

User Stories

Integrantes:

- Enrique Piedra
- Gabriel Izurieta

Descripción: El proyecto que se planea realizar es una Tienda que se encarga de vender instrumentos musicales.

Épica: Registro y acceso a la aplicación

Esfuerzo (Story Point): 8

ID: 001 **TITULO:** Validar Cuenta

USUARIO: Cliente

QUIERO: realizar la validación de una cuenta a través de un correo electrónico.

PARA: asegurarme que solo yo pueda confirmar la validación.

Conversación:

- El correo ingresado debe ser válido (que exista) y que cumpla los criterios de aceptación, es decir, debe ser larga (10 caracteres como mínimo) y compleja, usas letras, números, caracteres, etc.
- Luego, se debe generar un código que se envía al correo para ingresarlo en la App.
- Debe llevar un mensaje al correo que demuestre la creación de la cuenta.

Criterios de Aceptación:

Dado un usuario que quiere registrar una Cuenta.

Escenario Bueno

Cuando

- El cliente ingresa un correo valido (que exista).
- El cliente ingresa el código (que le llega al correo) en la App.

Entonces

- El usuario podrá crear una Cuenta.

Escenario Malo

Cuando

- El correo no exista.
- El correo no sea una entrada valida (letras, caracteres, números válidos, etc.).
- No ingresa el código correcto.

Entonces

- Se mostrará un mensaje de error en la App que explique el problema.



Esfuerzo (Story Point): 8

ID: 002 TITULO: Cambiar Contraseña

USUARIO: Cliente

QUIERO: realizar un cambio de contraseña.

PARA: tener una cuenta más segura o recuperar el acceso a la cuenta.

Conversación:

• El cliente debe saber el correo de su cuenta.

- Es recomendable que la contraseña nueva sea diferente a la antigua.
- La nueva contraseña debe cumplir los mismos criterios, es decir, debe ser larga (10 caracteres como mínimo) y compleja, usas letras, números, caracteres, etc.
- Para verificar que la contraseña haya sido correctamente ingresada, se deberá validar la contraseña con la ingresada en el cuadro de confirmación de esta.
- Debe llegar un mensaje al correo que demuestre el cambio de contraseña.

Criterios de Aceptación:

Dado que un usuario olvido o le robaron la contraseña.

Escenario Bueno

Cuando

- El cliente recuerda el correo de su cuenta.
- La nueva contraseña cumple con los parámetros de aceptación.

Entonces

- Se enviará un código al correo para que el cliente pueda cambiar la contraseña.
- Se registrará la nueva contraseña.

Escenario Malo

Cuando

- El cliente olvido el correo con el que creo la cuenta.

Entonces

- El usuario deberá ingresar los correos que usualmente utiliza para que la App le indique si existe una cuenta creada a ese correo.

Cuando

- La nueva contraseña no cumple con los parámetros de aceptación.

Entonces

- Se pide volver a colocar una contraseña.



Esfuerzo (Story Point): 8

ID: 003 TITULO: Eliminar Cuenta

USUARIO: Cliente

QUIERO: eliminar una cuenta. **PARA:** que nadie puede acceder.

Conversación:

- El cliente debe saber el correo de su cuenta.
- Se debe ingresar el código generado en la App para aceptar la eliminación en el correo.
- Debe llegar un mensaje al correo que demuestre la eliminación de la cuenta.

Criterios de Aceptación:

Dado que el usuario ya no necesita la cuenta o cree que alguien puede estar usando su cuenta.

Escenario Bueno

Cuando

- El cliente recuerda el correo de su cuenta.
- El cliente ingresa el código (que se envió al correo) en la App.

Entonces

- Se eliminará la cuenta.

Escenario Malo

Cuando

- El cliente olvido el correo con el que creo la cuenta.
- No ingresa el código correctamente.

Entonces

- La cuenta no se elimina y sale un mensaje de intento invalido.

Épica: Proceso de compra

Esfuerzo (Story Point): 13

ID: 004 TITULO: Seleccionar productos

USUARIO: Cliente registrado

QUIERO: guardar los productos que deseo en un carrito

PARA: asegurarme que sean los correctos y proceder con la compra

Conversación:

- Los productos pueden filtrarse por categoría.
- El usuario debe revisa el carrito antes de proceder con la compra.
- En el carrito puede aumentar y disminuir productos.

Criterios de Aceptación:

Dado que un usuario quiere realizar una compra.

Escenario Bueno

Cuando

- Escoge los productos que desea comprar y los verifica en el carrito.

Entonces

- Puede proceder con la compra.

Escenario Malo

Cuando

- El cliente no está seguro de pagar o no quiere seguir con el proceso de compra.

Entonces

- La compra no se realiza, pero los productos quedan en el carrito.

Esfuerzo (Story Point): 13

ID: 005 TITULO: Recibir notificaciones

USUARIO: Cliente registrado

QUIERO: recibir notificaciones de cada compra realizada y con detalles de la compra

(fecha de compra, producto, cantidad, etc.)

PARA: asegurarme que realice dicha compra y los detalles sean correctos.

Conversación:

- Cada compra realizada debe generar una factura.
- Cada factura debe llegar al correo con detalles de compra.
- Si existen problemas al generar la factura debe enviar un correo.

Criterios de Aceptación:

Dado que un usuario quiere recibir notificaciones en el correo.

Escenario Bueno

Cuando

- Realiza correctamente una compra.

Entonces

- Se enviará una notificación de la compra con los detalles al correo.

Escenario Malo

Cuando

- El cliente no recibe una notificación después de realizar una compra.

Entonces

- El usuario deberá enviar una queja al correo de atención al cliente.

Esfuerzo (Story Point): 8



ID: 006 TITULO: Eliminar una compra

USUARIO: Comprador

QUIERO: Eliminar una compra. **PARA:** recibir un reembolso.

Conversación:

• El cliente no tiene opción de reembolso porque siempre se pide una confirmación antes de realizar una compra.

Criterios de Aceptación:

Dado que un usuario quiere deshacer una compra.

Escenario Malo

Cuando

- El usuario selecciona una compra.

Entonces

- Se despliega solo los detalles de la compra (porque no existe reembolso).

Épica: Mostrar Videos

Esfuerzo (Story Point): 5

ID: 007 TITULO: Videos dentro de la aplicación.

USUARIO: Cliente

QUIERO: ver videos demostrativos de los instrumentos.

PARA: poder evaluar mejor su sonido y calidad.

Conversación:

- Debería haber un video por cada instrumento
- La calidad y sonido de los videos debe ser buena.

Criterios de Aceptación:

Dado que el cliente quiere ver la calidad de los productos.

Escenario Bueno

Cuando

- El cliente da clic en algún producto.

Entonces

- Se despliegan información del producto al igual que un video demostrativo.