



UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR

CÓDIGO: 201-300-  
PRO05-FOR11



VERSIÓN: 1

PRACTICAS CURRICULARES  
INFORME

PÁG.: 1 de 1





# EL BOMBAZO DE LA CHANCLA

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
	PÁG.: 2 de 1		

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA PÁGINA WEB PARA LAS VENTAS AL POR  
MAYOR Y DETAL EN LA EMPRESA EL BOMBAZO DE LA CHANCLA**

**Vanesa Alexandra Caviedes Noriega**



**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR SECCIONAL AGUACHICA**  
**Facultad de Economía**  
**Ciencias Administrativas, Contables y Económicas**  
**Aguachica-Cesar**  
**2023**

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
	PÁG.: 3 de 1		

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA PÁGINA WEB PARA LAS VENTAS AL POR  
MAYOR Y DETAL EN LA EMPRESA EL BOMBAZO DE LA CHANCLA**



**Vanesa Alexandra Caviedes Noriega**

**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR SECCIONAL AGUACHICA**  
**Facultad de Economía**  
**Ciencias Administrativas, Contables y Económicas**  
**Aguachica-Cesar**  
**2023**

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
		PÁG.: 4 de 1	

## CONTENIDO

INTRODUCCION .....	6
1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA.....	6
1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA.....	6
1.2 MISIÓN .....	6
1.3 VISIÓN.....	6
1.4 POLÍTICAS .....	7
1.5 VALORES .....	7
1.5 ORGANIGRAMA.....	8
1.7 ÁREA ESPECÍFICA DE LA PRÁCTICA.....	10
2.3 JUSTIFICACIÓN .....	11
2.4 OBJETIVOS.....	12
2.4.1 Objetivo general .....	12
2.4.2 Objetivos Específicos .....	12
2.5 Plan de Actividades.....	13
3. DESARROLLO DE LA PRÁCTICA .....	14
3.1 Desarrollo del objetivo específico 1 .....	14
3.2 Desarrollo del objetivo específico 2 .....	15
3.3 Desarrollo del objetivo específico 3 .....	16
3.4 CONCLUSIONES .....	17
3.5 RECOMENDACIONES .....	18
BIBLIOGRAFIA .....	18
ANEXOS.....	20



	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	

## INTRODUCCION

En el presente informe está basado en el tiempo empleado de aprendizaje en la empresa, El Bombazo de la Chancla, ubicada en Aguachica Cesar, durante este proceso se darán desarrollo a un objetivo general y tres específicos, de esta manera: La implementación de una página web para las ventas al por mayor y detal en la empresa El Bombazo De La Chancla, el cual engloba una sección nueva que permitió abrir nuevas oportunidades.

Así mismo en el primer objetivo específico, Indagar sobre la situación actual del funcionamiento en ventas al por mayor y detal de la empresa El Bombazo de la Chancla en Aguachica, Cesar, que se desarrolló en el capítulo 1, al obtener información que sustentó las ventas del almacén, obteniendo bases sobre el funcionamiento del mismo, en el objetivo principal 2 ,se dio inicio a la página web u ecommerce, con una inducción previa sobre su funcionamiento, con el conocimiento previo obtenido de la empresa y sus clientes, en el último objetivo se buscó obtener el óptimo desarrollo de la página, con ventas diarias, semanales y mensuales, con todos los productos ofrecidos en El Bombazo de la Chancla.

Previamente con relación a los objetivos se consultó, los aspectos básicos de la empresa, su misión y visión, se actualizó la estructura del organigrama, exponiendo las funciones del personal de trabajo, el diagnostico, el área específica de la práctica, su diagnóstico y justificación, por último el desarrollo de la práctica, las conclusiones y recomendaciones necesarias que se deben aplicar para la mejora de la empresa.

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	

## CAPÍTULO 1

### 1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA

La empresa el bombazo de la chancla se encuentra ubicada en la CR 14 #5 09 en el Barrio Centro del departamento del Cesar en el Municipio de Aguachica, su principal actividad económica se basa en la venta al por mayor y detal de toda clase de zapatos en plásticos y sucedáneos, sus ventas se realizan de manera presencial o virtual, empleando la nueva tecnología del Ecommerce, empezó como un negocio familiar, pero se ha ido expandiendo hasta la actualidad cuenta con un personal calificado. El dueño, el señor Álvaro Antonio Arévalo Arévalo, oriundo de Abrego Norte de Santander, empírico en su profesión como comerciante, mercader y conductor, encabeza esta microempresa pues es el encargado de viajar a diferentes ciudades, pueblos, corregimientos y veredas ofreciendo los productos directamente a los clientes, llevando consigo las muestras. Para el año actual “El bombazo De La Chancla” distribuye sus productos en la mayor parte de la costa, siendo las principales; Aguachica, San Pablo, La gloria y Sur de Bolívar.

#### 1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA



Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES-: Comercio al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero en establecimientos especializados. Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados. Actividad principal Código CIU (G4772), Actividad secundaria Código CIU (G4771) y otras actividades código (G4719). Principalmente la venta de todo tipo de calzado plástico, para hombres, mujeres y niños comercializados de manera presencial en el punto físico de la empresa o de manera virtual por medio de compras digitales o Ecommerce.

#### 1.2 MISIÓN

Construir una relación de confianza con nuestros clientes ofreciendo calidad y diversidad en nuestros productos, mediante un adecuado proceso de distribución y servicio al cliente, en busca de la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

#### 1.3 VISIÓN

El Bombazo de la Chancla para 2030 será una comercializadora y distribuidora constituida y consolidada en gran parte del departamento del Cesar y sus alrededores, con miras a nuevos mercados nacionales para posicionarse entre las mejores empresas de comercialización y distribución de calzado, contando con un personal altamente

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
	PÁG.: 7 de 1		

calificado y con una estrategia comercial que permita la expansión, sostenibilidad y exponencialidad de la empresa.

## 1.4 POLÍTICAS

- Políticas administrativas y financieras
- Llevar un control en el inventario de la empresa de manera periódica.
- Hacer una adecuada selección de proveedores.
- Cumplir con las obligaciones financieras de sus proveedores en los tiempos pactados
- Llevar un control de recaudo de la cartera de créditos.

### Políticas de calidad



- Ofrecer productos de excelente calidad a nuestros clientes.
- Talento humano integral y capacitado.
- Instalaciones físicas en óptimas condiciones.

### Políticas de servicio

- Brindar una excelente atención y asesoría al consumidor acerca de los productos que ofrece la empresa
- Ser respetuoso con el consumidor, escuchando sus percepciones, ideas e inquietudes con el fin de satisfacer sus necesidades.
- Fidelización de nuestros clientes mediante nuestros catálogos de productos.

## 1.5 VALORES

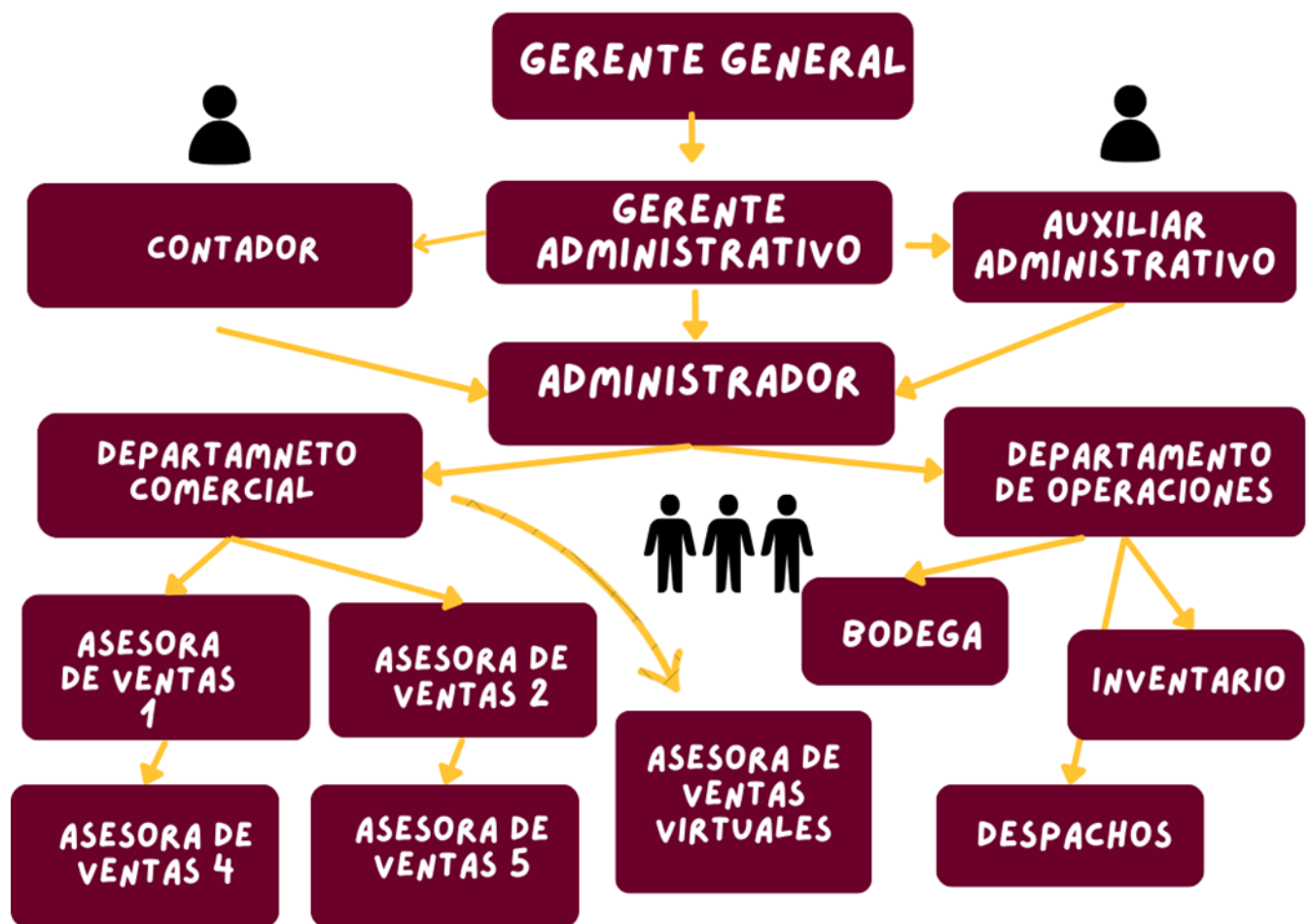
- **Credibilidad:** Se realizan todas las funciones con transparencia y rectitud, generando lealtad por parte de los clientes.
- **Responsabilidad:** Las acciones de la empresa están encaminadas a servir a sus clientes, colocando empeño en brindar productos de alta calidad y de las mejores marcas.
- **Compromiso:** Firmeza por cumplir a los clientes con sus requerimientos.
- **Servicio:** Es un deber de la empresa brindar un servicio de alta calidad a los clientes internos y externos para garantizar una relación estable a través del tiempo.
- **Respeto:** Se atiende y se valora a los clientes y colaboradores logrando la armonía en el día a día.
- **Honestidad:** Se obra con justicia, rectitud e integridad en las actividades que se



	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	
		PÁG.: 8 de 1	

desarrollan a diario en la organización.

- Trabajo en equipo: El equipo de trabajo está orientado hacia la colaboración mutua, el compañerismo y el liderazgo participativo para alcanzar los objetivos.

## 1.5 ORGANIGRAMA





	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	

## 1.6 ANALISIS DEL ORGANIGRAMA

Analizando el organigrama de la empresa El Bombazo de la Chancla, se evidencia que tiene un planteamiento adecuado a la actividad económica que se enfoca, de acuerdo a su sistema y delegación de funciones de trabajo, su estructuración está basado en la siguiente forma: Principalmente se encuentra el gerente general (Propietario) que es el representante legal de la empresa, el señor: Álvaro Antonio Arévalo Arévalo. Es quien está al tanto del cumplimiento de todos los requisitos legales que puedan afectar las operaciones de esta. En colaboración con la dirección general se encuentra el gerente administrativo, el señor: Breiner José Arévalo Arévalo (Hijo del dueño), encargado de la supervisión y organización de las labores de todas las áreas que conforman la empresa, colocando en marcha la planeación estratégica que permita alcanzar las metas y objetivos de la organización. El contador hace su trabajo variando o teniendo en cuenta la necesidad que tenga la empresa como reportes de contabilidad, estados financieros, declaraciones de retención en la fuente, IVA, renta y demás procesos electrónicos ante la DIAN requeridos según las obligaciones tributarias que se deban cumplir regidas por el estado.

La Administradora, la señorita: Elizabeth Hernández Pita es quien planea, organiza, direcciona y controla la mayoría las actividades diarias, es el jefe inmediato y todos los trabajadores están bajo su mando. En colaboración con la administradora se encuentra el auxiliar administrativo, encargado de vigilar y cooperar con los procesos diarios de operación de la empresa, en unión con él se encuentra la asesora en ventas virtuales que ayuda a regir en el área de facturación y ventas tanto al por mayor y detal, pero únicamente virtuales. El departamento de comercial, agrupa a todos los asesores de venta, son quienes ayudan a los clientes a realizar su compra de manera física y virtual. En el departamento de operaciones, se encuentran el jefe de inventario y bodega, trabajan siempre de la mano apoyándose en un software de control de inventarios (TNS) en el cual se registran todos los ingresos y salidas de mercancías. En colaboración de este departamento se encuentra un operario adicional encargado de los despachos de mercancías y embalajes de las mismas para el respectivo envío de pedidos a clientes de compras al mayor o a la tienda física de ventas por unidad. En síntesis, el organigrama funcional o estructural esta ordenado según la jerarquía de puestos designados donde cada uno cumple una función específica para el correcto funcionamiento del almacén.

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
		PÁG.: 10 de 1	

## 1.7 ÁREA ESPECÍFICA DE LA PRÁCTICA

De acuerdo al organigrama planteado de la Empresa el Bombazo de la chancla el área específica de las practicas se desarrolla en el área de departamento Comercial, más exactamente como Asesora de ventas virtuales, por medio de dos softwares llamados Russoft, TNS y una página web oficial de la empresa (Ecommerce) donde se lleva a cabo el control de ventas al detal de los clientes, se supervisa que los productos solicitados, se encuentren en óptimas condiciones y lleguen en el tiempo estipulado, así mismo la facturación electrónica de las ventas tanto virtuales como físicas.

## CAPÍTULO 2

### 2. ACTIVIDADES ESPECÍFICAS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.

#### 2.1 NOMBRE DEL TRABAJO



IMPLEMENTACION DE UNA PAGINA WEB PARA LAS VENTAS AL POR MAYOR Y DETAL EN LA EMPRESA EL BOMBAZO DE LA CHANCLA

#### 2.2 DIAGNÓSTICO

“El bombazo de la chancla”, se encuentra ubicado en la carrera 14 # 5 – 09 diagonal al Banco Bogotá, en el barrio centro del municipio de Aguachica, se dedica a la comercialización y distribución al mayor y al detal de calzado plástico y sus derivados. Es una empresa legalmente constituida la cual posee dos infraestructuras propias dedicadas a la actividad comercial, la principal que se encuentra en la carrera 14 con quinta y se divide en tres secciones; en el primer piso se encuentra ubicado el almacén encargado de la comercialización al detalle y de la recepción de los pedidos en mayores dimensiones de mercancías y todo lo referido a adultos. En el segundo piso se encuentra ubicada la sección infantil llamada: “El Bombazo Kids” dedicada a niños pequeños, donde se encuentra todo lo relacionado con productos para niños en tallas pequeñas y, por último, una mini bodega en este espacio, dividido por tres secciones, se encuentran los diferentes tipos de productos, clasificados en referencias, para el abastecimiento del almacén.

Así mismo, la segunda infraestructura, se encuentra ubicada en la carrera 17 con calle tercera, barrio carretero y es una bodega de almacenamiento en masa de las mercancías, donde su principal función es responder a aquellos pedidos, que, por su tamaño, no pueden ser satisfechos por el almacén, siendo la bodega principal.

Dentro de esta empresa se encuentran laborando 10 empleados, todos pertenecientes a

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	



nomina, esta cuenta con equipos tecnológicos básicos para las actividades cotidianas de la organización, como: computadores de mesa, impresoras, Tablet, conexión a internet y cámaras de vigilancia. Las prácticas curriculares se realizan en el departamento comercial, más específicamente en el área de asesoramiento de ventas virtuales y físicas, en dicha área es nueva, se creó como un prototipo inicial para subir productos y que las personas puedan observar, talla, color y referencias disponibles encargarlos al por mayor y detal, la jefa inmediata es: Elizabeth Hernández Pita, la administradora del almacén. El área de Ventas por internet o Pagina Web tiene como propósito llevar un control de las ventas de las mercancías, la información de los clientes y ajustar los procedimientos a las medidas establecidas por la ley y la DIAN, de igual forma, llevar los productos del almacén a los lugares menos asequibles por medio de envíos a nivel nacional, municipal y departamental. Las funciones esenciales son las siguientes:

- Por medio de la página web (Ecommerce) subir mercancía nueva, con sus respectivas referencias, tallas y color disponibles para su distribución, tomar los datos de los clientes y crear y gestionar sus pedidos con la unión de diferentes transportadoras como; Interapidísimo, envía, coordinadora y servientrega.
- Mediante el uso del software Russoft, mantener un control de las ventas reflejadas al detal y de la misma manera las ventas al por mayor a través de las facturas electrónicas, ya sea mediante los pagos al contado o a través de una línea de crédito establecida para los clientes.
- A través del software TNS llevar un control interno de las mercancías que abastecen el almacén y llevar control de las mercancías almacenadas en la bodega principal.

Esta área cuenta con un espacio independiente donde se puede encontrar un computador con su escritorio, un lector de códigos de barra, una silla, una impresora, conexión a internet.

### 2.3 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo, elaborado con las experiencias obtenidas hasta el momento de las practicas curriculares, servirán a corto y largo plazo, tanto para la persona que las realiza por la obtención de conocimiento nuevo, en áreas de ventas, facturación, comunicación con diferente personal, clientes y en ámbitos de amplitud en ideas, manejo de diferentes softwares, organización de productos al por mayor, al detal y organización de inventarios, así como todos los requisitos que una empresa debe tener en regla ante la DIAN y otros entes del estado para estar legalmente constituida, de esta misma manera se beneficiara a la entidad, debido a que la página Web (Ecommerce) definido; como una actividad de negocios que se hace mediada por las TIC y el internet; que tiene como objetivo transformar las relaciones comerciales y explotar las oportunidades del mercado, teniendo presente las influencias por una economía interconectada, es decir, aquellas mejoradas por las comunicaciones y transacciones con los individuos u organismos

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	

implicados (Herrera Rodriguez, 2021). Aplicada será una interfaz novedosa que puede llegar a cualquier parte del país, facilitara las compras en mayor cantidad, tendrá nuevas actualizaciones a medida que se agoten los productos, diversificando su catálogo disponible, brindara comodidad a los futuros clientes para satisfacer las necesidades sin tener que salir de sus casas, con gran posibilidad de expandir sus productos y tener mayor reconocimiento en el mercado, este método de comercio electrónico ha sido aplicado en otras grandes empresas y marcas reconocidas, permitiéndoles mantenerse posesionadas y ganar valor comercial.

## 2.4 OBJETIVOS

### 2.4.1 Objetivo general

Implementar una página web para las ventas al por mayor y detal en la empresa El Bombazo De La Chancla

### 2.4.2 Objetivos Específicos



- Indagar sobre la situación actual del funcionamiento en ventas al por mayor y detal de la empresa El Bombazo de la Chancla en Aguachica, Cesar.
- Iniciar a dar uso a la página web u ecommerce, con una inducción previa sobre su funcionamiento.
- Obtener el óptimo desarrollo de la página, con ventas diarias, semanales y mensuales, con todos los productos ofrecidos en El Bombazo de la Chancla.



## 2.5 Plan de Actividades

MESES	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre			
SEMANAS	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Inicio de las practicas Curriculares	■	■														
Inducción sobre los aspectos básicos de la empresa			■	■												
Designación del área de desarrollo de las practicas					■	■										
Desarrollo del Capítulo I						■	■									
Inducción sobre las ventas al por mayor y detal							■	■	■							
Aspectos básicos de la página web y su funcionamiento							■	■	■	■						
Desarrollo del capítulo II										■	■					
Inicio con la página web subiendo productos											■	■	■			
Pruebas sobre el manejo de los software												■	■			
Desarrollo del Capítulo III													■	■	■	
Pruebas sobre el manejo de la página web, así mismo sobre el cargue de facturas													■	■		
Análisis de la información obtenida sobre las ventas en la página web															■	■

Fuente: Elaboración Propia

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
		PÁG.: 14 de 1	

## CAPITULO 3

### 3. DESARROLLO DE LA PRÁCTICA



#### 3.1 Desarrollo del objetivo específico 1

- Indagar sobre la situación actual del funcionamiento en ventas al por mayor y detal de la empresa El Bombazo de la Chancla en Aguachica, Cesar

La empresa “El Bombazo de la Chancla” constituida legalmente como una microempresa tipo almacén se encarga de distribuir al público las ventas al por mayor y detal de chanclas del tipo plástico y sus derivados. El comercio al por mayor, también conocido como B2B o Business to Business, en este comercio únicamente se permite entre empresas por sus diferentes ventajas y condiciones. Asimismo, tenemos el comercio al detal, este se conoce como B2C (Business To Consumer). Para este proceso la compra tiene unas condiciones más bajas, sin embargo, continua con ciertas ventajas para el vendedor y el comprador. La venta de productos al por mayor, la realizan mayoristas o proveedores que ofrecen sus productos a tiendas que se dedican a vender al consumidor final. Es decir, los mayoristas no venden un solo producto como haría un minorista, comúnmente tienden a vender productos o mercancía en grandes cantidades. (Almacenes por mayor , 2021).

Teniendo en cuenta las ventas al detal, nos centramos en el funcionamiento que ejercen en el almacén, haciendo una ardua investigación tenemos diferentes factores, las ventas al detal se realizan en el local el cliente los visita físicamente verifica su producto si está a su alcance y es de su gusto opta por comprarlo, pero hay una desventaja que no se tenía en cuenta, muchos clientes potenciales, desean comprar por unidad sin la necesidad de ir al punto físico, escribiendo por medio de las redes que se manejan, pero debido a la no existencia de una persona encargada a tiempo completo de la llegada de los mensajes se perdían estas ventas, al momento de responderlos se tardan y no logran satisfacer esta necesidad.

Así mismo, las ventas al por mayor se realizan la gran mayoría de manera presencial, las personas aledañas a los pueblos, visitaban el lugar una de las asesoras los atendía, tomaba su pedido, enseñándoles en el catálogo lo que se encontraba disponible al momento y lo que no, la persona, realizaba el pedido, dependiendo del tamaño, era el tiempo de espera para que se pasara a bodega, despacho y se hiciera efectivo. De esta misma manera el comprador puede esperar su pedido y el mismo llevárselo u dejar encargada a la asesora otorgándole sus datos para enviar el paquete al producto destino. Otra forma de venta es mandar el catalogo en línea por medio de las redes sociales, los

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
	PÁG.: 15 de 1		



interesados lo solicitan, verifican, precio, talla, color y piden lo necesario, otra desventaja igual es la falta de personal para atender y estar al tanto verificando y corroborando la información, porque la mayoría de las veces las asesoras se encuentran en sus ocupaciones de vendedoras con los clientes presencial. Por ultimo otra forma de venta al por mayor la realiza el gerente quien viaja a los diferentes pueblos a ofrecer al por mayor a sus clientes recurrentes, el mismo se encarga de hacer los pedidos, enviarlos al almacén principal y luego a bodega para que se haga efectivo, estas ventas al por mayor son a crédito a consumidores recurrentes y de confianza que piden en grandes magnitudes mercancía.

### 3.2 Desarrollo del objetivo específico 2

- Iniciar a dar uso a la página web u ecommerce, con una inducción previa de su funcionamiento.

Debido a la gran cantidad de venta y expansión de la empresa, se decidió implementar nuevas tecnologías de la última generación como lo que los “Economerce” también conocido como: comercio electrónico o digital que permite estar al alcance de todas las personas. Para la creación de esta página se contrató a un ingeniero y administrador que se encargaron de la interfaz con un programa derivado llamado wordpress con múltiples funcionalidades, que permiten desde crear un artículo en este caso de chancla como lo es su referencia, por nombre o código, talla, color, disponibilidad en el momento. Este software es muy completo en un la interfaz 1 se crea el producto con sus características y detalles y en el interfaz 2 se modifica en la plataforma se crean las guías de rastreo con las que se pueden enviar los productos, las transportadoras hasta el momento son; Envía, coordinadora, interapidísimo y servientrega, las cuales lo recogen en el punto principal. La inducción para el manejo de la página fue de 2 horas días por 3 semanas. Su funcionamiento empezó en el mes de noviembre con la actualización de los productos disponibles, tomándose el tiempo de capturar y editar las fotos para subirlas a la página. Al momento de iniciar el uso de la plataforma con breve anterioridad se empezó a lanzar publicidad por las redes sociales que se manejan como lo son; Facebook e Instagram.



A esta página web solo tiene acceso la asesora de ventas virtual debido a que es una nueva sección que se abrió, para innovar y tener más alcance, esta persona esta encargada de monitorear todos los mensaje y actualizaciones, su responsabilidad es atender a los clientes a través de la pantalla de la mejor forma posible.

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
	PÁG.: 16 de 1		

### 3.3 Desarrollo del objetivo específico 3

- Obtener el óptimo desarrollo de la página, con ventas diarias, semanales y mensuales, con todos los productos ofrecidos en El Bombazo de la Chancla.

Al momento del lanzamiento de la página web, hubo mucho tiempo dedicado en cuanto a temas de inducción, en muchos ámbitos, en lanzamiento se realizó poco a poco, porque la página se encontraba en un formato muy simple, se tuvieron que realizar varias actualizaciones y cargar diferentes archivos que contenían las imágenes pertinentes, realizando actualizaciones constantes, impulsando con publicidad permanente incentivando a los clientes que no querían salir de casa a comprar de un modo virtual, esto tuvo grandes frutos, al principio hubo poco interés por la falta de conocimiento y la desconfianza a ser una estafa, algunas ventas obtenida no fueron lo que se esperaba pero la página tiene que recorrer un largo camino para posesionarse y llegar a ser reconocida.



	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
	PÁG.: 17 de 1		

### 3.4 CONCLUSIONES

Para concluir, se logró evidenciar que en la empresa “El bombazo de la Chancla” las ventas al por mayor son una fuente importante de sus ganancias y su mantenimiento pues se han dado a conocer en toda la zona de la costa, pero tienden a perder algunos clientes porque se satura de información o no hay suficientes asesoras para atenderlos.

Por otra parte, la página web es en gran medida una herramienta fundamental para darse a conocer y tener ventas más prácticas, pero deben ser conscientes que es un proceso largo e instructivo de aprendizaje en donde los clientes se familiaricen con ella y aprender a comprar de una manera más fácil.

Basándonos en lo aprendido en este tiempo de prácticas hemos determinado el mejoramiento de ventas en el almacén e instaurada la página web en perfecto funcionamiento, fue un proceso largo y de enriquecedor conocimiento, se culmina con agradecimientos a la empresa por permitirnos ejercer nuestra labor en ellas para especializarnos en el campo laboral que nos espera.

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	



### 3.5 RECOMENDACIONES

Con la recolección obtenida de los últimos meses, en la empresa se llegó a conocer sus problemáticas de manera más precisa, debido a la alta demanda de calzado plástico al por mayor y detal se implementa la página web y varios canales de comunicación con los clientes, aunque la mayoría de veces no se pueden atender a todos debido a la saturación de manera física y virtual se recomienda una mejor organización en la distribución de las responsabilidades, en el mismo ámbito mejor inducción al personal nuevo.

El uso de la página web como un nuevo canal de ventas se establecerá a largo plazo, se recomienda crear publicidad para incentivar a las personas a comprar a través de ese medio electrónico, con su actualización constante en referencias e interfaz para mayor comodidad.

### BIBLIOGRAFIA

*Almacenes por mayor* . (4 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://almacenesalpormayor.es/diferencia-entre-al-por-mayor-o-detal/>  
Herrera Rodriguez, O. (2021). IMPACTO DEL E-COMMERCE, EN LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS PYMES EN COLOMBIA. Colombia.



	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
	PÁG.: 19 de 1		

## ANEXOS

### Anexo 1



**Anexo 1.** Almacén principal: Es el punto fijo y principal de ventas, donde se hacen también los pedidos al por mayor.

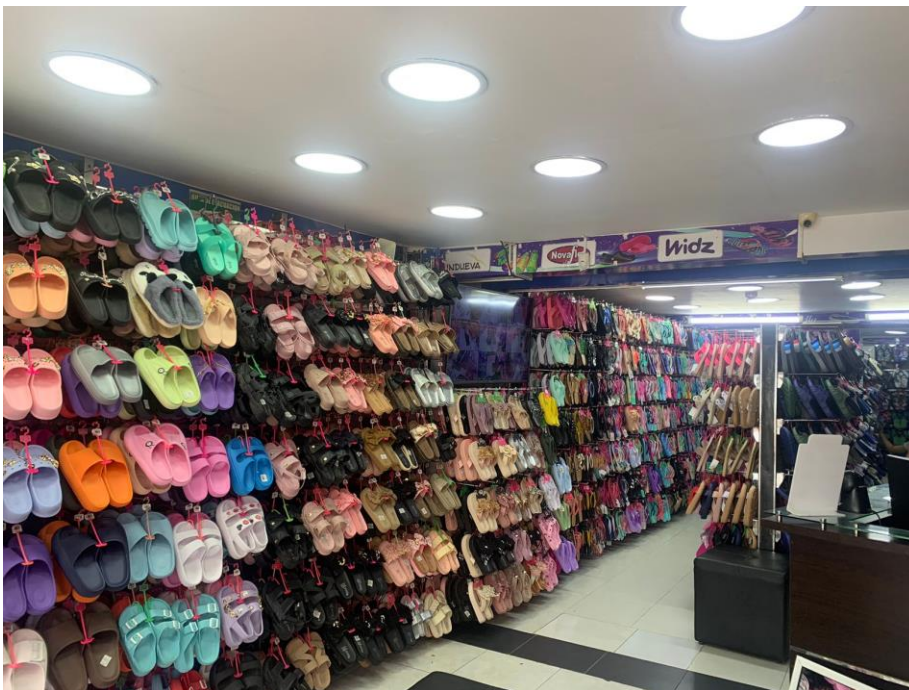
	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
		<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	
		PÁG.: 20 de 1	

**Anexo 2.**



Anexo 2. Primer Pasillo del almacén: Al inicio se encuentra todo el calzado para dama

**Anexo 3.**



Anexo 3. Pasillo calzado de dama capellada.



**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR**

CÓDIGO: 201-300-  
PRO05-FOR11

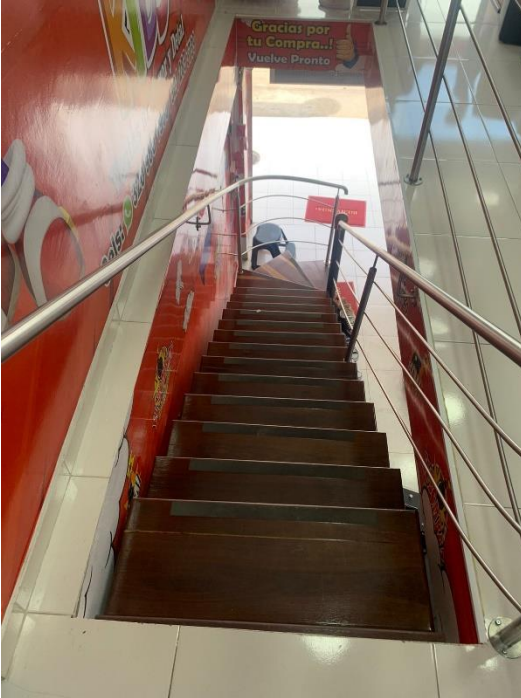
VERSIÓN: 1

**PRACTICAS CURRICULARES  
INFORME**

PÁG.: 21 de 1

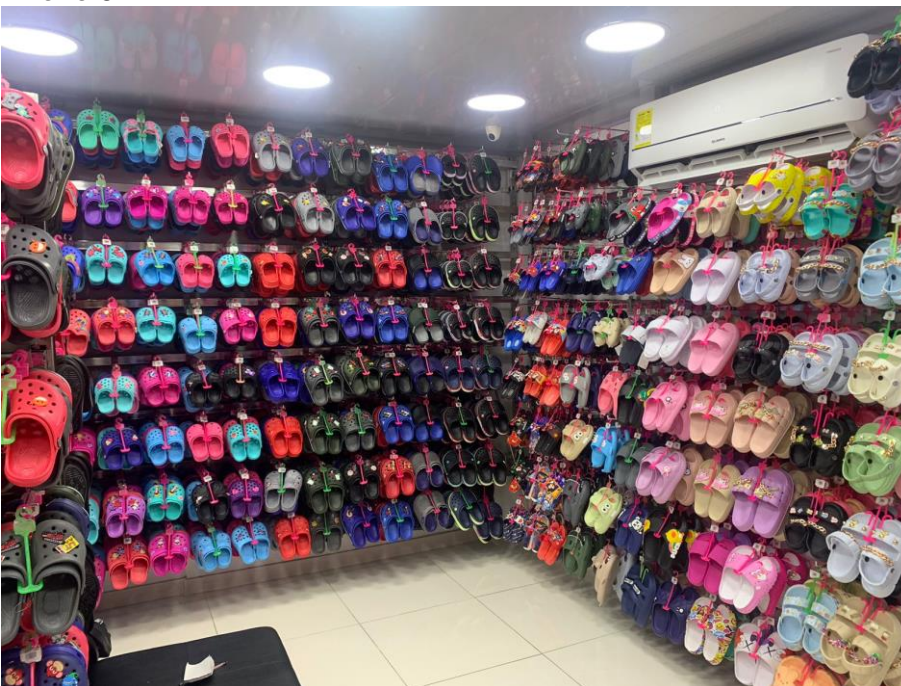


**Anexo 4.**





**Anexo 4.** Escaleras al segundo piso

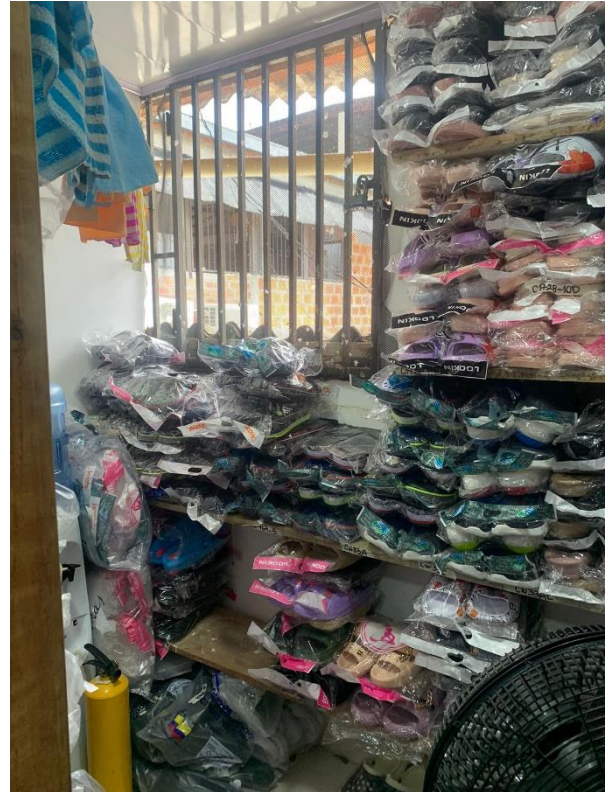
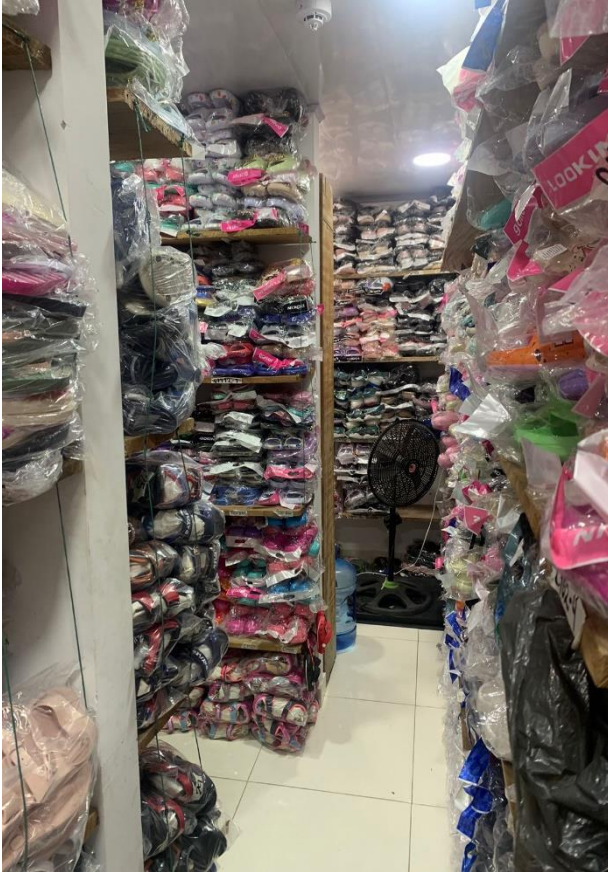
**Anexo 5.**



**Anexo 5.** Pasillo Sección Infantil

	<b>UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR</b>	CÓDIGO: 201-300- PRO05-FOR11	
	<b>PRACTICAS CURRICULARES INFORME</b>	VERSIÓN: 1	

**Anexo 6.**



Anexo 6. Bodega ubicada en el segundo piso.

