

INFORME DE REQUISITOS





Contenido

[**1. Introducción** 2](#_heading=h.2s8eyo1)

[**1.1 Propósito del documento** 2](#_heading=h.17dp8vu)

[**1.2 Alcance del proyecto** 2](#_heading=h.3rdcrjn)

[**1.3 Metodología empleada** 2](#_heading=h.26in1rg)

[**2. Descripción General** 2](#_heading=h.lnxbz9)

[**2.1 Descripción del problema** 2](#_heading=h.35nkun2)

[**2.2 Justificación** 2](#_heading=h.1ksv4uv)

[**2.3 Objetivos** 2](#_heading=h.44sinio)

[●](#_heading=h.2jxsxqh) **Objetivo General: [Definir el objetivo general del proyecto].** 2

[●](#_heading=h.z337ya) **Objetivos Específicos:** 2

[**3. Proceso de Negocio Principal (BPM)** 3](#_heading=h.3j2qqm3)

[**3.1 Descripción del Proceso de Negocio** 3](#_heading=h.1y810tw)

[**3.2 Diagrama del Proceso de Negocio** 3](#_heading=h.4i7ojhp)

[**3.3 Relevancia del Proceso para el Proyecto** 3](#_heading=h.2xcytpi)

[**4. Requisitos Funcionales** 3](#_heading=h.1ci93xb)

[**5. Requisitos No Funcionales** 3](#_heading=h.3whwml4)

[**6. Análisis de Riesgos** 4](#_heading=h.2bn6wsx)

[**7. Planificación del Proyecto** 4](#_heading=h.qsh70q)

[**8. Conclusión** 4](#_heading=h.3as4poj)

**1. Introducción**

## **1.1 Propósito del documento**

Este documento tiene como objetivo definir los requisitos funcionales y no funcionales para el desarrollo de **Angeles Scheduler**, una plataforma web diseñada para optimizar la gestión de empresas de estética.

Mediante el uso de la metodología de desarrollo en cascada, este documento establece los lineamientos necesarios para garantizar que el sistema cumpla con las necesidades del negocio, proporcionando una solución integral para la administración de citas, ventas, personal y finanzas.

**1.2 Alcance del proyecto**Angeles Scheduler es una plataforma web de gestión integral para empresas de estética, diseñada para facilitar la administración de ventas, agenda y personal.

La aplicación ofrece dos vistas principales: una para trabajadores y otra para el jefe, permitiendo un seguimiento detallado de las ventas, el rendimiento de los empleados, la gestión de clientes, y el control financiero de la empresa. Además, la herramienta incluye una agenda interactiva para organizar citas y tareas.

**1.3 Metodología empleada**Para abordar el problema identificado en el desarrollo del Proyecto APT, se emplea la metodología de desarrollo en cascada. Este enfoque se caracteriza por su estructura lineal y secuencial, lo que permite una gestión clara y organizada de cada fase del proyecto. La metodología en cascada se desglosa en varias etapas, cada una con objetivos específicos y entregables claros.

**2. Descripción General**

**2.1 Descripción del problema**En el sector de la estética, muchas empresas enfrentan desafíos relacionados con la gestión de operaciones, como la administración de citas, el seguimiento de ventas y el manejo de personal, estas actividades, cuando se realizan manualmente o mediante herramientas no integradas, suelen derivar en errores operativos, retrasos en el servicio, pérdida de citas y dificultades para llevar un control financiero adecuado.

Además, la falta de un sistema centralizado afecta negativamente la experiencia del cliente, generando insatisfacción debido a demoras o confusiones en la programación de servicios. Esto también dificulta a los administradores evaluar el rendimiento del personal y tomar decisiones informadas para mejorar la eficiencia del negocio.

**2.2 Justificación**Abordar los problemas identificados en la gestión de las empresas de estética es fundamental para garantizar su competitividad y sostenibilidad en el mercado. La ausencia de herramientas digitales centralizadas genera ineficiencias operativas que impactan negativamente en la productividad del personal, la calidad del servicio y la experiencia del cliente.

Implementar una solución como Angeles Scheduler permitirá optimizar la gestión de citas, ventas y recursos humanos, reduciendo errores operativos y tiempos de procesamiento.

**2.3 Objetivos**

### **Objetivo General:**

### Angeles Scheduler tiene como objetivo proporcionar a una empresa de estética una solución digital que optimice la gestión de ventas y recursos humanos dentro de la organización.

### **Objetivos Específicos:**

* + Reducir al mínimo los problemas técnicos que impactan la operación.
  + Reducir los tiempos operativos
  + Mejorar la puntualidad del servicio y la percepción del cliente.
  + Monitorear la contribución directa del equipo a las ventas.

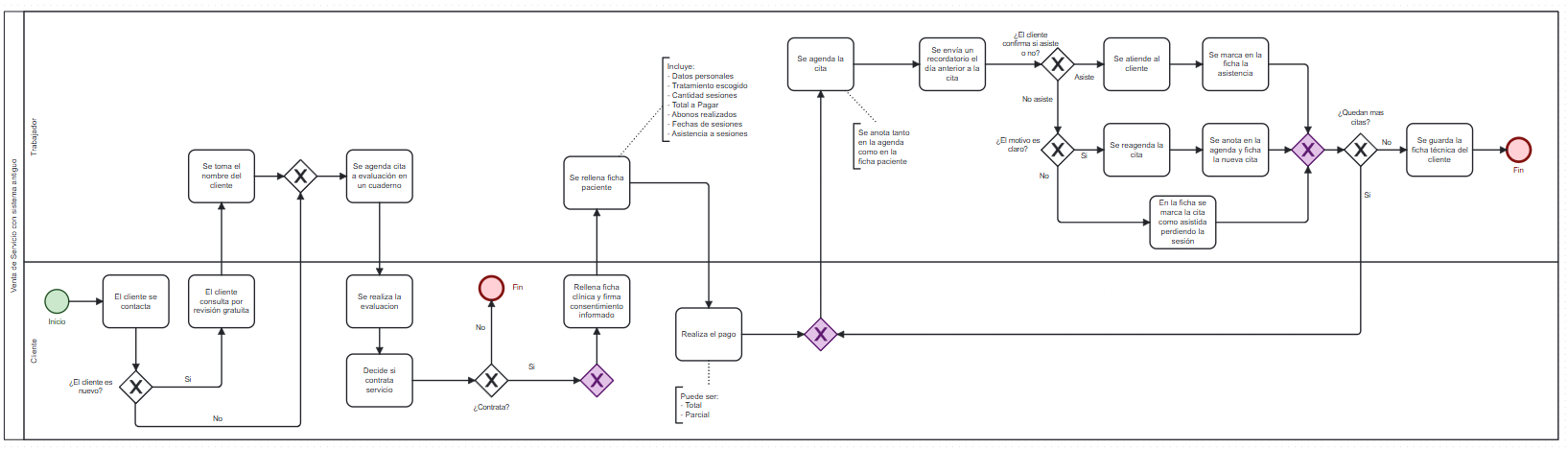
**3. Proceso de Negocio Principal (BPM)**

**3.1 Descripción del Proceso de Negocio (Actual)**

#### **Flujo de Trabajo**

1. **Inicio del Proceso:**
   * El cliente contacta al negocio y se identifica si es nuevo o recurrente.
2. **Registro del Cliente:**
   * Si el cliente es nuevo, el trabajador registra su nombre y datos de contacto.
   * Si el cliente es recurrente, se omite este paso.
3. **Evaluación y Contratación:**
   * El trabajador realiza una evaluación inicial gratuita para determinar las necesidades del cliente.
   * El cliente decide si contrata el servicio o no. Si decide no contratar, el proceso finaliza.
   * Si decide contratar, el cliente rellena una ficha clínica y firma el consentimiento informado.
4. **Selección del Servicio y Pago:**
   * El trabajador completa una ficha de cliente con los siguientes datos:
     1. Datos personales del cliente.
     2. Tratamientos escogidos.
     3. Cantidad de sesiones.
     4. Costo del tratamiento.
     5. Monto a abonar por parte del cliente.
   * El cliente realiza el pago, ya sea completo o mediante un abono inicial.
5. **Agenda de citas:**
   * Se programan las citas correspondientes. El trabajador las anota en la agenda y en la ficha del cliente.
6. **Atención al Cliente:**
   * Se envía un recordatorio al cliente un día antes de la cita para confirmar su asistencia.
   * Si el cliente asiste, se le atiende según lo programado y se marca la asistencia en la ficha.
   * Si el cliente no asiste, se evalúa si el motivo de la ausencia es válido.
     1. Si el motivo es válido, se reprograma la cita sin pérdida de la sesión.
     2. Si el motivo no es válido, la sesión se marca como pérdida.
   * Si no asiste, se evalúa si el motivo de la ausencia es válido, de ser así, se reprograma la cita sin pérdida de la sesión. De lo contrario, la sesión se marca como pérdida.
7. **Finalización:**
   * Se programan las sesiones restantes.
   * Si no quedan más sesiones, el tratamiento se da por finalizado y la ficha de cliente se guarda.

**3.2 Diagrama del Proceso de Negocio**



**3.3 Relevancia del Proceso para el Proyecto**

Los procesos de negocio descritos están alineados directamente con los objetivos del proyecto **Angeles Scheduler**, ya que buscan optimizar la gestión mediante un sistema digital eficiente.

Las etapas del proceso, como el registro y atención al cliente, la gestión de citas y el seguimiento de ventas, corresponden a los requisitos funcionales planteados, tales como la programación de citas, el registro de clientes y empleados, y la generación de reportes.

Esta alineación garantiza que el sistema resuelva problemas operativos, como la reducción de tiempos operativos.

Además, asegura que las funcionalidades desarrolladas cumplan con las necesidades del negocio al automatizar tareas clave y proporcionar herramientas para el control financiero y la administración de personal.

**4. Requisitos Funcionales**

Los requisitos funcionales describen las funcionalidades y comportamientos que el sistema debe poseer para cumplir con los objetivos del proyecto.

* **RF1**: El sistema debe autenticar la identidad del usuario por medio de e-mail y contraseña.
* **RF2**: El sistema debe gestionar los empleados dentro del sistema.
* **RF3**: El sistema debe permitir modificar y eliminar al cliente en la aplicación.
* **RF4**: El sistema permite registrar clientes
* **RF5**: El sistema permite registrar ventas realizadas por los trabajadores.
* **RF6**: El sistema permite gestionar la programación y consultar las citas entre los trabajadores y los clientes.
* **RF7**: El sistema permite encontrar una cita específica en la agenda.
* **RF8**: El sistema permite generar reportes detallados de las ventas realizadas.
* **RF9**: El sistema permite visualizar y calcular las comisiones de los trabajadores en base a sus ventas.
* **RF10**: El sistema permite registrar y gestionar los servicios para los clientes.
* **RF11**: El sistema permite al trabajador visualizar la venta, editarla y eliminarla.
* **RF12**: Permite al trabajador registrar si el cliente asistió o no a la cita.

**5. Requisitos No Funcionales**

Los requisitos no funcionales describen las cualidades del sistema, como rendimiento, seguridad y usabilidad.

* **RNF1**: El sistema debe utilizar interfaces de fácil uso y facilidad de aprendizaje
* **RNF2**: El sistema debe estar disponible las 24 horas vía internet.
* **RNF3**: El aplicativo web llevará los colores de la empresa.
* **RNF4:** El aplicativo web deberá ser responsivo.
* **RNF5:** Los datos personales del usuario deben estar encriptados tanto en tránsito como en reposo.
* **RNF6:** La plataforma debe ser capaz de manejar al menos 3 usuarios simultáneos sin degradación de rendimiento.

**6. Planificación del Proyecto**

Dado el enfoque secuencial de la metodología en cascada, se detallan las fases del proyecto y las actividades correspondientes:

* **Fase 1: Análisis de Requisitos** - [Fechas de inicio y fin]
  + Actividades: [Listar actividades de la fase de análisis]
* **Fase 2: Diseño del Sistema** - [Fechas de inicio y fin]
  + Actividades: [Listar actividades de la fase de diseño]
* **Fase 3: Implementación** - [Fechas de inicio y fin]
  + Actividades: [Listar actividades de la fase de implementación]
* **Fase 4: Pruebas** - [Fechas de inicio y fin]
  + Actividades: [Listar actividades de la fase de pruebas]
* **Fase 5: Mantenimiento** - [Fechas de inicio y fin]
  + Actividades: [Listar actividades de la fase de mantenimiento]

**7. Conclusión**

En este informe se han descrito los requisitos necesarios para el desarrollo de **Angeles Scheduler** utilizando la metodología en cascada. A través de una planificación estructurada, se ha definido un enfoque claro para abordar las necesidades del negocio, desde la gestión de citas y ventas hasta la administración de personal y finanzas.

La identificación de requisitos funcionales y no funcionales garantiza que el sistema proporcione una solución eficiente y adaptada a los desafíos operativos de las empresas de estética. Este enfoque asegura que cada fase del proyecto esté alineada con los objetivos generales, maximizando la probabilidad de éxito y brindando una herramienta digital que mejore significativamente la productividad.