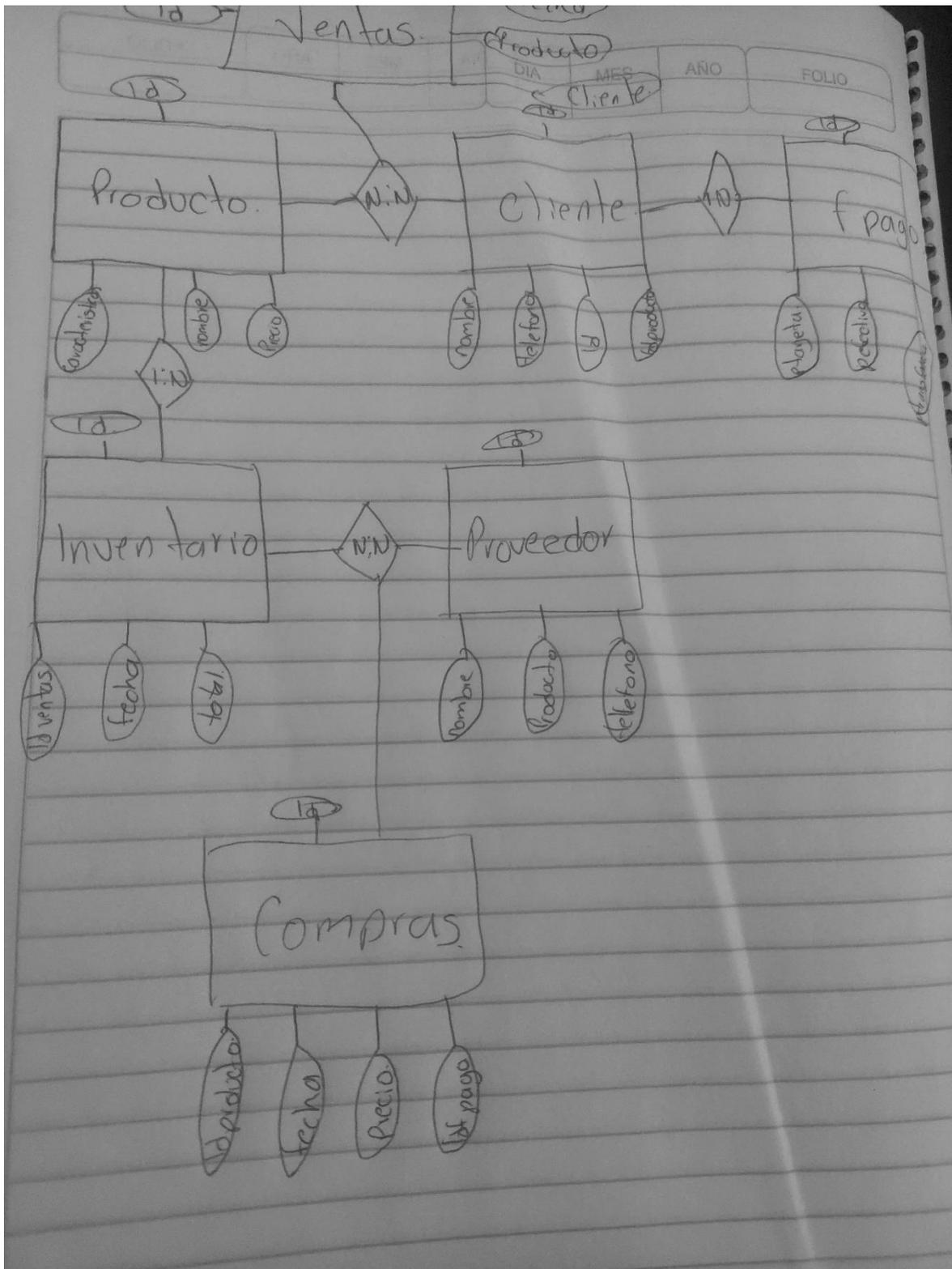
Entidades











**\*Misión:\* Ofrecer ropa de moda de alta calidad, única y accesible a todos, mientras proporcionamos un servicio excepcional y una experiencia de compra gratificante.**

**\*Visión:\* Establecernos como líderes en el mercado de la moda, ofreciendo tendencias actuales y clásicas, y satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con una variedad de estilos y tallas.**

**\*Objetivos:\***

- 1. Proporcionar ropa de moda de alta calidad a precios competitivos.**
- 2. Ofrecer una amplia variedad de estilos y tallas para satisfacer las necesidades de todos los clientes.**
- 3. Crear una experiencia de compra única y gratificante para nuestros clientes.**
- 4. Establecer una presencia en línea y en redes sociales para llegar a una audiencia más amplia.**
- 5. Fomentar la sostenibilidad y la responsabilidad social en nuestras operaciones.**

**\*Público objetivo:\***

**- Edad: 18-45 años**

**- Género: Hombres y mujeres**

- **Estilo de vida: Urbanos, activos y conscientes de la moda**

- **Ingresos: Medianos a altos**

**\*Ventajas competitivas:\***

**1. Selección exclusiva de marcas y diseñadores.**

**2. Precios competitivos.**

**3. Servicio al cliente excepcional.**

**4. Experiencia de compra única y personalizada.**

**5. Presencia en línea y en redes sociales.**

**Delimitación de servicios:**

• **Servicio al cliente: Asesoramiento personalizado, devoluciones y cambios**

• **Formas de pago: Efectivo, tarjeta de crédito, débito**

**CONCLUSION: Se busca un mejor control de ventas, más opciones y accesibilidad en la tienda de ropa, y una base de datos de esta es una opción confiable y de mucha ayuda.**