Alexander Cifuentes Diaz

Miguel Ramirez



Collabcar   
Compra y venta de veheículos

*Documento de software*

Historial de Revisiones (Versiones)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Fecha | Versión | Descripción | Autor |
| 27-Abril-15 | 1.0 | Creación del documento de visión |  |

Tabla de Contenidos

1. Introducción 1

1.1 Propósito 1

1.2 Alcance 1

1.3 Definiciones, Siglas y Abreviaturas 1

1.4 Referencias 1

2. Posicionamiento 2

2.1 Oportunidad de negocio 2

2.2 Definición del problema 2

3. Descripción de los interesados y usuarios 3

3.1 Resumen de los interesados 3

3.2 Resumen de los usuarios 4

3.3 Perfiles de los interesados 5

3.3.1 Coordinador y responsable de la entidad. 5

3.4 Perfiles de usuarioo 5

3.3.1 Secretaria 5

3.3.2 Agente telefonico 6

3.3.3 Coordinador de personal 6

3.3.4 Administrador del software 6

3.3.5 Administrador de la base de datos. 7

3.5 Necesidades de los interesados y usuarios 7

4. Vista General del Producto 8

4.1 Perspectiva del producto 8

4.2 Resumen de capacidades 8

4.3 Suposiciones y dependencias 8

4.4 Costos y precios 8

4.5 Licenciamiento e instalación 8

5. Características del producto 8

5.1 Información supervisada 9

5.2 Obtención inmediata de información 9

5.3 Facilidad de acceso y uso 9

5.4 Información actualizada y oportuna 9

5.5 Acceso inmediato 9

5.6 Gran cantidad de información 9

5.7 Verificación de datos 9

5.8 Detección temprana de errores 10

5.9 Integración con bases de datos 10

6. Restricciones 10

7. Rangos de calidad 10

8. Precedencia y Prioridad 10

9. Otros requerimientos del producto 10

Documento Visión

# Introducción

## Propósito

Resumen del proyecto

## Estado del arte

Estado del arte

## Alcance

Delimitadores del proyecto

## Referencias (no es obligatorio)

Anexos

# Posicionamiento

## Definición del problema

|  |  |
| --- | --- |
| **El problema de** | El servicio de agendamiento telefónico no posee un sistema integrado que admita varios profesionales puedan gestionar de forma automática todos los procesos correspondientes al agendamiento de citas. Actualmente el usuario debe comunicarse por medio telefónico para agendar la cita, evidenciando demora en el servicio. |
| **Que afecta a** | Los usuarios que requieren de un profesional que dé solución a sus problemas de manera ágil y oportuna. |
| **El impacto de ello es** | No tener un sistema de reportes y notificaciones automático.  No contar con la información, ni el servicio las 24 horas del día. |
| **Una solución exitosa debería** | Realizar un aplicativo web que preste las garantías necesarias y seguras, al tiempo que disminuya los tiempos de solicitud de citas y logre el objetivo de agendar una cita de forma óptima y segura. |

## 

## Justificación del problema (No es obligatorio)

## Necesidades de los interesados y usuarios (Requerimientos)

Listar aquí los requerimiento funcionales y no funcionales

# Descripción de los interesados y usuarios

Aquí ubicar los casos de uso junto con sus descripciones

# Diseño del producto

Aquí va toda la descripción y las figuras de los diagramas UML.

También pueden anexar acá el mockup o referenciar el documento que adjuntan del mockup.

# Resultados

Como nuestra asignatura es únicamente teórica. Como resultados van a ubicar en esta sección el poster. Se pueden guiar del poster de ejemplo.