

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE
CALDAS

FACULTAD DE INGENIERÍA

PROYECTO CURRICULAR DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

Primer Avance Proyecto

Modelos de programación

BeautyAtHome

Integrantes - Grupo 2:

Santiago Andrés Benavides Coral	Código: 20232020036
Julian Dario Romero Buitrago	Código: 20232020240
Andres Felipe Garcia Vargas	Código: 20231020176
Alicia Pineda Quiroga	Código: 20222020047
Laura Nathaly Paez Cifuentes	Código: 20232020055

Docente: Sebastian Camilo Vanegas Ayala

Fecha: 21/10/2025

Índice general

1. Descripción del Problema	2
2. Análisis de Competencia (Benchmarking)	4
3. Lista de Requerimientos	8
4. Mapa de Historias de Usuario (Evidencias)	10
5. Conclusiones	12

Capítulo 1

Descripción del Problema

Los servicios de belleza a domicilio han crecido por conveniencia y ahorro de tiempo, pero encontrar profesionales confiables en la zona, con disponibilidad compatible y calidad verificable, sigue siendo complejo.

BeautyAtHome surge como plataforma que conecta clientes y profesionales de belleza, facilitando descubrimiento, evaluación (reseñas e historial), y *agendamiento con disponibilidad real* y validación de cobertura geográfica. El sistema resguarda la privacidad del cliente y el consentimiento explícito para uso de imágenes.

Alcance

- Perfiles de profesionales con foto, resumen, calificación promedio y áreas de cobertura.
- Catálogo de servicios con nombre, descripción, precio e imágenes de referencia.
- Agenda y reservas con slots disponibles, sin solapes y validadas por cobertura.
- Reseñas verificadas (1–5 estrellas) sólo tras servicios completados.
- Portafolio de trabajos con fotos y consentimiento.
- Patrocinios de marca (profesionales patrocinados usan productos exclusivos).

Supuestos

- Primera versión sin pagos integrados (se contempla a futuro).
- Cobertura basada en barrios/localidades provistos por el profesional.
- Notificaciones por correo/SMS según preferencia, sujetas a suscripción.

Restricciones

- Protección de datos personales y buenas prácticas de privacidad.
- Uso de imágenes del cliente sólo con consentimiento explícito, revocable.

Criterios de éxito

- Tasa de conversión búsqueda→reserva.
- Nivel de satisfacción promedio (reseñas).
- Reducción de *no-shows* mediante recordatorios.

Capítulo 2

Análisis de Competencia (Benchmarking)

Panorama del mercado colombiano

El mercado colombiano de plataformas de servicios de belleza a domicilio cuenta con varios competidores directos e indirectos. A continuación se describen, incluyendo modelo de negocio, servicios, características clave, precios, experiencia de usuario, estrategias de marketing y modelo de monetización. Al final se presenta una tabla comparativa y conclusiones con oportunidades para **BeautyAtHome**.

Competidores directos

LaManicurista App

Modelo de negocio: plataforma/app que conecta usuarias con profesionales; comisión por servicio al profesional.

Servicios: manicure, pedicure, cepillado de cabello, depilación, masajes.

Cobertura: Cali, Medellín, Bogotá. Más de 300 profesionales registrados.

Características/UX: agendamiento inmediato (1 hora) o programado; testimonios y calificaciones; geolocalización; protocolos de bioseguridad; app intuitiva.

Marketing: fuerte presencia en redes sociales y PR.

Monetización: comisión por servicio.

Precios: ~COP 30 000–50 000.

EFY (Easy For You)

Modelo de negocio: marketplace de belleza a domicilio con profesionales certificados.

Servicios: manicure, pedicure, maquillaje, peinados, depilación (cera orgánica o hilo), blower.

Cobertura: Bogotá y Medellín.

Características/UX: reservas por web y app; geolocalización; pago en línea; venta de kits y tarjetas regalo.

Marketing: Instagram con contenido educativo y colaboraciones con influencers.

Monetización: comisión por servicio + venta directa de productos.

Precios: COP 20 000–40 000.

La Femme App

Modelo de negocio: app que conecta profesionales de uñas con clientas; comisión por reserva.

Servicios: manicure y pedicure (inmediatos o programados).

Cobertura: Medellín y alrededores (Antioquia).

Características/UX: Android e iOS; geolocalización; chat.

Marketing: redes sociales y programas de referidos.

Monetización: comisión.

Precios: ~COP 40 000.

Comfy Masajes

Modelo de negocio: plataforma especializada en masajes y fisioterapia a domicilio; venta directa.

Servicios: masajes (relajante, deportivo, moldeador) y fisioterapia.

Cobertura: Bogotá y municipios cercanos (Chía, Cajicá, Sopó, etc.).

Características/UX: web con compra de sesiones individuales o paquetes (5 o 10); confirmación por WhatsApp.

Marketing: Google Ads y redes sociales.

Monetización: venta directa de servicios.

Precios: COP 53 000–135 000.

MiMat

Modelo de negocio: app/web que conecta usuarios con profesionales verificados; comisión por reserva.

Servicios: masajes, manicure/pedicure, maquillaje, peluquería, barbería, depilación, tratamientos faciales.

Cobertura: Bogotá.

Características/UX: perfiles de profesionales, calificaciones, chat; app móvil y web.

Marketing: campañas digitales; colaboraciones con spas.

Monetización: comisión por reserva.

Precios: variable.

Penélope

Modelo de negocio: app creada por emprendedora colombiana; comisión + venta de productos.

Servicios: maquillaje, manicure/pedicure, barbería, extensiones de pestañas y cejas.

Cobertura: principalmente Bogotá; expansión planificada a Cali y Medellín; presencia en Chile.

Características/UX: agendamiento con 2 h de anticipación; tienda online de productos orgánicos.

Marketing: fuerte presencia en redes e influencers.

Monetización: comisión + productos.

Precios: no listados.

Competidores indirectos y afines

Tualy

Modelo de negocio: marketplace que agrupa salones, barberías y profesionales independientes (en salón y a domicilio).

Servicios: múltiples servicios de belleza; perfiles con agenda, fotos, reseñas y estadísticas.

Cobertura: principalmente Bogotá y Cali; expansión a Medellín.

Plataforma: web + app.

Monetización: comisión por reserva y planes premium.

Miora Belleza

Modelo de negocio: plataforma latinoamericana para salones y clientes.

Servicios: peluquería, manicure, spa y masajes (presencial y a domicilio).

Cobertura: Colombia, México, Chile y Perú.

Plataforma: web + app; buscador avanzado; perfiles con reseñas.

Marketing: SEO y colaboraciones con medios de belleza.

Monetización: comisión + publicidad destacada.

Ayudatusalón.com

Modelo de negocio: iniciativa de Henkel que da presencia digital gratuita a salones (responsabilidad social).

Servicios: páginas personalizadas, listado de servicios, venta de bonos, pagos en línea.

Cobertura: Colombia.

Plataforma: web.

Monetización: sin costo (primer año gratuito); no compite directamente pero es relevante para el ecosistema.

Tabla comparativa de competidores

Competidor	Servicios clave	Cobertura	Plataforma	Monetización	Precios
LaManicurista	Manicure, pedicure, depilación, masajes	Cali, Medellín, Bogotá	App móvil	Comisión por servicio	~COP 30–50K
EFY	Maquillaje, uñas, peinados, depilación	Bogotá, Medellín	Web + App	Comisión + venta de kits	COP 20–40K
La Femme	Manicure, pedicure	Medellín y alrededores	App móvil	Comisión por reserva	~COP 40K
Comfy Masajes	Masajes y fisioterapia	Bogotá y alrededores	Web	Venta directa de servicios	COP 53–135K
MiMat	Belleza y bienestar (uñas, peluquería, barbería, faciales)	Bogotá	Web + App	Comisión por reserva	Variable
Penélope	Maquillaje, uñas, pestañas/cejas	Bogotá (exp. Cali y Medellín)	App móvil	Comisión + productos	No listados
Tualy	Servicios de salón y a domicilio	Bogotá, Cali	Web + App	Comisión + planes premium	Def. por salón
Miora Belleza	Spa, peluquería, masajes	LatAm (incl. Colombia)	Web + App	Comisión + publicidad	Def. por salón
Ayudatusalón	Presencia digital gratuita para salones	Colombia	Web	Gratis (Henkel)	Sin cargo

Tabla 2.1: Comparativo de competidores directos e indirectos en Colombia

Capítulo 3

Lista de Requerimientos

Requerimientos Funcionales

1. **RF01:** Registro, autenticación y recuperación de contraseña (clientes y profesionales).
2. **RF02:** Perfil del profesional con nombre, foto, resumen y áreas de cobertura.
3. **RF03:** Catálogo de servicios con nombre, descripción, precio e imágenes de referencia.
4. **RF04:** Búsqueda/descubrimiento por zona, tipo de servicio y marca patrocinadora.
5. **RF05:** Agenda del profesional (horarios, bloqueos, excepciones) y slots disponibles.
6. **RF06:** Crear, confirmar, reprogramar y cancelar reservas.
7. **RF07:** Validación de cobertura del cliente antes de confirmar reserva.
8. **RF08:** Reseñas con texto y calificación 1–5 sólo para reservas completadas.
9. **RF09:** Historial de trabajos (fecha + fotos); sin exponer datos personales del cliente.
10. **RF10:** Gestión de consentimiento para uso de imágenes (otorgar/revocar).
11. **RF11:** Filtro/etiqueta de profesionales patrocinados por marca; uso de productos exclusivos.
12. **RF12:** Notificaciones de recordatorio a cliente y alertas a profesional.
13. **RF13:** Moderación de reseñas e imágenes por administración.
14. **RF14:** Gestión de categorías de servicios (administración).
15. **RF15:** Reportes básicos (reservas por período, rating por profesional); exportación CSV.

Requerimientos No Funcionales

1. **RNF01:** Disponibilidad 24/7 y resiliencia a fallos controlados.
2. **RNF02:** Tiempo de respuesta promedio < 2 s para operaciones críticas de usuario.

3. **RNF03:** Soporte de 100 solicitudes concurrentes en picos.
4. **RNF04:** Interfaz responsive y accesible.
5. **RNF05:** Protección de datos personales.
6. **RNF06:** Registros de auditoría para acciones sensibles (reseñas, fotos, patrocinios).
7. **RNF07:** Imágenes optimizadas (compresión, tamaños adaptativos).
8. **RNF08:** Mantenibilidad: arquitectura por capas y patrones (Facade, Proxy, Composite, Builder, Abstract Factory, Singleton).
9. **RNF09:** Observabilidad mínima (logs, métricas de reservas, notificaciones enviadas).

Capítulo 4

Mapa de Historias de Usuario (Evidencias)



Figura 4.1: Evidencia 1: Onboarding y cuentas / Descubrimiento de profesionales 7 Perfil del profesional / Catálogo de servicios ofrecidos.



Figura 4.2: Evidencia 2: Áreas de cobertura / Patrocinio de marcas / Portafolio de trabajos realizados / Reseñas y calificaciones / Agenda y agendamiento.

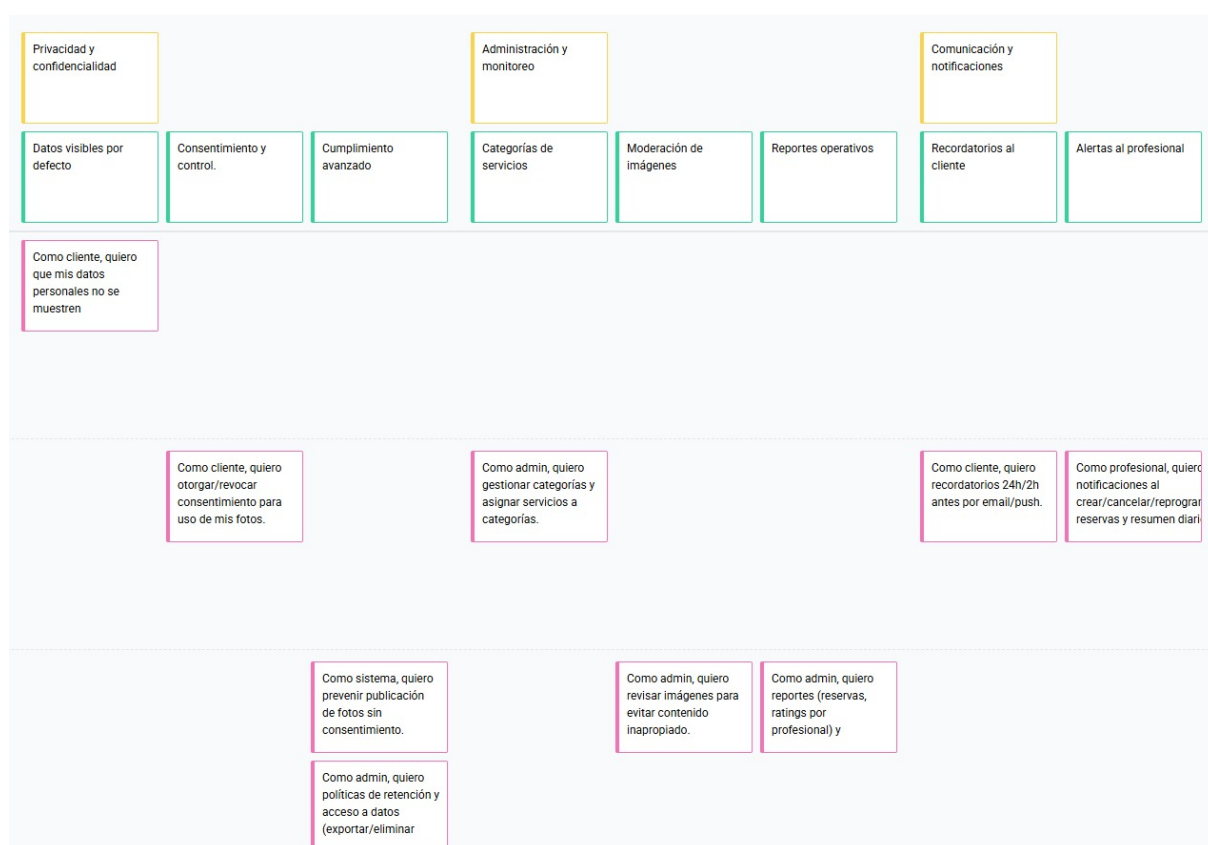


Figura 4.3: Evidencia 3: Privacidad y confidencialidad / Administración y monitoreo / Comunicación y notificaciones.

Capítulo 5

Conclusiones

Este documento define el alcance funcional y técnico de **BeautyAtHome**. Con el benchmarking, la lista de requerimientos y las evidencias del mapa de historias, se establecen bases sólidas para el diseño arquitectónico y la implementación posterior.