

Reto 1: Gestión de ventas para Parquesoft Nariño.

COMPROBACION DE LA VIABILIDAD DE LA SOLUCION CON POTENCIALES USUARIOS

Para empezar como formación básica al problema planteado debemos buscar la problemática central que en este caso sería los posibles problemas que deben de tener los futuros usuarios que como tal deben de ejercer su compra sin ningún riesgo diligente, con esta problemática fija podemos ver un ecosistema de negocios informales poco establecidos sin ninguna publicidad con esto podemos llegar a una fácil solución de inversiones en interiores "un vendedor formal colabora con un vendedor informal para sustento propio el cual da ganancias a futuro de ambos inversores "

A que podemos llegar con este proceso, que con esta solución de ver como las ventas formales e informales locales tengan alcances de ganancias reales y respectivas