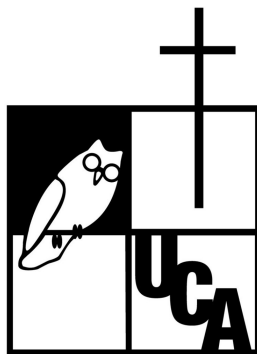


Universidad Centroamericana José Simeón Cañas

Departamento de electrónica e informática

Programación Web

Definición del Proyecto



Docente:

Ing. Douglas Antonio Hernández Torres

Integrantes:

Jonathan Rodrigo Rivera Jiménez - 00014620

María Fernanda Figueroa Gestoni - 00109822

Sección 02 Grupo

Antiguo Cuscatlán, 8 de octubre del 2023

Planteamiento del problema

Se necesita más que papel y lápiz para aprobar en la universidad. Dependiendo de la complejidad de la carrera o las exigencias de la materia, se necesitan herramientas específicas. Algunas de estas nos pueden servir a largo plazo, pero muchas veces se compran materiales indispensables para una o dos materias, y luego no se vuelven a utilizar. Es una lástima gastar tanto en libros o calculadoras carísimas para dejar de usarlas en unos años a pesar de estar en perfectas condiciones.

Lo que a nosotros ya no nos es útil puede ser justo lo que alguien más necesita. Nuestra propuesta es desarrollar un sitio web donde sea posible para los estudiantes vender material como libros, calculadoras, sets de reglas o cualquier otro que puedan ser útiles para otros estudiantes. De esta manera, el estudiante vendedor logra recuperar un porcentaje de su inversión inicial, y el estudiante comprador logra conseguir lo que necesitaba a un menor precio.

Investigación histórica

Marketplace (facebook) es nuestra principal inspiración. Marketplace es un destino de Facebook donde las personas pueden descubrir, comprar y vender artículos. Las personas pueden explorar publicaciones, buscar artículos a la venta en su zona o buscar productos con envío.

Planeamos orientar el concepto de Marketplace a un público más limitado, toda persona perteneciente a UCA como institución. Tanto alumnos como personal docente podrán acceder a la plataforma. Aunque nuestra página no tiene limitante del tipo de productos que pueden venderse, o el tipo de servicios que pueden ofrecerse, nuestro objetivo es crear un marketplace temática universitaria, donde si bien puede encontrarse cualquier cosa, son todos objetos relativos a o indispensables para la vida universitaria.

Definición formal

El propósito de nuestro proyecto es facilitar la adquisición de materiales específicos para los estudiantes. Si alguno de ellos tiene material o herramientas que ya no utilice y que tenga buenas condiciones, será posible que a través de nuestra página web, otro estudiante logre comprarlas y utilizarlas.

También buscamos darle visibilidad a las personas que ofrecen servicios especializados, como por ejemplo personas que den tutorías particulares, o emprendedores que buscan promocionar su trabajo.

Dentro de la página será posible:

- Tener una cuenta y perfil.
- Vender y comprar objetos.
- Intercambiar objetos como método de pago.
- Calificar a usuarios que venden objetos u ofrecen servicios.
- Promocionar servicios o emprendimientos.

UniShop busca ayudar a los estudiantes a optimizar sus recursos, y apoyar a aquellos que los ofrecen. Facilitando la adquisición de objetos de estudio necesarios para compradores, y generando ingresos extra para vendedores y proveedores de servicios como tutorías particulares, o pequeños emprendedores.

Limitaremos el alcance de la plataforma a estudiantes UCA, cualquiera con correo de dominio "...@uca.edu.sv" podrá registrarse y utilizarla.

Características

1. Perfil

Será requisito tener una cuenta para acceder al sitio, y por lo tanto cada usuario contará con un perfil. El perfil mostrará nombre de usuario (el mismo nombre indicado en su correo), foto de perfil, lista de deseos, y una barra de confianza.

En el perfil de cada estudiante podrá visualizarse si tiene productos en venta, si ofrecen algún servicio o si manejan un emprendimiento. Ya que es un sitio especial para miembros de la comunidad UCA, es indispensable registrarse con el correo institucional.

2. Compra y venta de productos

Cualquiera con una cuenta puede tanto comprar como vender objetos. Cuando se desee publicar un artículo para su venta, habrá que llenar un formulario:

- Nombre del artículo: se indica qué tipo de artículo es.
(libro de ____, calculadora modelo ____, regla graduación ____).
- Descripción: una breve descripción. Las piezas que lo componen si las posee, condición del artículo y cualquier información que se considere relevante.
- Precio: asignado por el vendedor.
- Etiquetas: indican el tipo de artículo (libro, calculadora, etc) y el tipo de publicación (producto, servicio, emprendimiento).
- Estado de disponibilidad: disponible, reservado y vendido.

Si un usuario desea comprar algo, puede buscar directamente por el nombre del artículo, o puede ayudarse de las etiquetas. Al seleccionar un resultado, podrá ver toda la información ya mencionada junto al nombre y correo institucional del vendedor. Si desea comprar el artículo debe presionar el botón "Contactar". Si alguien contacta al vendedor, éste recibirá una notificación en su correo institucional. El método de pago (efectivo, transferencia bancaria, cuotas o intercambio), la entrega del producto y demás detalles será acuerdo mutuo entre comprador y vendedor.

Una vez realizada la compra, será responsabilidad del vendedor cambiar el estado de disponibilidad del producto. Existen 3 estados: disponible, reservado y vendido. Si el estado es "vendido" el producto automáticamente dejará de estar disponible a la hora de navegar en el

apartado de ventas, si el producto está “reservado” se ocultará en el apartado de ventas para potenciales compradores.

Una semana luego que un posible comprador contacte al vendedor, éste recibirá otro correo recordándole cambiar el estado de disponibilidad del producto de no haberlo hecho antes.

3. Intercambiar objetos como método de pago

Como se mencionó anteriormente, el perfil de cada usuario contará con una lista de deseados. Si el usuario A desea comprar algo del usuario B, tiene dos opciones: pagarle el monto acordado o hacer trueque por algún producto en su lista de deseados.

A la hora de presionar el botón de “Contactar” cuando se realice una compra, debe establecer en su mensaje de contacto con el vendedor que desea intercambiar el producto en venta por este otro, que debe estar en la lista de deseados del vendedor. La decisión final de aceptar o rechazar el trato será del vendedor.

4. Calificar usuarios

La barra de confianza es exclusiva para usuarios vendedores. Si los usuarios compradores han tenido buenas experiencias o lo recomiendan, podrán calificarlo. Habrá 2 opciones para calificar: “recomendado” y “no recomendado.”

Si un usuario tiene calificaciones buenas, será recomendado y una vez acumule 10 recomendaciones se le dará el estatus de “confiable”. En caso contrario, de acumular 10 calificaciones negativas se le sancionará de la plataforma. Este medidor también aplica para usuarios que ofrecen servicios o son emprendedores. Si un usuario nunca vende ningún artículo, ofrece ningún servicio o posee algún emprendimiento, no se verá afectado por este medidor.

5. Promocionar servicios o emprendimientos.

Habrán 3 apartados: ventas, promoción de emprendimientos y promoción de servicio.

Para promocionar (ya sea un servicio o un emprendimiento) se debe llenar un formulario al igual que cuando se planea vender algo. En el caso de promocionar servicios como tutorías, transporte, u otros, únicamente es requisito llenar nombre del servicio, descripción del mismo y tarifa. Para promocionar emprendimientos, se solicitará imagen representativa, descripción del emprendimiento, contacto externo al correo institucional, y una galería con sus productos notorios.

Los resultados de ambos podrán visualizarse en sus respectivos apartados, y al ser de naturaleza diversa, en su mayoría no poseerán etiquetas. La única etiqueta disponible será “Tutorías” en el apartado de servicios, debido a que nuestra plataforma tiene propósito de facilitar recursos para estudiantes.

Bibliografia