Sistema Web de Ventas

Vision

Version <1.0>

Revision History

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Version** | **Description** | **Author** |
| 13/04/20 | 0.01 | Discusión del proyecto | Agustin Moore |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Table of Contents

1. Introduction 4

1.1 Overview 4

2. Positioning 4

2.1 Business Opportunity 4

2.2 Problem Statement 4

2.3 Product Position Statement 4

3. Stakeholder and User Descriptions 5

3.1 Stakeholder Summary 5

3.2 User Summary 5

3.3 User Environment 5

3.4 Stakeholder Profiles 6

3.4.1 <Stakeholder Name> **¡Error! Marcador no definido.**

3.5 User Profiles 6

3.5.1 <User Name> **¡Error! Marcador no definido.**

3.6 Key Stakeholder or User Needs 6

3.7 Alternatives and Competition 6

3.7.1 <aCompetitor> **¡Error! Marcador no definido.**

3.7.2 <anotherCompetitor> **¡Error! Marcador no definido.**

4. Product Overview 6

4.1 Product Perspective 6

4.2 Summary of Capabilities 6

5. Product Features 6

5.1 <aFeature> 6

5.2 <anotherFeature> 6

6. Quality Ranges 6

7. Other Product Requirements 6

7.1 Applicable Standards 6

7.2 System Requirements 6

7.3 Performance Requirements 6

7.4 Environmental Requirements 6

8. Documentation Requirements 6

8.1 User Manual 6

8.2 Online Help 6

8.3 Installation Guides, Configuration, and Read Me File 6

A Feature Attributes 6

A.1 Status 6

A.2 Benefit 6

A.3 Complexity 6

A.4 Risk 6

Vision

# Introduction

El objetivo de este documento es recolectar, analizar y definir necesidades y características de alto nivel del Sistema web de ventas. Se concentra en cumplir con las necesidades de los stakeholders y los usuarios objetivo, y porque existen esas necesidades. Los detalles de cómo el Sistema web de ventas soluciona estas necesidades serán especificados en los casos de uso y especificaciones complementarias.

## Overview

La estructura del documento consiste en describir acatadamente el funcionamiento del Sistema web de ventas considerándolo como solución al problema común de inventario que existe en cada empresa a la hora de gestionar sus ventas. Por otro lado, la visión tiene un objetivo en particular y consiste en incrementar el rendimiento de la pyme y facilitar la administración de ésta.

# Positioning

## Business Opportunity

La pyme que se investigó presentó problemas de compra y venta de sus productos e interacción con otros usuarios para la transacción de estos, por lo que surge la necesidad de un software que facilite la transacción de sus materiales, esto puede ser solucionado por un programa creado con las especificaciones que se entreguen por la pyme, generando así una oportunidad de negocio.

## Problem Statement

|  |  |
| --- | --- |
| The problem of | No poder interactuar con los compradores que no estén en presencia de un empleado |
| affects | La capacidad de crecimiento y ventas de la empresa |
| the impact of which is | Estar limitados a una cierta cantidad de clientes y un crecimiento menor en comparación a su competencia |
| a successful solution would be | Un software personalizado para la empresa con un diseño amigable para los usuarios de esta |

## Product Position Statement

|  |  |
| --- | --- |
| For | Compradores de joyas |
| Who | El límite que presenta la interacción presencial de un vendedor con un comprador |
| The (product name) | Es un software para una pyme de venta de joyas |
| That | La capacidad de realizar ventas a un mayor espectro de la sociedad, dando la oportunidad de crecer en ventas |
| Unlike | Ampliación con la creación de mas locales |
| Our product | Mayor alcance a nuevos potenciales compradores y una venta mas cómoda sin la necesidad de gastos mayores por construcción o contrataciones |

# Stakeholder and User Descriptions

Los usuarios serian aquellos que usen la aplicación web, principalmente compradores que estén interesados en alguna joya que pueda proporcionar la pyme en cuestión pero que no tengan el tiempo y/o interés de interactuar con un empleado para presentarle las especificaciones de su necesidad.

Por esto se le presenta a los administradores de la pyme que serían los stakeholders, la oportunidad de invertir en este proyecto de aplicación web para interactuar indirectamente con estos potenciales usuarios y presentarles sus productos.

## Stakeholder Summary

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Name** | **Description** | **Responsibilities** |
| Administradores e inversionistas | Gente que invierte tiempo y/o dinero en la pyme, esperando remuneración de esta | -Invierte capital para que la empresa pueda crecer  .Se asegura de que las ramas de la pyme cumplan con sus funciones  -Se asegura de encontrar nuevas formas para hacer crecer su proyecto  -Mantiene el flujo de compra y venta de productos  -Toma decisiones mayores con respecto a la pyme |

## User Summary

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Name** | **Description** | **Responsibilities** | **Stakeholder** |
| Comprador de joyas | Cualquier persona que este interesada en comprar una de las joyas que ofrece la pyme | -Especificar detalles de su necesidad  - Proporcionar pago por el producto  -De ser necesitado, realizar una retroalimentación del servicio (opcional) | N/A |

## User Environment

* Normalmente debería haber una interacción entre un vendedor y el usuario, pero con el proyecto se elimina la necesidad del vendedor
* El tiempo que invierte el usuario se verá reducido al eliminar la necesidad de ir a un local de la pyme
* Se elimina la necesidad de un transporte y solo necesita conexión a internet para realizar la transacción desde su hogar
* Actualmente solo existen plataformas de venta general como Amazon o eBay donde hay mucha competencia, por lo que al crear esta nueva plataforma no solo se eliminan potenciales competencias sino que facilita el cumplimiento de las especificaciones del usuario

## Stakeholder Profiles

### Administradores

|  |  |
| --- | --- |
| **Representative** | Altos cargos de la pyme |
| **Description** | Aquellos encargados del desarrollo y administración de su proyecto |
| **Type** | Ingenieros, expertos en negocios y/o administración |
| **Responsibilities** | Administrar ingresos producidos por el proyecto y asegurarse que la aplicación este en funcionamiento |
| **Success Criteria** | Sus ingresos se verán aumentados y recibirá retroalimentación positiva de los usuarios |
| **Involvement** | El stakeholder especificara sus necesidades y como se presentara el producto a los usuarios. También especificara como quiere que los usuarios personalicen su compra |
| **Deliverables** | El stakeholder solo necesita proporcionar modelos para mostrar en la aplicación |
| **Comments / Issues** | La aplicación necesita ser publicitada para obtener usuarios y es probable que requiere mantenimiento técnico |

## User Profiles

### Compradores de joyas en línea

|  |  |
| --- | --- |
| **Representative** | Cualquier persona que conozca la existencia de la aplicación web y desee comprar |
| **Description** | Personas que posean acceso a internet y que no quieran gastar tiempo en ir a un local o no puedan para comprar el producto ofrecido |
| **Type** | Usuario casual |
| **Responsibilities** | Presentar especificaciones al usar la aplicación y realizar el pago |
| **Success Criteria** | El usuario realiza su compra de forma exitosa y eficiente sin perder más tiempo ni energía de la necesaria |
| **Involvement** | El usuario puede presentar retroalimentación de la aplicación para realizar mejoras de la interfaz de usuario a futuro en nuevas versiones |
| **Deliverables** | Las retroalimentaciones pueden ser los entregables de los usuarios hacia los encargados de la mantención de la aplicación |
| **Comments / Issues** | Están sujetos a su conectividad a internet y pueden no entender como funciona la interfaz |

## 

## Key Stakeholder or User Needs

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Need** | **Priority** | **Concerns** | **Current Solution** | **Proposed Solutions** | |
| Vender productos de manera remota | Aumentar las ganancias | Perder clientes por la competencia | Venta local y por teléfono | | Aplicación personalizada para diseño y venta del producto |

## Alternatives and Competition

### Sitios de venta general como eBay y Amazon

### Ventas por teléfono

# Product Overview

[This section provides a high level view of the product capabilities, interfaces to other applications, and system configurations. This section usually consists of three subsections, as follows:

• Product perspective

• Product functions

• Assumptions and dependencies]

## Product Perspective

[This subsection of the **Vision** document puts the product in perspective to other related products and the user’s environment. If the product is independent and totally self-contained, state it here. If the product is a component of a larger system, then this subsection needs to relate how these systems interact and needs to identify the relevant interfaces between the systems. One easy way to display the major components of the larger system, interconnections, and external interfaces is with a block diagram.]

## Summary of Capabilities

[Summarize the major benefits and features the product will provide. For example, a **Vision** document for a customer support system may use this part to address problem documentation, routing, and status reporting without mentioning the amount of detail each of these functions requires.

Organize the functions so the list is understandable to the customer or to anyone else reading the document for the first time. A simple table listing the key benefits and their supporting features might suffice. For example:]

**Table 4-1 Customer Support System**

|  |  |
| --- | --- |
| **Customer Benefit** | **Supporting Features** |
| New support staff can quickly get up to speed. | Knowledge base assists support personnel in quickly identifying known fixes and workarounds. |
| Customer satisfaction is improved because nothing falls through the cracks. | Problems are uniquely itemized, classified and tracked throughout the resolution process. Automatic notification occurs for any aging issues. |
| Management can identify problem areas and gauge staff workload. | Trend and distribution reports allow high level review of problem status. |
| Distributed support teams can work together to solve problems. | Replication server allows current database information to be shared across the enterprise. |
| Customers can help themselves, lowering support costs and improving response time. | Knowledge base can be made available over the Internet. Includes hypertext search capabilities and graphical query engine. |

# Product Features

[List and briefly describe the product features. Features are the high-level capabilities of the system that are necessary to deliver benefits to the users. Each feature is an externally desired service that typically requires a series of inputs to achieve the desired result. For example, a feature of a problem tracking system might be the ability to provide trending reports. As the use-case model takes shape, update the description to refer to the use cases.

Because the **Vision** document is reviewed by a wide variety of involved personnel, the level of detail needs to be general enough for everyone to understand. However, enough detail must be available to provide the team with the information they need to create a use-case model.

To effectively manage application complexity, we recommend for any new system, or an increment to an existing system, capabilities are abstracted to a high enough level so 25-99 features result. These features provide the fundamental basis for product definition, scope management, and project management. Each feature will be expanded in greater detail in the use-case model.

Throughout this section, each feature will be externally perceivable by users, operators or other external systems. These features need to include a description of functionality and any relevant usability issues that must be addressed. The following guidelines apply:

• Avoid design. Keep feature descriptions at a general level. Focus on capabilities needed and why (not how) they should be implemented.

• If you are using the Rational RequisitePro toolkit, all need to be selected as requirements of type for easy reference and tracking.]

## Apartado para personalizar las joyas según requiera el cliente.

## Múltiples métodos de pago(integración web-pay)

**5.3 log-in para poder tener datos de envio guardados.**

# Quality Ranges

La plataforma web debe ser capaz de tener múltiples usuarios al mismo tiempo consultando productos sin que se pierda rendimiento del back-end y debería ser completamente responsiva para que se adapte a diferentes resoluciones.

# Other Product Requirements

Los requerimientos a nivel de hardware son un mínimo de 128MB de RAM, 100MB de almacenamiento y una unidad de procesamiento gráfico NVIDIA/AMD que pueda permitir el acceso mínimo a una plataforma de navegación red, que es el soporte principal para la aplicación.

## Applicable Standards

[List all standards with which the product must comply. These can include legal and regulatory (FDA, UCC) communications standards (TCP/IP, ISDN), platform compliance standards (Windows, UNIX, and so on), and quality and safety standards (UL, ISO, CMM).]

## System Requirements

Los requerimientos de sistema para hacer uso de la aplicación son en base a los requerimientos mínimos para ejecutar navegadores de web actuales, en este caso, Google Chrome. Estos requerimientos son:

Procesador: Intel Pentium 4 o superior.

RAM: 128MB RAM o superior.

GPU: AMD Radeon Xpress 1200 o NVIDIA GeForce FX5200

Almacenamiento: 100MB.

## Performance Requirements

Dentro de las requerimientos de desempeño, los problemas que podrían obstaculizar el uso fluido de la aplicación radicarían principalmente dentro de las limitaciones de hardware que el usuario tenga, dígase insuficiencia de RAM, GPU, etc, como también una limitante dentro de la capacidad del usuario por entender el funcionamiento de la aplicación.

## Environmental Requirements

Dentro de las necesidades relacionadas al entorno, se encuentran todas las que puedan repercutir de una manera u otra con el funcionamiento del equipo del usuario, a nivel de hardware (dígase humedad, temperatura, etc.). No obstante, la capacidad reducida de consumir recursos de la aplicación no debiese tener mayor impacto dentro de la temperatura del hardware del usuario. En torno a software, las necesidades básicas para el funcionamiento de la aplicación es cumplir con los requisitos mínimos dentro de las especificaciones (GPU, RAM, etc.) para un funcionamiento óptimo de la aplicación.

# Documentation Requirements

## User Manual

Dentro del manual de usuario, los contenidos principales serán los de manejo de la aplicación, a nivel de interacción entre sus distintos elementos y configuraciones.

Se apuntará a un largo de carácter medio, que busque sintetizar la información en torno al manejo y al uso de la aplicación pero al mismo tiempo logrando ser concisa y clara al momento de entregar dicha información.

Se incluirá un glosario y un índice con el fin de poder ahorrar tiempo de búsqueda para el usuario.

## Online Help

Para el área de soporte online, se estudiará la posibilidad de implementar un sistema de tickets que puedan ser revisados por un asistente de turno dentro de la plataforma. Debido a que no es plausible a nivel humano tener asistencia 24/7 dentro de la aplicación, se opta por esta modalidad que permite revisar mensajes de soporte dentro de un queue o una fila.

## Installation Guides, Configuration, and Read Me File

Al ser un proyecto de carácter web, no existe un proceso de instalación propiamente tal, por lo tanto no hay necesidad de que exista una guía de instalación.

Si es necesario un manual de usuario o un archivo a modo de “Read Me” que permita al usuario tener un mayor entendimiento de las distintas configuraciones que pueda tener la aplicación. Así también una sección que permita al usuario conocer las distintas actualizaciones de la aplicación en caso de que se creen estas.

# A Feature Attributes

## A.1 Status

Esta parte se encuentra aún en desarrollo ya que está en conversacion con la Pyme.

|  |  |
| --- | --- |
| Proposed |  |
| Approved |  |
| Incorporated |  |

## A.2 Benefit

Esta parte se encuentra aún en desarrollo ya que está en conversacion con la Pyme.

|  |  |
| --- | --- |
| Critical |  |
| Important |  |
| Useful |  |

## A.3 Complexity

[Estimation of Complexity using Points.]

## A.4 Risk

# de carácter externo que puedan imposibilitar o reducir los periodos efectivos de desarrollo que los integrantes puedan dedicarle a este mismo; considérese a estos sucesos como tales que afecten la integridad de la salud de uno de los integrantes, impidiéndole acceder a la plataforma de desarrollo, como sucesos de contingencia nacional o mundial que puedan reducir el uso del equipo de alguno de los integrantes.

# Estos pueden limitar la cantidad de tiempo que se dedica al proyecto y por tanto puede conllevar a postponer los plazos dispuestos para la entrega de ciertas fases del proyecto.