|  |  |
| --- | --- |
|  | Departamento: Ingeniería e Investigaciones Tecnológicas    Carrera: Tecnicatura en Desarrollo Web    Materia: Taller Práctico Integrador    Docentes:  Ing. Cintia V. Gioia  Ing. Gerardo Barbosa  Lic. Juan de Cicco  Integrantes:  Gatica Karina  Magnoni Nicolás  Sanchez Maximiliano  Villarroel Jonathan |

***Dutymap***

***Propuesta de Tema***

**Tutores: Cintia Gioia, Gerardo Barbosa.**

**Tutor Gráfico: Juan De Cicco.**

**Tutor Técnico: Matías González.**

**2016 1C**

**CONTROL DE VERSIONES**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Identificación del Documento** | | | |  | |
| **Tipo** | | Propuesta de tema | | | |
| **Documento** | | Propuesta de Tema - Dutymap- Taller Integrador - v1.0.doc | | | |
| **Versión** | | 1.0 | | | |
| **Actualización** | | 08/05/2016 | | | |
|  | | | | | |
| **Control de Versiones** | | | |  | |
| **Versión** | **Autor/Autores** | | **Fecha** | | **Motivo** |
| 1.0 | Gatica,Magnoni, Sanchez, Villarroel | | 08/05/2016 | | Versión Inicial |
| 1.1 | xxxx | |  | | Ajuste xxx |
| 1.2 | xxxx | |  | | Ajuste xxx |

**ÍNDICE**

[**I - RESUMEN**](#h.gjdgxs)

[**II - AREA TEMÁTICA**](#h.30j0zll)

[**III - DESCRIPCIÓN DE LA IDEA**](#h.1fob9te)

**IV - ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y FUNDAMENTOS DEL TEMA PROPUESTO**

[1. Análisis de la Situación Actual](#h.2et92p0)

[*Antecedentes de proyectos o productos similares existentes. Agregar links o referencias a los mismos.*](#h.tyjcwt)

[*Indicar falencias o faltantes sobre proyectos o productos similares existentes.*](#h.3dy6vkm)

[2. Fundamentos del tema propuesto](#h.1t3h5sf)

[*Justificación del tema propuesto.*](#h.4d34og8)

[*¿Por qué sería una oportunidad desarrollar el tema propuesto?*](#h.2s8eyo1)

[*¿Que lo diferencia de los productos existentes?*](#h.17dp8vu)

[*¿Por qué es un proyecto disruptivo?*](#h.3rdcrjn)

[*Beneficios del desarrollo del tema propuesto.*](#h.26in1rg)

[*¿Los clientes cómo utilizarían su producto?*](#h.26in1rg)

[*¿Qué Ventajas competitivas tiene respecto a la competencia?*](#h.lnxbz9)

[*¿Cómo genera ganancias el producto?*](#h.35nkun2)

[*Nombre las barreras de entrada (si existen).*](#h.1ksv4uv)

[*Riesgos.*](#h.1ksv4uv)

[**V - OBJETIVOS**](#h.44sinio)

[**VI - ALCANCE**](#h.2jxsxqh)

[**VII - LIMITANTES**](#h.z337ya)

[**VIII - ELEMENTOS DEL MARCO TEÓRICO**](#h.3j2qqm3)

[**IX - TECNOLOGÍAS INVOLUCRADAS**](#h.1y810tw)

[**X - ANEXO**](#h.4i7ojhp)

[**XI - BIBLIOGRAFÍA Y SITIOS DE INTERÉS**](#h.2xcytpi)

[**XII - GLOSARIO**](#h.1ci93xb)

1. **RESUMEN**

*La idea consiste en una aplicación donde un usuario puede realizar una búsqueda del servicio que requiera, los cuales son realizados por personas de manera independiente, el sistema le otorga proveedores de acuerdo a la zona en que resida, teniendo la posibilidad de ampliar la búsqueda a otras zonas. Al eligir al proveedor, ambos acuerdan presupuesto y horario. Una vez realizado el servicio, tanto el usuario como el proveedor se califican entre sí con la posiblidad de realizar un comentario.*

1. **AREA TEMÁTICA**

*Aspectos Comerciales y Profesionales.*

1. **DESCRIPCIÓN DE LA IDEA**

*Hoy en día, muchos servicios realizados de manera independiente son ofrecidos mediante redes sociales, pancartas o carteles en las calles, en donde en muy pocas ocasiones se otorgan los suficientes datos personales, además de que no se puede saber cómo se desempeña ese postulante en su trabajo ni si esa oferta es para tal fín.*

*La aplicación innova la manera de comunicar al cliente con el proveedor ya que se otorgan mayor cantidad de datos personales y se puede observar a través de las calificaciones y comentarios de otros usuarios sobre cómo trabaja el proveedor y su nivel de confiabilidad. Además, la aplicación le ofrece al usuario la posibilidad de escoger, de acuerdo al tipo de servicio elegido, alguno de los proveedores que se encuentren cercanos a su zona con la posibilidad de informarse sobre los aspectos detallados anteriormente.*

1. **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y FUNDAMENTOS DEL TEMA PROPUESTO**
   1. **Análisis de la Situación Actual**

*¿A qué mercado aplica?*

*Mercado de servicios independientes.*

*¿Qué mercado tienen como objetivo?*

*Abarca a todas aquellas personas y proveedores de servicio que se desempeñen de manera independiente, ya sean servicios de construcción, hogar, salud, legal, económico, estética, educacional y automotriz.*

*Competencias existentes.*

*Empresas existentes:*

*[www.iguanafix.com.ar](http://www.iguanafix.com.ar)*

*[www.zolvers.com](http://www.zolvers.com)*

*Dutymap le ofrece al usuario la posibilidad de buscar su proveedor de acuerdo al servicio eligido y puede comunicarse con él directamente. La aplicación detecta, mediante geolocalización los proveedores del servicio que el usuario busca y le muestra los más cercanos a su zona, además de que puede filtrar la búsqueda por diferentes parámetros.*

**Fundamentos del tema propuesto**

*Justificación del tema propuesto.*

*¿Por qué sería una oportunidad desarrollar el tema propuesto?*

*Sería una oportunidad desarrollar este tema ya que hoy en día no existe una aplicación similar a la que se está proponiendo, de manera que ayudaríamos a muchas personas a encontrar el servicio que necesitan mediante internet y con mayor confiabilidad que la forma tradicional, ya que el usuario puede visualizar las calificaciones y comentarios acerca del proveedor deseado además de poder contratar teniendo en cuenta su presupuesto y no el que le imponga un tercero.*

*¿Que lo diferencia de los productos existentes?*

*La diferencia que posee con otros productos existentes es la diversidad de servicios y la forma de contratación libre.*

*¿Por qué es un proyecto disruptivo?*

*Es un proyecto disruptivo ya que hoy en día no existe algún producto que ofrezca las mismas funciones ya sea en lo que respecta a los tipos de servicios ofrecidos como también a la forma de comunicación para llegar a un acuerdo entre usuario y proveedor.*

*Beneficios del desarrollo del tema propuesto.*

*Se beneficia a los proveedores de servicios, ofreciendo una nueva manera de publicar sus servicios y obtener nuevos ingresos cercanos a la zona. Por otro lado, un usuario que ingrese a buscar un servicio, dispondrá de una amplia oferta con calificaciones reales de anteriores trabajos realizados.*

*¿Los clientes cómo utilizarían su producto?*

*El usuario contratista ingresa a la aplicación, busca el servicio mediante un buscador principal o un mapa donde se muestran los proveedores cercanos de su zona. Al seleccionar un proveedor, le comunica al mismo el servicio a solicitar o el problema a resolver. Por consiguiente, el proveedor expone un presupuesto y fecha, los cuales el usuario puede aceptar o no. Una vez realizado el servicio, ambos pueden comentar y calificar su desempeño en la aplicación.*

*¿Qué Ventajas competitivas tiene respecto a la competencia?*

* *Amplia variedad de servicios ofrecidos.*
* *Modo de comunicación entre cliente y proveedor.*
* *Mayor libertad en elección del proveedor para el usuario.*

*¿Cómo genera ganancias el producto?*

*Las ganancias se obtendrían por aquellos proveedores que decidan convertir su cuenta a ‘Premium’, la cual posee una tarifa mensual ofreciendo mayor posibilidad de aumentar su clientela a través de publicidad.*

*Riesgos.*

*Baja visibilidad en el mercado.*

*Falta de participación de usuarios y proveedores.*

*Arreglos de trabajos y servicios fuera de la aplicación.*

1. **OBJETIVOS**

*Objetivos Generales que se esperan alcanzar.*

* Facilitar la comunicación entre cliente y proveedor.
* Mejorar la libertad de elección del proveedor por parte del cliente en base a la valoración que éste posea.
* Facilitar al cliente diferentes datos que identifiquen al proveedor.
* Otorgarle al cliente una comparación de precios entre distintos proveedores cercanos a su zona.
* Reducirle al cliente, en caso de que él tenga que dirigirse al local o lugar donde realiza su trabajo el proveedor, los tiempos de viaje y costos que el mismo genera.
* Aumentar las posibilidades de que el cliente pueda contactarse con un proveedor cercano a su zona de residencia.
* Incrementar las posibilidades del proveedor para ampliar su clientela.

1. **ALCANCE**

*Detalle del Alcance.*

* Logueo
  + El usuario debera completar un formulario de registro. Para luego autenticarse con su correo electronico y contraseña.
  + El proveedor puede utilizar las funcionalidades de la cuenta usuario si lo necesitase.
* Proveedor: ofrecimiento del servicio y administración del mismo
  + En el perfil se visualizan los servicios, calificaciones e información parcial del proveedor.
  + El sistema posee una sección de administración de servicios para el proveedor .
* Búsqueda de servicios
  + Los servicios pueden ser consultados por todos los usuarios.
  + La búsqueda del servicio se realiza mediante un buscador con la posibilidad de elegirlo mediante un mapa o una lista de proveedores.
  + El sistema debe localizar al usuario para encontrar proveedores cercanos a su zona.
  + Existen filtros para la búsqueda por zona, precio, tipo de cuenta proveedor, tipo de lugar de trabajo (local o a domicilio)
* Funciones de ambas cuentas
  + El sistema debe poseer un ranking de vendedores por categoría.
  + El proveedor puede pagar para publicitarse en la sección respectiva al servicio que ofrece, en el caso de que posea cuenta premium obtiene un descuento en las tarifas de publicidad como beneficio.
  + Posicionamiento por destacamiento por cantidad de feedbacks positivos, si es cuenta premium los mismos el posicionamiento destacado pueden ser alcanzados con menor exigencia.
* Cuenta normal
  + El proveedor dispone en el mapa de servicios hasta un límite de un numero de cuadras respecto de su posición para ser encontrado.Para eliminar dicho límite debe ser premium.

* Cuenta premium
  + El usuario al registrarse por primera vez, obtiene los beneficios de la cuenta premium por un mes.
  + El sistema debe promocionar en la aplicación a aquellos proveedores que posean cuenta premium.
* Acuerdos y presupuestos
  + Un usuario puede solicitar un presupuesto.
  + El sistema, en caso de que el proveedor no responda la solicitud de pedido de servicio al cabo de 10 cantidad de días, se cancela la misma/le otorga la posibilidad al usuario de cancelar el pedido de servicio o extenderlo en tiempo por 10 días más.
  + El sistema contempla un margen de 10 días para cancelar el horario pactado, ya sea por parte del proveedor como por la del usuario, si superado este margen se cancela el servicio, el afectado puede comentar y calificar sobre lo sucedido.
  + Tanto el cliente como el vendedor deben poseer un historial de transacciones.
* Valoración del contratista o proveedor
  + El sistema debe permitirle al usuario, una vez concretado el servicio, evaluar al proveedor según los aspectos de la categoría del servicio por ejemplo confiabilidad, desempeño, consideración, puntualidad, incluyendo un comentario opcional así como también el proveedor podrá evaluar al usuario una vez finalizado el mismo.
  + El sistema de valoración será de 1 a 5 *dutys*, en donde un *duty* será considerado un punto.

1. **LIMITANTES**

* *Veracidad en los datos del usuario y proveedor.*

1. **ELEMENTOS DEL MARCO TEÓRICO**

*Sección opcional. Aplica en el caso que se basen en alguna norma o estándar del mercado por ejemplo de calidad, seguridad informática, diseño del software.*

1. **TECNOLOGÍAS INVOLUCRADAS**

*Detalle de Tecnologías que se van a utilizar para el desarrollo del proyecto.*

*Frontend : Bootstrap y AngularJS*

*Backend : Java y Spring Framework.*

1. **ANEXO**

*En el caso que apliquen indicar temas adicionales en anexos, como ser conceptos generales, definiciones, detalle de tecnologías, etc.*

1. **BIBLIOGRAFÍA Y SITIOS DE INTERÉS**

*Referencia a Bibliografía (usar normas APA) y sitios de interés relacionados al tema propuesto.*

1. **GLOSARIO**

*Duty: Puntuación.*

*Contratista: Usuario que demanda un servicio o tiene una necesidad que satisfacer.*

*Proveedor: Usuario que ofrece un servicio.*