

Documento de Diseño de Interfaces

Angeles Scheduler



30 de septiembre de 2024

equipo 2

Felipe Concha – Jimmy Muñoz – Cristian Molina

Contenido

[1. Introducción 2](#_Toc184681771)

[2. Resumen del Proyecto 2](#_Toc184681772)

[Objetivo General del Proyecto 2](#_Toc184681773)

[Contexto 2](#_Toc184681774)

[Alcance del Proyecto 2](#_Toc184681775)

[Limitaciones del Proyecto 3](#_Toc184681776)

[Descripción del problema 3](#_Toc184681777)

[3. Requisitos de Diseño 3](#_Toc184681778)

[Requisitos Funcionales 3](#_Toc184681779)

[Requisitos No Funcionales 4](#_Toc184681780)

[4. Arquitectura de Información 4](#_Toc184681781)

[4.1 Mapa del Sitio 4](#_Toc184681782)

[4.2 Descripción Detallada del Flujo 6](#_Toc184681783)

[5. Tecnologías Utilizadas 9](#_Toc184681784)

[6. Conclusión 10](#_Toc184681785)

[7. Anexos 10](#_Toc184681786)

# 1. Introducción

* **Título del Proyecto:** Ángeles Scheduler.
* **Fecha:** 30 de septiembre de 2024
* **Autores:** Felipe Concha
* **Propósito:** Documentar el diseño de la interfaz para Angeles Scheduler, una plataforma web diseñada para optimizar la gestión de ventas, agenda y personal de la Estética Angeles.

# 2. Resumen del Proyecto

### Objetivo General del Proyecto

Construir un sistema web que optimice la gestión de ventas y recursos humanos dentro de la organización.

### Contexto

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.

### Alcance del Proyecto

* + Gestión de Usuarios.
  + Gestión de Clientes.
  + Gestión de Citas.
  + Gestión de Ventas.
  + Administración de Servicios.
  + Cálculo y Gestión de Comisiones.
  + Dashboard con Reporte Financiero.
  + Vista de Agenda Compartida.
  + El acceso y la visibilidad de las funciones varían dependiendo del tipo de usuario.

### Limitaciones del Proyecto

* 1. No procesa pagos automáticamente.
  2. No incluye aplicación móvil nativa.
  3. No envía notificaciones de citas al cliente ni recordatorios un día antes de la cita para confirmación.
  4. Requiere conexión constante a Internet para su funcionamiento.

### 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.

# 3. Requisitos de Diseño

### Requisitos Funcionales

| **ID** | **Descripción** | **Prioridad** |
| --- | --- | --- |
| RF1 | Autenticación de usuarios mediante e-mail y contraseña | Alta |
| RF2 | Gestión completa de empleados dentro del sistema | Alta |
| RF3 | Modificación y eliminación de clientes | Media |
| RF4 | Registro de nuevos clientes | Alta |
| RF5 | Registro de ventas por trabajador | Alta |
| RF6 | Gestión y consulta de citas | Alta |
| RF7 | Búsqueda avanzada de citas | Media |
| RF8 | Generación de reportes de ventas | Alta |
| RF9 | Cálculo automático de comisiones | Alta |
| RF10 | Gestión de servicios para clientes | Media |
| RF11 | Gestión completa de ventas por trabajador | Alta |
| RF12 | Registro de asistencia a citas | Media |
| RF13 | Permite registrar y gestionar distintos tipos de pago**.** | Alta |
| RF14 | El sistema permite registrar un usuario con rol trabajador o administrador. | Alta |
| RF15 | Registrar el abono o la totalidad de su respectiva venta. | Alta |

### Requisitos No Funcionales

| **ID** | **Descripción** | **Categoría** |
| --- | --- | --- |
| RNF1 | Interfaces intuitivas y fáciles de aprender | Usabilidad |
| RNF2 | Disponibilidad 24/7 vía internet | Disponibilidad |
| RNF3 | Implementación de la identidad visual corporativa | Diseño |
| RNF4 | Diseño completamente responsivo | Adaptabilidad |
| RNF5 | Encriptación de datos en tránsito y reposo | Seguridad |
| RNF6 | Soporte para múltiples usuarios simultáneos | Rendimiento |

# 4. Arquitectura de Información

### 4.1 Mapa del Sitio

**Proceso de Inicio y Autenticación**

1. Inicio del sistema
2. Login de usuario
3. Validación de rol:
   * Trabajador: Accede al Dashboard de Trabajador
   * Administrador: Accede al Dashboard de Administrador

**Funcionalidades Comunes**:

Tanto trabajadores como administradores tienen acceso a:

**Mi Agenda**

* Ver información de citas del día

**Gestión de Clientes**

* Administrar datos de clientes
* Registrar cliente directo

**Registro de Venta**

* Verificación de cliente
* Si existe: Continuar con selección de servicios
* Si no existe: Registrar nuevo cliente
* Proceso de venta
* Seleccionar servicios
* Completar información
* Registrar abono
* Procesar venta
* Gestión de cita
* Agendar cita
* Verificar disponibilidad
* Confirmar cita

**Gestión de Ventas**

* Ver ventas
* Filtrar por estado:
* Ventas Activas:
* Editar información
* Registrar abono
* Ventas Inactivas

**Funcionalidades Administrativas**

Exclusivas para usuarios con rol de Administrador:

**Gestión de Trabajadores**

* Crear usuarios

**Reportes**

* Generar reportes detallados

**Comisiones**

* Calcular comisiones

**Gestión de Servicios**

* Administrar servicios

### 4.2 Descripción Detallada del Flujo

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

Ilustración 1Figura 1: Diagrama de flujo de procesos de usuario.

1. **Inicio de Sesión y Validación del Rol**:
   * El flujo comienza con el inicio de sesión del usuario en el sistema. A partir de allí, se valida el rol del usuario (ya sea **Trabajador** o **Administrador**) a través de una decisión representada por un rombo (indicado como “Validar Rol”).
   * Dependiendo de la validación del rol, el usuario será redirigido a su respectivo dashboard:
     + **Dashboard Trabajador** (para usuarios con rol de trabajador).
     + **Dashboard Admin** (para usuarios con rol administrativo).
2. **Dashboard Trabajador**:
   * En esta área, el trabajador tiene acceso a varias funciones clave:
     + **Mi Agenda**: El trabajador puede ver las citas del día.
     + **Gestión de Clientes**: El trabajador tiene la opción de administrar datos de los clientes y registrar nuevos clientes directos. Esto es un paso inicial para gestionar las ventas.
     + **Registrar Venta**: Si se quiere registrar una venta, el sistema verifica si el cliente ya existe en la base de datos. Si el cliente ya está registrado, se continúa con el proceso de venta. Si no, se debe registrar el cliente, seleccionar los servicios a ofrecer y completar la información del cliente.
     + **Registrar Abono**: Se permite el registro de pagos parciales (abonos) durante el proceso de la venta, seguido por la opción de agendar citas para los servicios seleccionados.
     + **Procesar Venta**: Una vez que todos los datos son completados, se procesa la venta, confirmando la cita y verificando la disponibilidad de los servicios.
   * **Flujo para Agendar Citas**: El trabajador puede agendar citas a través de un flujo que incluye verificar la disponibilidad del vehículo (si aplica) y confirmar la cita.
3. **Dashboard Admin**:
   * Este dashboard es accesible solo por usuarios con permisos de administrador y ofrece funcionalidades de gestión y supervisión:
     + **Gestión de Trabajadores**: El administrador puede crear nuevos usuarios (trabajadores) para el sistema.
     + **Reportes**: El administrador tiene la capacidad de generar reportes detallados sobre las actividades y ventas en el sistema.
     + **Comisiones**: Se pueden calcular las comisiones correspondientes a los trabajadores o a las ventas realizadas.
     + **Gestión de Servicios**: Los administradores también tienen la opción de gestionar los servicios disponibles en la plataforma.
     + **Ver Ventas**: Los administradores pueden visualizar todas las ventas activas e inactivas, y editar la información de las mismas. También pueden realizar el registro de abonos si es necesario.
   * **Filtrar Ventas**: Una de las funciones del administrador es filtrar las ventas activas e inactivas, facilitando la gestión del estado de cada venta.

**Propósito del diagrama:**

Este diagrama ilustra de forma clara y lógica los pasos y opciones disponibles para los usuarios del sistema, dependiendo de su rol. Su diseño asegura que las tareas sean asignadas adecuadamente a los usuarios, manteniendo la eficiencia en la gestión de clientes, ventas y administración del sistema. Además, permite comprender cómo se organizan las tareas dentro de la plataforma, asegurando una interacción fluida y eficiente con la interfaz.

**Elementos clave:**

* **Decisiones**: Se destacan las decisiones clave en el flujo, como la validación de rol y la comprobación de la existencia del cliente.
* **Funciones principales**: Cada usuario tiene acceso a diferentes funcionalidades, dependiendo de su rol. Estas funciones están claramente diferenciadas en el diagrama.
* **Flujos y procesos secuenciales**: Las actividades están bien definidas y conectadas, lo que permite entender el flujo de trabajo desde el inicio hasta la conclusión de cada tarea.

Este diagrama de flujo se integra dentro del diseño de la interfaz, ya que visualiza de manera efectiva las interacciones del usuario con el sistema, permitiendo al equipo de desarrollo comprender cómo los usuarios deben interactuar con la plataforma según sus permisos y roles.

# 5. Tecnologías Utilizadas

Lenguaje de programación

| **Tecnología** | **Versión** | **Propósito** |
| --- | --- | --- |
| TypeScript | 5.0 | Backend |
| JavaScript | 14.2.8 | Framework Frontend y Backend. |
| CSS | 3.0 | Estilos y Responsividad |

Frameworks / Librerías

| **Tecnología** | **Versión** | **Propósito** |
| --- | --- | --- |
| Next.js | 15 | Frontend y Backend |
| Chart.js | 4.0.0 | Visualización de datos de reportes. |
| TailwindCSS | 3.0 | Estilos y Responsividad |

Base de Datos

| **Tecnología** | **Versión** | **Propósito** |
| --- | --- | --- |
| Supabase | 2.46.2-rc.3 | Backend y Base de Datos. |

Control de versiones

| **Tecnología** | **Versión** | **Propósito** |
| --- | --- | --- |
| GitHub | N/A | Controlador de versiones para el proyecto |

Despliegue

| **Tecnología** | **Versión** | **Propósito** |
| --- | --- | --- |
| Vercel | SDK 3.1 | Despliegue/alojamiento del sistema. |

# 6. Conclusión

El sistema web desarrollado representa una solución integral y robusta para la gestión empresarial moderna. La implementación de tecnologías de vanguardia, junto con una arquitectura bien planificada, garantiza:

* Alta disponibilidad y rendimiento
* Seguridad de datos
* Experiencia de usuario optimizada
* Facilidad de mantenimiento y escalabilidad

La solución cumple con todos los requisitos establecidos y proporciona una base sólida para el crecimiento futuro del negocio.

# 7. Anexos

* **Glosario:**
  + User Flow: Secuencia de pasos que sigue un usuario.