

MANUAL TÉCNICO



DESARROLLO DE UNA APLICACIÓN WEB PARA GENERAR MÁS VENTAS DE PRODUCTOS ARTESANALES

CRAFTSHOME

Lizbeth Leonela García Tirira

lizbeth.garcia@epn.edu.ec

Kevin Daniel Pulupa Panza

kevin.pulupa01@epn.edu.ec

John Orlando Váscquez Varas

john.vasquez@epn.edu.ec

Kevin Orlando Veliz Montes

kevin.veliz@epn.edu.ec

Christopher Mateo Vera Alejandro

christopher.vera@epn.edu.ec

ÍNDICE DE CONTENIDO

Encuesta	5
Recopilación de Requerimientos	11
Historias de Usuario	12
Product Backlog	16
Sprint Backlog	17
Diseño de interfaces	19
Diseño de Base de Datos	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I. Recopilación de requerimientos	27
Tabla II. Historia de usuario Nro.1: Registrar usuario	27
Tabla III. Historia de usuario Nro.2: Cambiar contraseña	27
Tabla IV. Historia de usuario Nro.3: Cambiar contraseña.....	27
Tabla V. Historia de usuario Nro.4: Gestionar datos del emprendimiento.....	27
Tabla VI. Historia de usuario Nro.5: Gestionar productos del vendedor	27
Tabla VII. Historia de usuario Nro6: Notificar al usuario cliente	27
Tabla VIII. Historia de usuario Nro7: Culminar compra de producto	27
Tabla IX. Historia de usuario Nro8: Crear entorno de comunicación	27
Tabla X. Historia de usuario Nro9: Calificar al usuario vendedor.....	27
Tabla XI. Historia de usuario Nro10: Generar factura.....	27
Tabla XII. Product Backlog.....	27
Tabla XIII. Sprint Backlog.....	27

ÍNDICE DE FIGURAS

Fig 1. Resultados de la Pregunta 1	5
Fig 2. Resultados de la Pregunta 2	5
Fig 3. Resultados de la Pregunta 3	6
Fig 4. Resultados de la Pregunta 4	6
Fig 5. Resultados de la Pregunta 5	7
Fig 6. Resultados de la Pregunta 5.1	8
Fig 7. Resultados de la Pregunta 6	8
Fig 8. Resultados de la Pregunta 7	9
Fig 9. Resultados de la Pregunta 8	9
Fig 10. Resultados de la Pregunta 9	10
Fig 11. Resultados de la Pregunta 10	10
Fig 12. Página de inicio de Cliente-Vendedor	19
Fig 13. Sección de inicio de sesión del Vendedor parte 1	20
Fig 14. Sección de inicio de sesión del Vendedor parte 2	20
Fig 15. Sección de la sala de chat de los usuarios	21
Fig 16. Sección del perfil vendedor	21
Fig 17. Sección del historial de ventas	22
Fig 18. Sección de edición de perfil del usuario vendedor.....	22
Fig 19. Página principal de la vista del vendedor	23
Fig 20. Sección de edición de productos.....	23
Fig 21. Sección de productos disponibles	24
Fig 22. Perfil del vendedor desde la vista del usuario comprador.....	24
Fig 23. Página principal de la vista del usuario comprador.....	25
Fig 24. Sección de productos en promoción	25
Fig 25. Sección de productos con mejor puntuación	26
Fig 26. Opción de seleccionar un producto para la posible compra.....	26
Fig 27. Opción de método de pago	27
Fig 28. Estructura de la Base de datos	28

1. Encuesta

La información para el levantamiento de requerimientos se obtuvo de una encuesta aplicada a 5 compañeros de la ESFOT, de donde 1 estudiante era compañero del curso y el resto amigos externos. Los resultados se observan a continuación desde la Fig 1 hasta la Fig 11 .

PREGUNTA 1.

¿Usted conoce negocios artesanales que necesiten ayuda, cuántos y cuál cree usted que es problema?



Fig 1. Resultados de la Pregunta 1

Interpretación:

La mayoría de personas coinciden que el problema en común es la falta de publicidad en las ciudades y en los pueblos en donde se encuentran también apoyo económico de las autoridades y de las personas.

PREGUNTA2.

¿Con qué frecuencia usted adquiere un producto artesanal, y dónde lo compra?

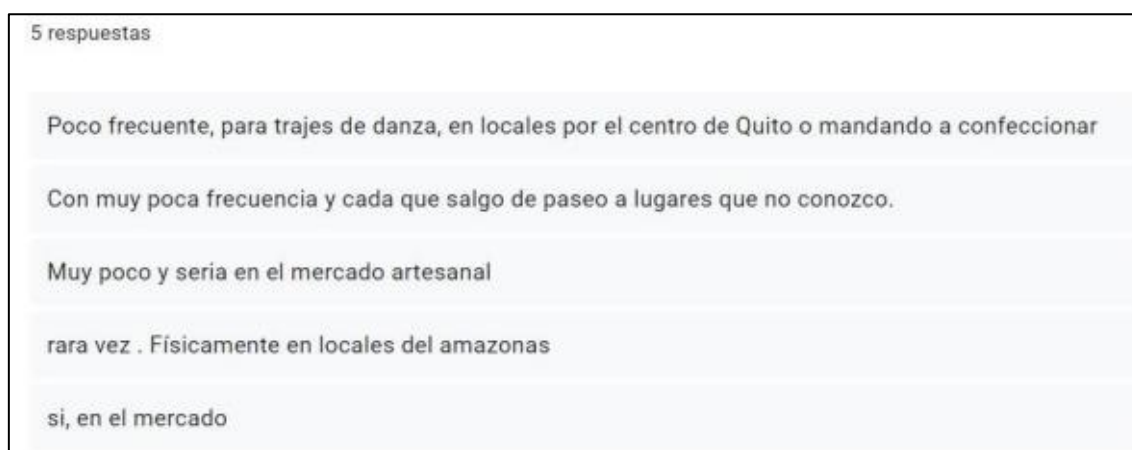


Fig 2. Resultados de la Pregunta 2

Interpretación:

Las personas si tienen interés por estos productos artesanales ya que son un recuerdo de visita a una ciudad, esto es muy bueno ya que fomenta la compra y la venta de la mano de obra de cualquier país en concreto.

PREGUNTA3.

La manera más rápida para adquirir productos con seguridad es: ¿una tienda virtual o física?

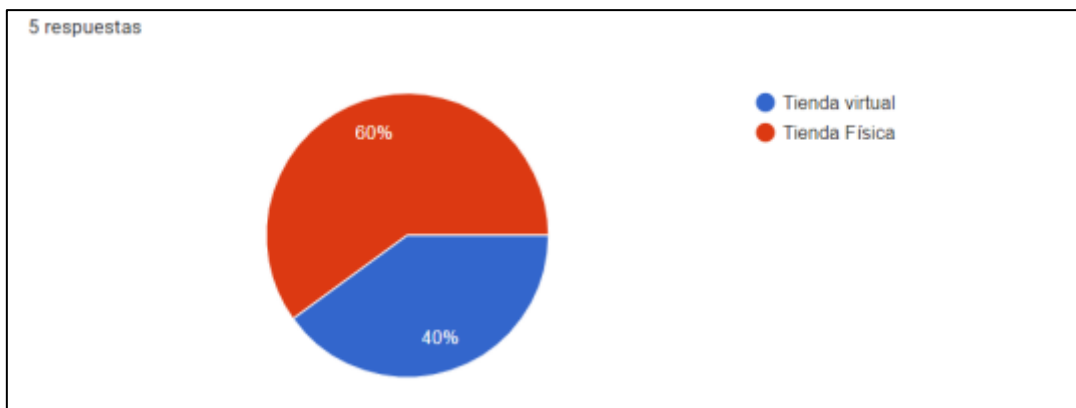


Fig 3. Resultados de la Pregunta 3

Interpretación:

Las personas eligen la modalidad de una tienda física por su facilidad de elegir y de la adquisición más rápida de estos productos, un 40% de las personas encuestadas prefiere una tienda virtual en las cuales por la comodidad de analizar los productos desde la comodidad de la casa.

PREGUNTA 4.

¿La manera más fácil de conocer nuevos negocios es por medio de tiendas virtuales o redes sociales?



Fig 4. Resultados de la Pregunta 4

Interpretación:

El 100% de personas afirman que la manera más rápida y sencilla de hacer conocer un negocio es en plataformas sociales con una gran concurrencia de personas, teniendo esto en cuenta la publicidad de nuestra página se puede decir que nuestra página tiene que hacerse publicidad de en las numerosas redes sociales que existen como Facebook, Twitter, Instagram, etc.

PREGUNTA 5.

Con este problema de COVID, ¿usted saldría a adquirir un producto artesanal a mercados o centros comerciales?

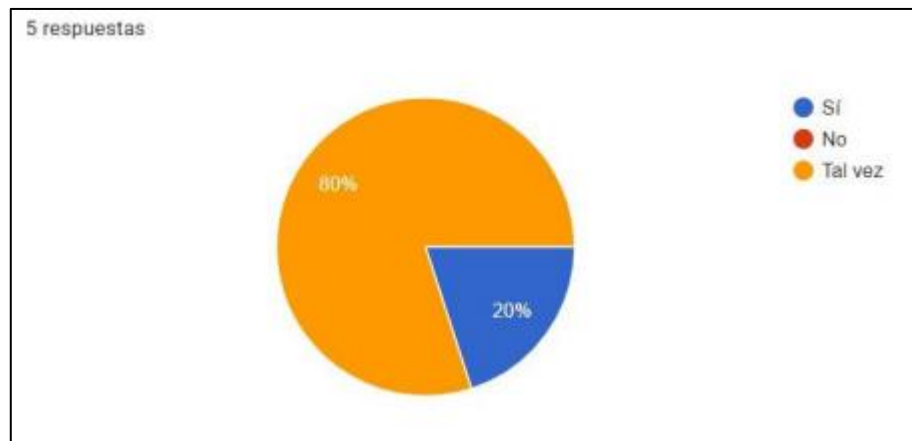


Fig 5. Resultados de la Pregunta 5

Interpretación:

Con el problema de pandemia la gente aún tiene miedo de salir a los centros comerciales un 80% tiene problema con la concurrencias de personas en los centros comerciales pero si saldrían a esos centros comerciales si la concurrencias de personas fuera muy poca, el 20% de personas no tienen problemas de salir a comprar a los centros comerciales, nuestra aplicativo a estas personas con una interfaz más amigable para el usuario en el cual el usuario no tenga la necesidad de salir desde su casa para adquirir estos productos.

PREGUNTA 5.1

¿Cuáles son los lugares opcionales que consideraría usted?

¿Cuáles son los lugares opcionales que considerarias ir a comprar estos productos?

5 respuestas

Tiendas locales
Saldria a adquirir productos artesanales bajo las normas mas estrictas de bioseguridad y tomando en cuenta que dicho o dichos establecimientos cumplan los parametros requeridos de sanitizacion.
Centros comerciales o parques
No lo se
eventos, convecciones

Fig 6. Resultados de la Pregunta 5.1

Interpretación:

Las personas tienden a comprar artesanías donde algún conocido o alguna recomendación publicitaria otorgando así una mayor fuente de confiabilidad social y aumenta la seguridad de los mismos negocios, dando entender se necesita publicitar más las empresas en donde sus productos sean económicos y agradables a la vista de las personas para que se sigan recomendando los locales.

PREGUNTA 6.

¿Le gustaría promocionar su negocio artesanal en una tienda virtual?

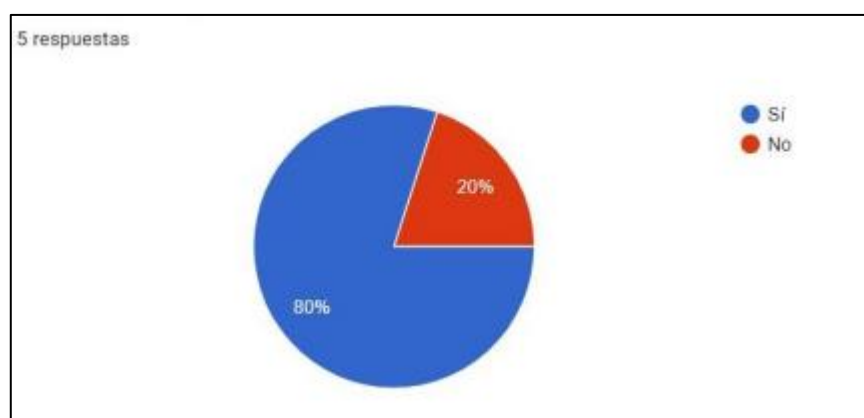


Fig 7. Resultados de la Pregunta 6

Interpretación:

El 80% de las personas les gustaría promocionar productos artesanales en una tienda virtual donde la gente pueda confiar para publicar sus productos y su ubicación, inclusive tener un incentivo mediante comentarios de las personas ayudando a mejorar los locales.

PREGUNTA 7.

¿Usted cree que el turismo se verá afectado con la tienda virtual? ¿Por qué?

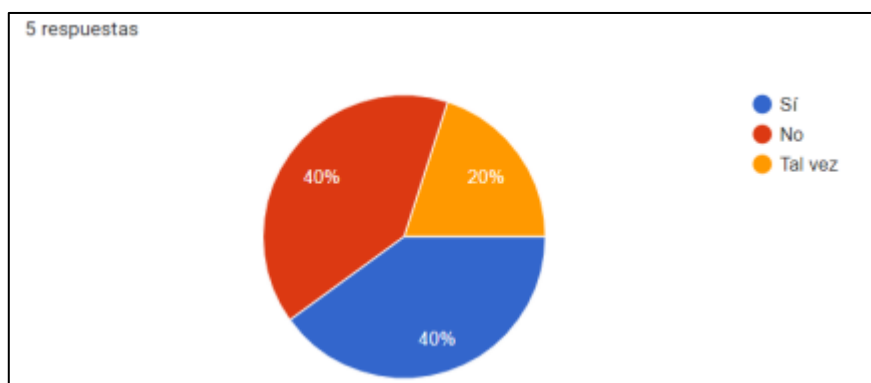


Fig 8. Resultados de la Pregunta 7

Interpretación:

El 40% de las personas encuestadas tienen una idea de que estas tiendas virtuales pueden perjudicar el turismo de las ciudades por motivos de que las personas no saldrían a turistar en las ciudades, pero el otro 40% dice que puede mejorar el turismo por la facilidad de encontrar los locales en los sectores más turísticos de la ciudad.

PREGUNTA 8.

¿Qué sector de Quito cree usted que se vio más afectado por el cierre de locales de artesanías?



Fig 9. Resultados de la Pregunta 8

Interpretación:

Las personas concuerdan que el sector donde más se vio afectado estos negocios fue en el sector del centro más específicos en el Centro Histórico de Quito por la disminución de turistas en el lugar y en la manera en la cual estos negocios se manejan, con esta página puede motivar a las personas adquirir estos productos y a los locales a mejorar su presentación turística.

PREGUNTA 9.

¿Qué tan costoso es el arriendo de un local de artesanías en el 'Centro Histórico', 'El Artesanal', 'El Panecillo', 'La mitad del mundo', etc.?



Fig 10. Resultados de la Pregunta 9

Interpretación:

Un local para poder vender cualquier producto tiene que tener un arriendo acorde a las posibilidades del arrendador, pero en los sectores estratégicos donde hay muchos turistas estos locales pueden exceder el precio de hacienda y algunos locales pierden sus negocios por no tener el dinero suficiente por la falta de apoyo publicitario de las autoridades del sector, con el aplicativo no tendrían problemas de poder pagar estos arriendos y puedan mantener su negocio.

PREGUNTA 10.

¿A usted le gustaría tener catálogos en línea de productos artesanales?

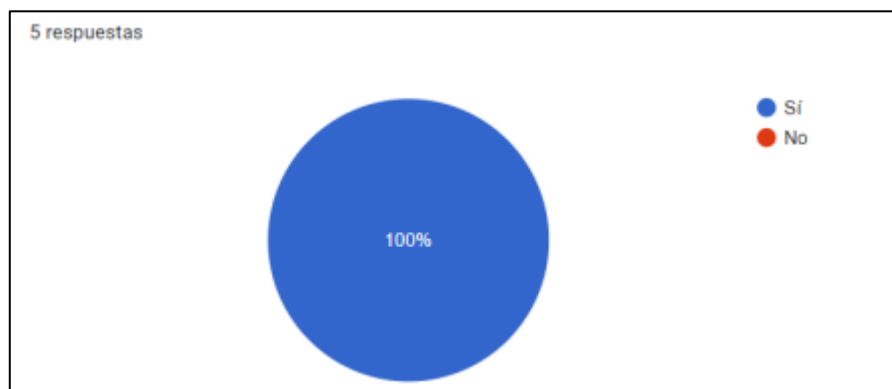


Fig 11. Resultados de la Pregunta 10

Interpretación:

El 100% apoya la idea de crear una página web en donde se venden exclusivamente productos artesanales.

2. Recopilación de Requerimientos

A continuación, se listan los requerimientos obtenidos mediante el análisis de respuestas obtenidas en las encuestas a diferentes usuarios y también se generó a partir de una reunión con el equipo de trabajo 'ROCKETSOFTWARE', como se muestra en la Tabla I.

Tabla I. Recopilación de requerimientos

TIPO DE SISTEMA	ID RR	ENUNCIADO DEL ITEM
Sistema web	RR01	Como usuario vendedor, necesito: <ul style="list-style-type: none">• Registrar usuario y contraseña• Recuperar datos en caso de extravío• Publicar datos de usuario (Perfil)• Modificar datos de usuario• Restringir creación de cuentas duplicadas Con la finalidad de: <ul style="list-style-type: none">• Tener una buena imagen y calificación ante el cliente
	RR02	Como usuario vendedor, necesito: <ul style="list-style-type: none">• Subir archivos multimedia de los productos• Marcar como 'comprado' mi producto• Marcar como 'agotado' mi producto• Eliminar producto agotado• Enviar notificación al comprador cuando se actualice el catálogo• Enviar notificación de haber adquirido un producto Con la finalidad de: <ul style="list-style-type: none">• Tener mejor interacción con el comprador
	RR03	Como usuario vendedor, necesito: <ul style="list-style-type: none">• Publicar la ubicación de mi local• Publicar mi número de contacto• Tener acceso a un servicio a domicilio• Controlar la venta y entrega del producto Con la finalidad de: <ul style="list-style-type: none">• Promocionar mi local• Generar ventas seguras
	RR04	Como usuario comprador, necesito: <ul style="list-style-type: none">• Registrar usuario y contraseña• Recuperar datos en caso de extravío• Publicar datos de usuario (Perfil)• Subir foto de identificación y selfie• Restringir creación de cuentas duplicadas Con la finalidad de: <ul style="list-style-type: none">• Acceder al sistema para adquirir productos siendo un comprador confiable

	RR05	Como usuario comprador, necesito: <ul style="list-style-type: none"> Tener un chat virtual con el vendedor Calificar al vendedor Marcar el producto como 'Recibido'
		<ul style="list-style-type: none"> Seleccionar método de pago (Efectivo, Transferencias) Recibir notificación de haber adquirido un producto Con la finalidad de: <ul style="list-style-type: none"> Garantizar la compra

3. Historias de Usuario

Después de realizar la recopilación de requerimientos es necesario establecer y escribir las historias de usuario para reconocer las diferentes funcionalidades de nuestro sistema web, a continuación, desde la Tabla II hasta la Tabla XI se detallan las historias de usuario necesarias para el sistema 'CraftsHome'

Tabla II. Historia de usuario Nro.1: Registrar usuario

Historia de Usuario			
Identificador	HU001	Usuario	Vendedor
Nombre Historia	Registrar usuario vendedor		
Prioridad en Negocio	Alto	Riesgo en desarrollo	Alto
Iteración asignada	1		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	El usuario vendedor podrá registrarse en el sistema web, mediante un formulario establecido.		
Observación	Los campos del formulario serán los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> Nombre Apellido Cedula Dirección Celular Correo electrónico Fecha de nacimiento Foto de perfil Nombre de usuario La validación del registro se lo realizará mediante un enlace enviado al correo electrónico registrado o mensaje de texto. Al finalizar la validación se podrá acceder a la cuenta.		

Tabla III. Historia de usuario Nro.2: Cambiar contraseña

Historia de Usuario			
Identificador	HU002	Usuario	Cliente
Nombre Historia	Registrar usuario cliente		
Prioridad en Negocio	Alto	Riesgo en desarrollo	Alto
Iteración asignada	1		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	El usuario cliente podrá registrarse en el sistema web, mediante un formulario establecido.		
Observación	<p>Los campos del formulario serán los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre • Apellido • Celular • Correo electrónico • Fecha de nacimiento • Foto de perfil • Nombre de usuario <p>La validación del registro se lo realizará mediante un enlace enviado al correo electrónico registrado o mensaje de texto. Al finalizar la validación se podrá acceder a la cuenta.</p>		

Tabla IV. Historia de usuario Nro.3: Cambiar contraseña

Historia de Usuario			
Identificador	HU003	Usuario	Cliente/Vendedor
Nombre Historia	Cambiar contraseña		
Prioridad en Negocio	Alto	Riesgo en desarrollo	Alto
Iteración asignada	1		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	<p>El usuario cliente y/o vendedor tendrá la posibilidad de reestablecer la contraseña dentro del sistema usando su dirección de correo electrónico registrado.</p> <p>El sistema le enviara una clave temporal al correo para que reestablezca la contraseña.</p>		
Observación	El ingreso del correo electrónico es un campo obligatorio para poder cambiar la contraseña.		

Tabla V. Historia de usuario Nro.4: Gestionar datos del emprendimiento

Historia de Usuario			
Identificador	HU004	Usuario	Vendedor
Nombre Historia	Gestionar datos del emprendimiento		
Prioridad en Negocio	Alto	Riesgo en desarrollo	Alto
Iteración asignada	2		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		

Descripción	El usuario vendedor podrá ingresar, editar y eliminar todos los datos del negocio para que sus clientes pueden visualizar la información del emprendimiento.
Observación	<p>Los campos requeridos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del negocio • Ubicación del negocio • Teléfono del negocio • RUC • Servicio a domicilio • Certificado de artesanías <p>Para poder editar y eliminar deben existir datos antes ingresado.</p>

Tabla VI. Historia de usuario Nro.5: Gestionar productos del vendedor

Historia de Usuario			
Identificador	HU005	Usuario	Vendedor
Nombre Historia	Gestionar productos del vendedor		
Prioridad en Negocio	Medio	Riesgo desarrollo en	Alto
Iteración asignada	3		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	<p>El usuario vendedor podrá subir los detalles de su producto, eliminar y/o editar los productos.</p> <p>El producto se elimina en caso de estar agotado o que el producto ya no esté disponible.</p>		
Observación	<p>Los detalles del producto deben ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Archivo multimedia (imagen o video) • Nombre • Precio • Características (cantidad disponible, categoría del producto) <p>El producto se debe marcar como 'Comprado' o 'Agotado' para que se elimine de la base de datos.</p>		

Tabla VII. Historia de usuario Nro6: Notificar al usuario cliente

Historia de Usuario			
Identificador	HU006	Usuario	Vendedor
Nombre Historia	Notificar al usuario cliente		
Prioridad en Negocio	Medio	Riesgo desarrollo en	Alto
Iteración asignada	4		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	<p>Enviar un correo electrónico en caso de que el negocio actualice sus productos, si y solo si el cliente 'Sigue' el negocio.</p>		
Observación	<p>Controlar la entrega del producto</p> <p>El usuario cliente recibirá una notificación al adquirir un producto.</p>		

Tabla VIII. Historia de usuario Nro7: Culminar compra de producto

Historia de Usuario			
Identificador	HU007	Usuario	Cliente
Nombre Historia	Culminar compra de producto		
Prioridad en Negocio		Riesgo en desarrollo	
Iteración asignada	4		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	El usuario cliente, al finalizar una compra, podrá seleccionar entre dos métodos de pago, tales como transferencia bancaria o efectivo.		
Observación	En caso de realizar una transferencia bancaria el sistema presentara un mensaje de confirmación de pago en donde se debe ingresar el número de transacción bancaria.		

Tabla IX. Historia de usuario Nro8: Crear entorno de comunicación

Historia de Usuario			
Identificador	HU008	Usuario	Cliente /Vendedor
Nombre Historia	Crear entorno de comunicación		
Prioridad en Negocio	Medio	Riesgo en desarrollo	Alto
Iteración asignada	4		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	Tener una sala de chat que permita hablar al cliente y al vendedor, para concretar una venta o dar más información.		
Observación	<p>La sala de chat únicamente se activará si al usuario cliente le interesa un producto determinado.</p> <p>Las funciones de este chat serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enviar mensajes y archivos multimedia • Sistema de preguntas y respuestas predeterminadas 		

Tabla X. Historia de usuario Nro9: Calificar al usuario vendedor

Historia de Usuario			
Identificador	HU009	Usuario	Vendedor
Nombre Historia	Calificar al usuario vendedor		
Prioridad en Negocio	Bajo	Riesgo en desarrollo	Medio
Iteración asignada	3		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	Tener un sistema de puntuación controlado por la cantidad de estrellas que el usuario cliente proporciona al usuario vendedor, en una escala del 1 al 5.		
Observación	<ul style="list-style-type: none"> • Al finalizar una compra se presentará una ventana emergente donde pedirá al usuario cliente que califique al vendedor. • Interpretación de la calificación: 		

	<p>1 estrella: Pésimo servicio 2 estrellas: Mal servicio 3 estrellas: Servicio regular 4 estrellas: Buen servicio 5 estrellas: Excelente servicio</p> <p>Dependiendo el número de personas quienes califican se hará un promedio general que aparecerá en el perfil del vendedor.</p> <p>El usuario que tenga mejor calificación aparecerá primero en las listas de búsquedas.</p>
--	--

Tabla XI. Historia de usuario Nro10: Generar factura

Historia de Usuario			
Identificador	HU010	Usuario	Cliente
Nombre Historia	Generar factura		
Prioridad en Negocio	Bajo	Riesgo en desarrollo	Medio
Iteración asignada	5		
Responsable	Mateo Vera, Lizbeth García, Kevin Veliz, Kevin Pulupa		
Descripción	Cuando el cliente finalice una compra se generará una factura y se le enviara al correo electrónico.		
Observación	<p>La factura contara con los siguientes datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del negocio • Ruc del negocio • Nombre del cliente • Cedula/Ruc del cliente • Teléfono del cliente • Cantidad de productos • Detalle del producto • Total de la compra 		

4. Product Backlog

A continuación, en la Tabla XII se presentan enlistados los requerimientos del sistema web, basados en las historias de usuario.

Tabla XII. Product Backlog

ID-PB	ID-HU	HISTORIA DE USUARIO	ITERACIÓN	PRIORIDAD
PB00 1	HU00 1	Registrar usuario vendedor	1	Alta
PB00 2	HU00 2	Registrar usuario cliente	1	Alta
PB00 3	HU00 3	Registrar usuario cliente	2	Media
PB00 4	HU00 4	Gestionar datos del Emprendimiento	3	Alta
PB00 5	HU00 5	Gestionar productos del vendedor	3	Media

PB006	HU006	Notificar al usuario cliente	4	Media
PB007	HU007	Culminar compra de producto	5	Alta
PB008	HU008	Crear entorno de comunicación	4	Media
PB009	HU009	Calificar al usuario vendedor	4	Baja
PB010	HU010	Generar factura	5	Baja

5. Sprint Backlog

A continuación, la Tabla XIII. Detalla los 6 Sprint de desarrollo para la página web, donde se puede visualizar tareas y tiempos de entrega asignados.

Tabla XIII. Sprint Backlog

ID-SB	NOMBRE	ID-UH	HISTORIA DE USUARIO	TAREA	TIEMPO ESTIMADO	FECHA	RESPONSABLES
S0B-00	Configuración del ambiente de desarrollo	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> Diseñar la base de datos Diseñar la página web. Crear usuarios con la herramienta hubspot. Realizar diagramas de flujo Realizar modelos arquitectónicos 	96H	26/07/2021	Kevin Pulupa Kevin Veliz
SB-001	Módulo de registros en la página	HU001	Registrar usuario vendedor	<ul style="list-style-type: none"> Definir los campos necesarios para cada uno de los usuarios. 	264H	30/07/2021	Mateo Vera
		HU002	Registrar usuario cliente	<ul style="list-style-type: none"> Validar datos que vaya a ingresar el usuario. Generar una bienvenida al usuario. 		02/08/2021	Lizbeth García
SB-002	Módulo de recuperación de contraseñas	HU003	Cambiar contraseña	<ul style="list-style-type: none"> Enlazar los correos registrados, del usuario vendedor y el usuario cliente, con el sistema. Generar y enviar código temporal con el cual puedan cambiar su contraseña. Notificar al usuario que su contraseña se cambió correctamente. 	168H	09/08/2021	John Vásquez Kevin Pulupa Kevin Veliz
SB-003	Módulo de gestión de usuarios	HU004	Gestionar datos del emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> Definir los campos editables para que el usuario pueda modificar (los datos personales) y eliminar en caso de que el producto este agotado. 	336H	16/08/2021	Mateo Vera Kevin Pulupa

	Notificación a cliente	HU 005	Gestionar productos del vendedor	<ul style="list-style-type: none"> Permitir al usuario vendedor que actualice su catálogo de productos. Notificar al usuario vendedor cuando los cambios se hayan realizado. Notificar al cliente que sigue al negocio cuando un producto se haya agotado o se agregue nuevos productos al negocio. 		19/08/2021	Lizbeth García John Vasconez
		HU 006	Notificar al usuario	<ul style="list-style-type: none"> El usuario vendedor envía actualizaciones de los productos solo a sus clientes. 		23/08/2021	Kevin Veliz
PB-004	Módulo de comunicación entre usuarios	HU 008	Crear entorno de comunicación	<ul style="list-style-type: none"> Implementar una nueva ventana donde se despliegue un chat donde intervienen el comprador y un bot. Implementar las opciones para cargar archivos multimedia. 	168H	30/08/2021	Kevin Pulupa
PB-005	Módulo de facturación	HU 007	Culminar compra de producto	<ul style="list-style-type: none"> Crear una ventana donde se muestren los métodos de pago. 	168H	06/09/2021	Kevin Veliz Mateo Vera
		HU 009	Calificar al Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> Implementar la opción para ingresar el ID de la transferencia bancaria. 		09/09/2021	Lizbeth García John Vásconez
		HU 010	Generar factura	<ul style="list-style-type: none"> Crear una ventana donde se genera una factura detallada de los productos que adquirió el cliente. Cuando se finaliza la compra, se mostrará una pequeña ventana de recomendación para calificar el servicio del vendedor. Notificación en donde se registra la compra, esto se envía al correo de ambos usuarios y se envía al correo del cliente. 			Kevin Pulupa
SB-006	Pruebas y despliegue	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> Realizar pruebas de rendimiento -Pruebas de carga Realizar pruebas funcionales -Pruebas unitarias -Pruebas de compatibilidad -Pruebas de aceptación 	168H	12/09/2021	Mateo Vera Kevin Veliz

6. Diseño de interfaces

El sistema de ventas de productos artesanales, tiene el prototipo de diseño y distribución de interfaces de la siguiente manera, tal como se muestran en la Fig 12 hasta la Fig 27, después de haber trabajado en la herramienta de Figma.



Fig 12. Página de inicio de Cliente-Vendedor

INICIO SESION

Cliente Vendedor

Usuario:
Nombre de usuario

Contraseña:

Iniciar sesion

© ROCKETSOFTWARE

Fig 13. Sección de inicio de sesión del Vendedor parte 1

REGISTRO

Vendedor

Nombres del propietario

Telefono celular / local

Direccion del local: 



Email:

Registrarse

© ROCKETSOFTWARE

Fig 14. Sección de inicio de sesión del Vendedor parte 2

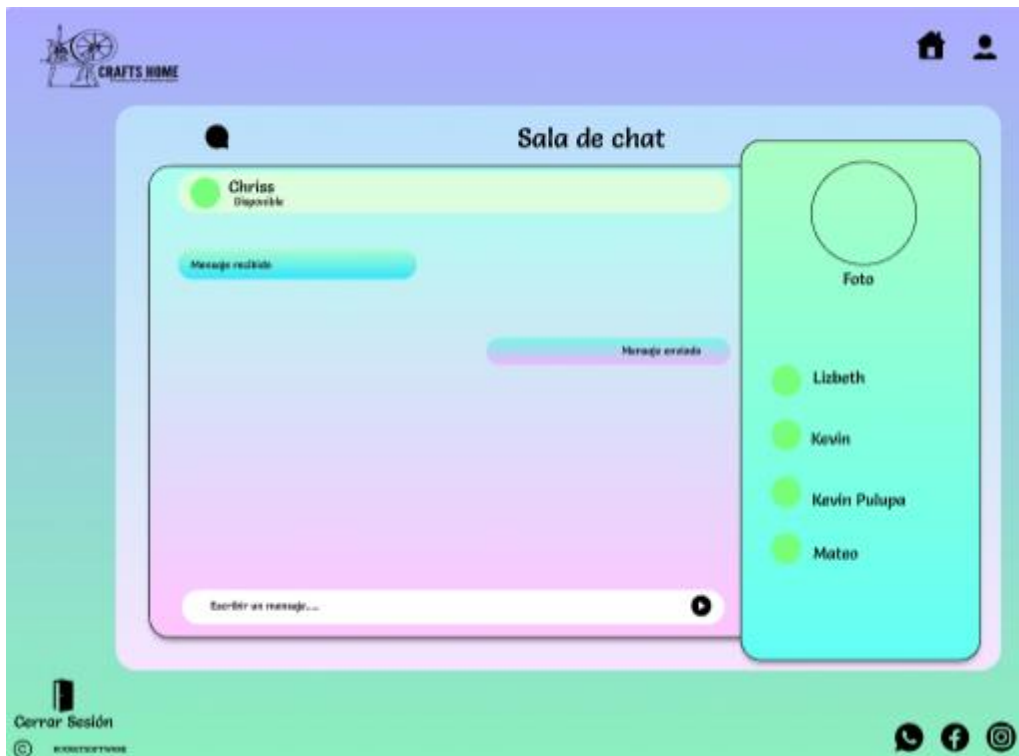


Fig 15. Sección de la sala de chat de los usuarios

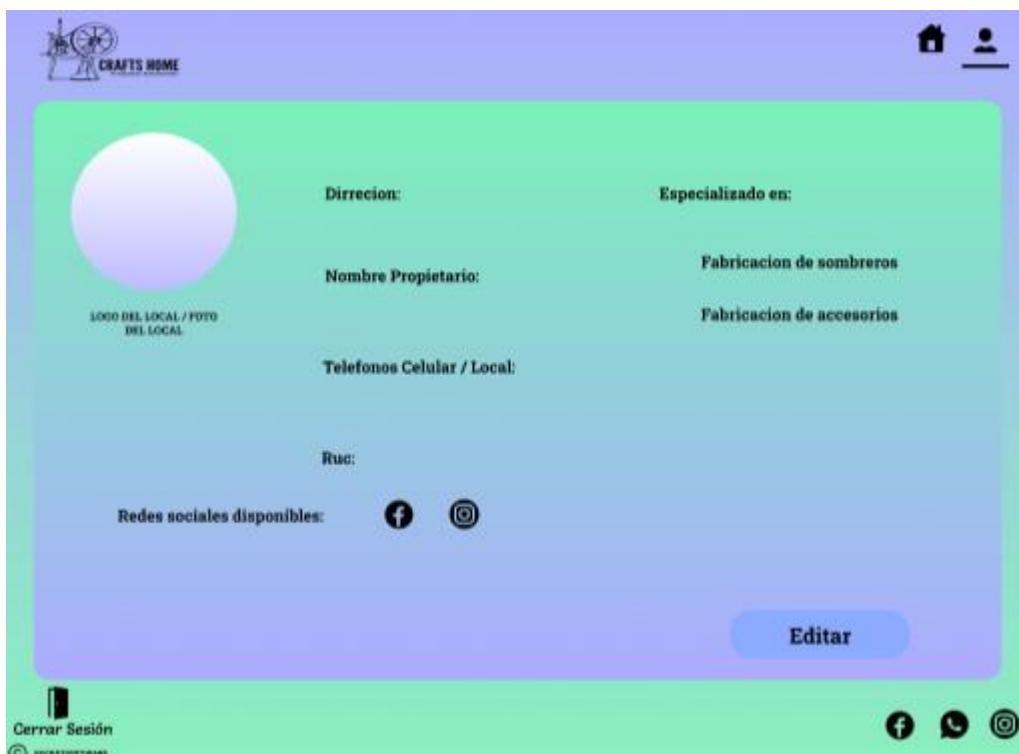


Fig 16. Sección del perfil vendedor

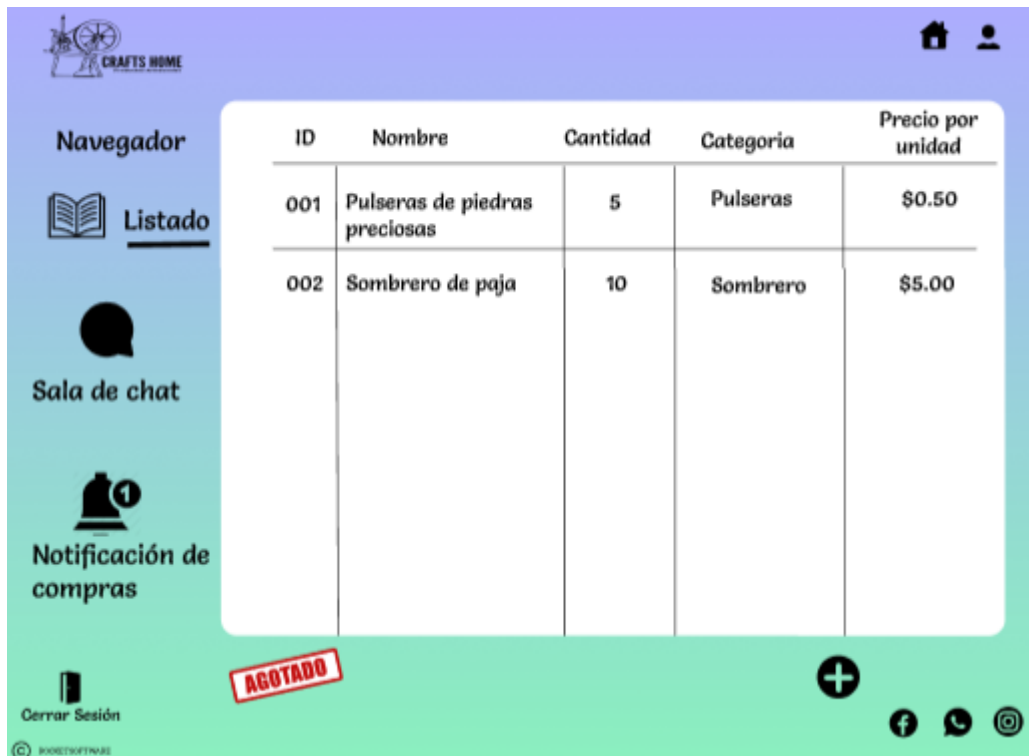


Fig 17. Sección del historial de ventas

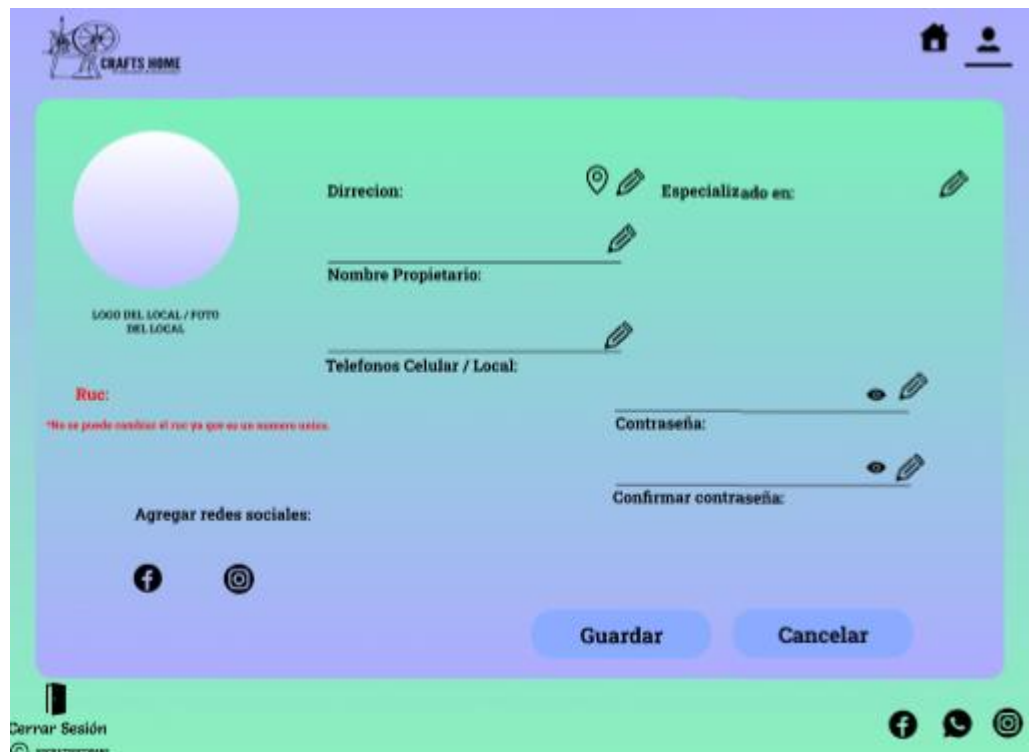


Fig 18. Sección de edición de perfil del usuario vendedor



Fig 19. Página principal de la vista del vendedor



Fig 20. Sección de edición de productos

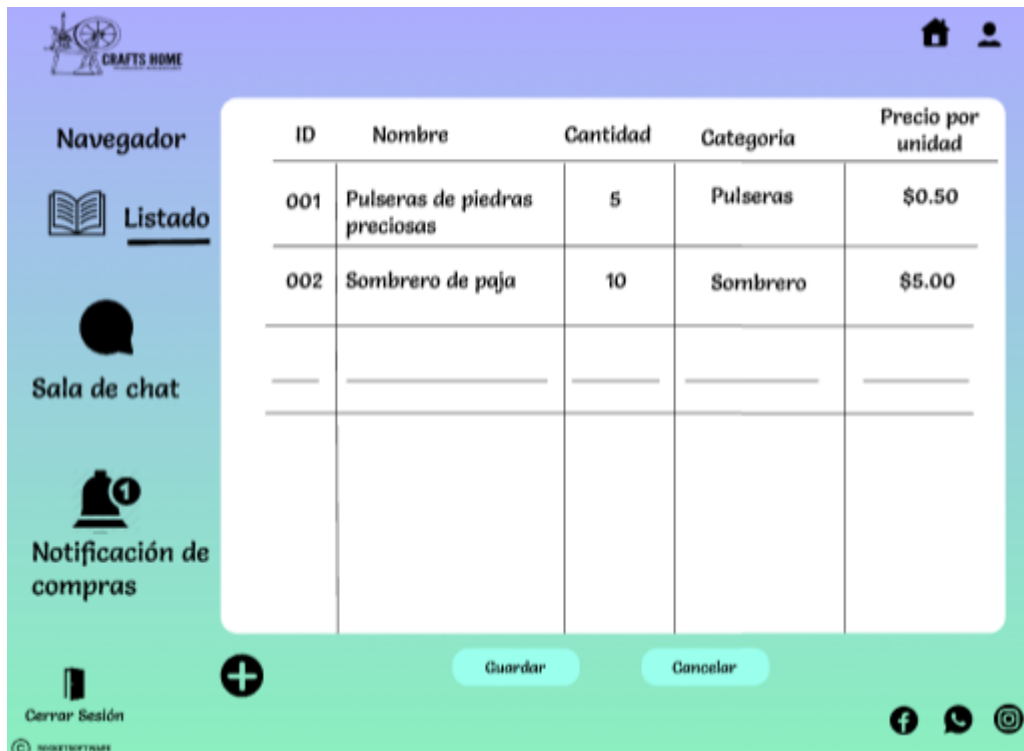


Fig 21. Sección de productos disponibles

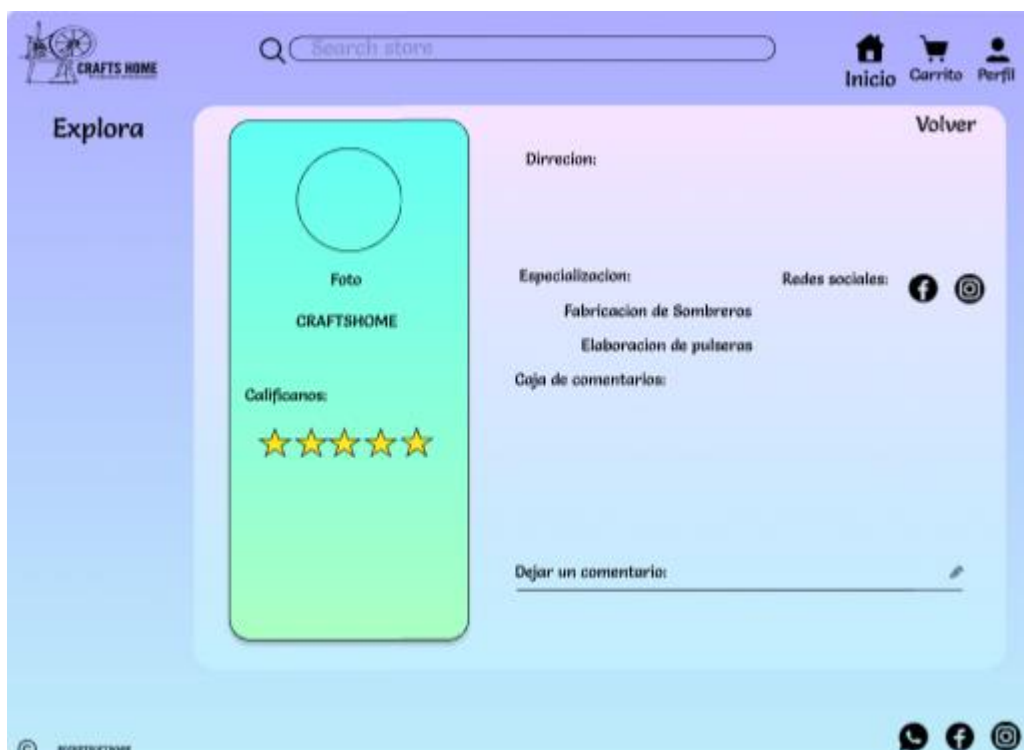


Fig 22. Perfil del vendedor desde la vista del usuario comprador

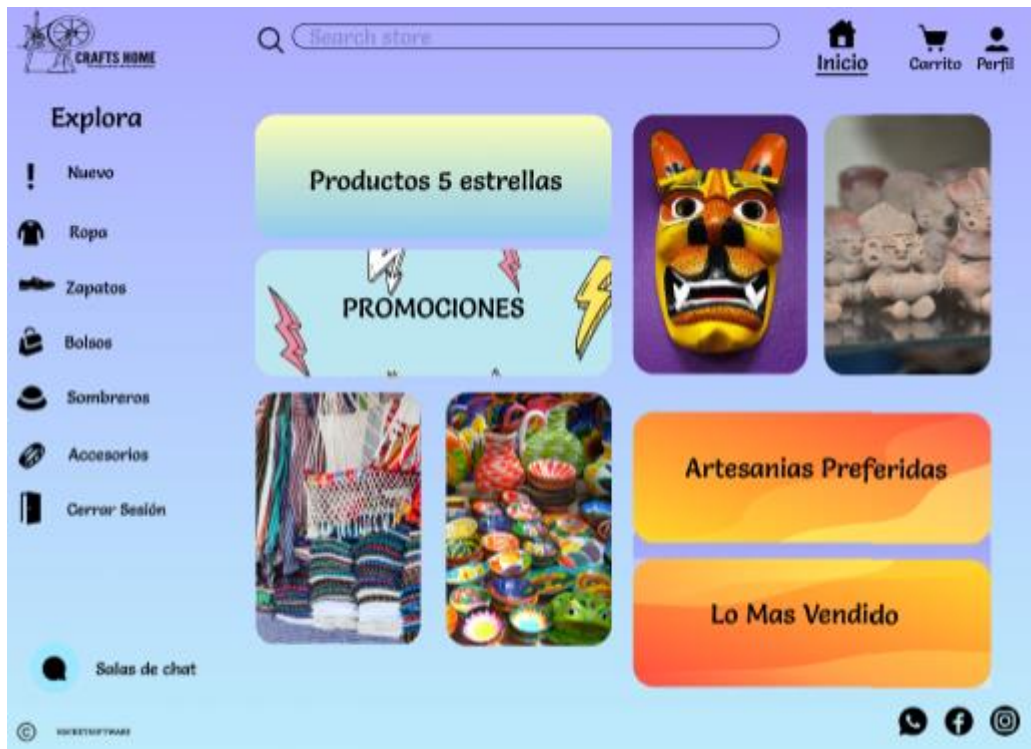


Fig 23. Página principal de la vista del usuario comprador

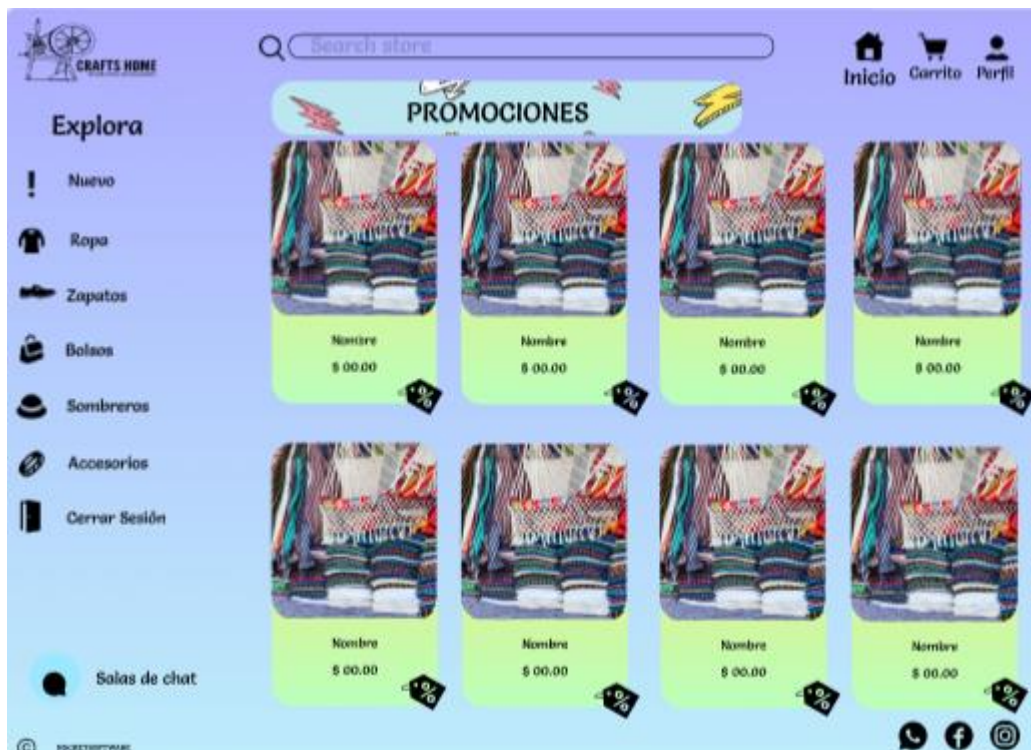


Fig 24. Sección de productos en promoción

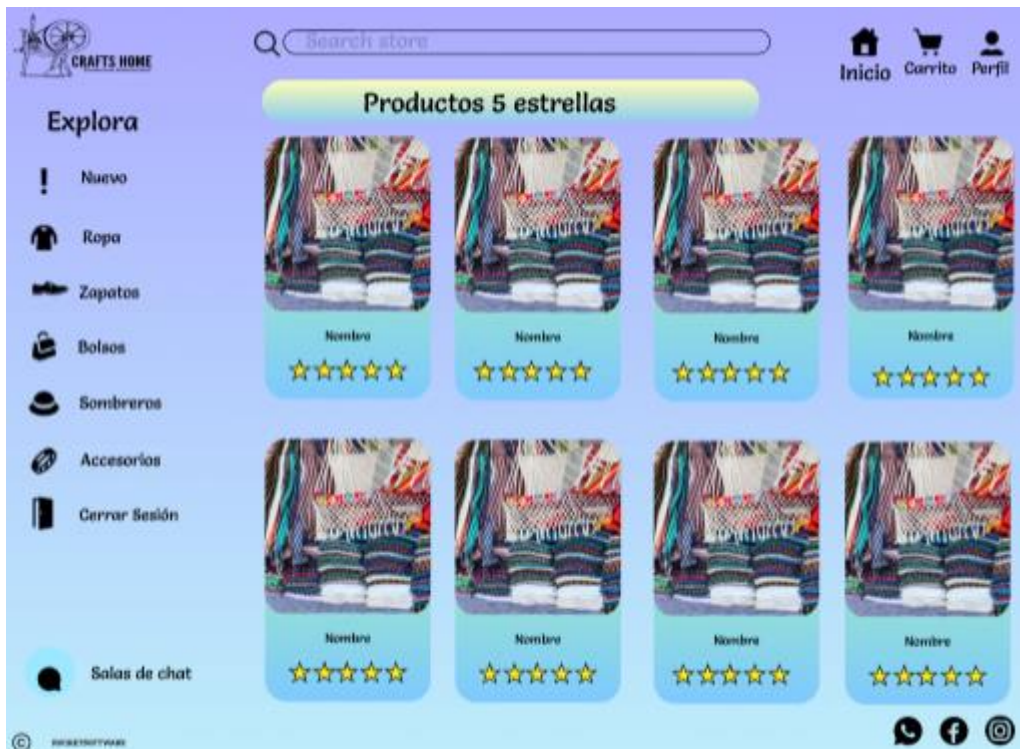


Fig 25. Sección de productos con mejor puntuación

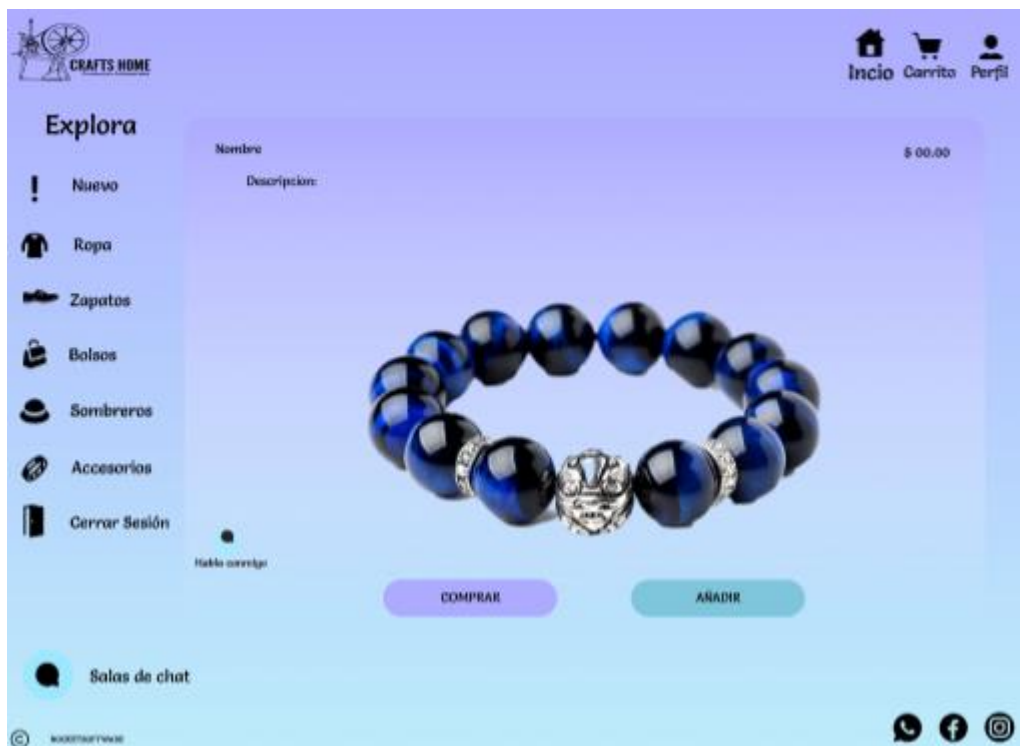


Fig 26. Opción de seleccionar un producto para la posible compra



Fig 27. Opción de método de pago

7. Diseño de Base de Datos

El Proyecto hace uso de una base de datos relacional que se representa de manera lógica en el siguiente diagrama. En la Fig 28 se presenta la estructura relacional de la base de datos del sistema.

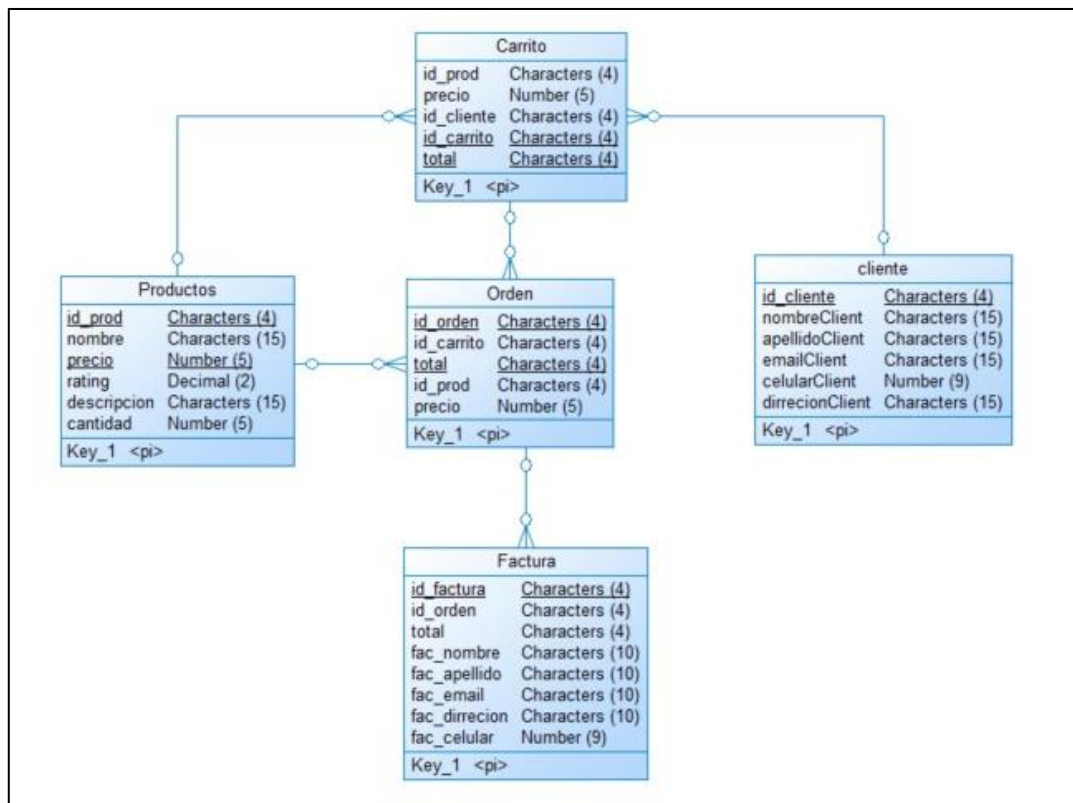


Fig 28. Estructura de la Base de datos