



## **JARTS HANDMADE CASES Y SU EXPANSIÓN EN EL MERCADO MEDIANTE LA CREACIÓN DE UN SITIO WEB**

MARIA MAGDALENA ESQUIVEL LOZANO<sup>1</sup>, VERÓNICA ESMERALDA HERNÁNDEZ MEDRANO<sup>2</sup>, DALIA MONSERRAT CHÁVEZ CARDONA<sup>2</sup>, MARLENE ALEJANDRA PORTALES JURADO<sup>2</sup> y KARINA YAMILET ESQUIVEL RODRÍGUEZ<sup>2</sup>

1 INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE LA REGIÓN CARBONÍFERA, 2 Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de la Región Carbonífera. 2231@rcarbonifera.tecnm.mx

Un impacto-beneficio que trajo consigo la pandemia de covid 19, fue el surgimiento de emprendedores cuya necesidad de allegarse recursos propios, iniciaron su negocio, generando un sinnúmero de ideas de bienes y servicios, cuyas necesidades lograron satisfacer en diversos segmentos de mercado. JArts Handmade Cases es un proyecto emprendedor de personalización de accesorios que nace con la idea de que las personas puedan expresar su estilo y creatividad a través de diversos accesorios como fundas para celular, AirPods, iPads y MacBook, así como con popsockets, plaquitas para mascotas y llaveros con fotografía, y al mismo tiempo generar ingresos que ayuden en la economía familiar. Situación que generó tendencia en el uso y aprovechamiento de la tecnología a fin de comercializar bienes y servicios, sin invertir grandes cantidades en infraestructura, mano de obra, gastos que derivan al emprender un negocio. Por ello a esto, surge la propuesta de diseñar un sitio web para JArts Handmade Cases, a fin de expandir su mercado e incrementar la demanda potencial de sus productos, además de ofrecer como valor agregado a sus productos, la implementación del uso de materiales reciclados para el diseño y elaboración de los productos que ofrece la empresa. Para efectos de investigar y buscar conocer la viabilidad de la propuesta, se utilizó una encuesta y una entrevista, con el propósito de obtener datos cuantitativos y cualitativos, relacionados a información pertinente, por un lado cuantificable y medible, al proporcionar referencias estadísticas y por otro lado, identificar acciones y actitudes en los encuestados y/o entrevistados, sobre el interés y la preferencia del producto propuesto en este trabajo, utilizando un modelo de negocio E-commerce B2C, con el objetivo de permitir promover sus productos y realizar sus ventas, en forma directa con el consumidor final y al mismo tiempo relacionarse con los clientes; así mismo, se trabajó con el simulador de páginas web Wix y el CMS, éste último permitirá organizar, publicar y actualizar el contenido del sitio, además del Web Center a través del cual, se podrá establecer una comunicación cliente-empresa, en tiempo real mediante redes sociales. En el desarrollo de la investigación se pudo constatar la factibilidad de expandir el mercado del micro negocio JArts Handmade Cases, mediante la implementación de un sitio web, dado que la estadística del proyecto, arrojó que un 49.6 por ciento, tiene preferencia en el uso de las redes sociales como medio de comunicación con mayor audiencia, ya que facilita la interacción entre los usuarios y los oferidores de bienes y servicios, en cuestión de segundos. Por otro lado, la propuesta del diseño de un sitio web para JArts Handmade Cases, pretende no sólo transmitir la imagen de una marca o nombre del negocio y comercializar sus productos, sino mostrar el compromiso de brindar la mejor experiencia de adquirirlos a través de una pantalla haciendo uso del internet, aún en tiempos de pandemia.