

|  |
| --- |
| APLICATIVO WEB  E-COMMERCE |
|  |
| julio 23  ALTARED GROUP S.A.C.  PARTICIPANTES :   * DAVID KENSHIN VEGA ORTIZ * MIGUEL ALFONZO CHAVEZ RAMOS |



4. EXPLICACION DE LA FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

Altared Group S.A.C. dispone de un conjunto básico de hardware y software, que incluye PCs con buenas especificaciones, impresoras multifuncionales, routers adecuados y una conexión a internet de 50Mb. Sin embargo, para soportar una plataforma de comercio electrónico robusta, será necesario mejorar algunos componentes. La capacidad de almacenamiento y procesamiento actual podría no ser suficiente para manejar el tráfico y las transacciones de un sitio de comercio electrónico de gran escala, por lo que se recomienda invertir en servidores dedicados o en una solución de nube escalable.

Entre los riesgos tecnológicos tempranos se encuentran la posible inadecuación de la infraestructura actual para manejar altos volúmenes de tráfico y transacciones en línea, así como la necesidad de integración con los sistemas de gestión existentes. Además, es crucial considerar la seguridad de la información para proteger los datos de los clientes. Las posibles dificultades incluyen la adaptación del personal a nuevas tecnologías y la compatibilidad del software nuevo con el existente.

RECURSOS TECNOLOGICOS Y FACTIBILIDAD TECNICA

* EVALUACION SOBRE LA FACTIBILIDAD TECNICA
* Para evaluar la factibilidad técnica del proyecto de implementación de una plataforma de comercio electrónico, primero se debe realizar un inventario de los recursos tecnológicos actuales de Altared Group S.A.C. A continuación, se presenta un inventario de los recursos disponibles:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| TIPO | RECURSOS | DETALLES | CANTIDAD |
| HARDWARE | PC’S | Lenovo ThinkCentre M720: Intel Core i5 8va, SSD 512GB, RAM 16GB, Monitor FHD 24", periféricos | 5 |
| IMPRESORAS | HP LaserJet Pro MFP M428fdw: Multifuncional con Wi-Fi | 2 |
| ROUTERS | Cisco RV340 Dual WAN Gigabit VPN Router: 4 puertos Ethernet | 2 |
| INTERNET | Ancho de banda 50Mb | 1 |
| SOFTWARE | SISTEMA OPERATIVO | Windows 10 Pro x64 | 5 |
| OFIMATICA | Microsoft 365 Business | 5 |
| ANTIVIRUS | Microsoft 365 Business | 5 |

* EVALUACION DE RECURSOS TECNOLOGICOS
* Altared Group S.A.C. cuenta con un inventario de hardware adecuado para operaciones diarias, pero la capacidad de almacenamiento y procesamiento puede ser insuficiente para manejar una plataforma de comercio electrónico robusta. Los routers y la velocidad de internet actuales pueden necesitar mejoras para garantizar una conectividad estable y rápida. El software de ofimática y los sistemas operativos están actualizados, pero se requerirá software específico para la gestión de comercio electrónico y posiblemente una actualización de las licencias de seguridad para proteger transacciones en línea.
* IDENTIFICACION TEMPRANA DE RIESGOS TECNOLOGICOS
* Los riesgos tecnológicos identificados incluyen la necesidad de actualizar la infraestructura de red para soportar una mayor carga de tráfico web y la necesidad de adquirir y configurar software específico para comercio electrónico. Además, es esencial garantizar la ciberseguridad para proteger los datos de los clientes y las transacciones en línea. La falta de experiencia en gestión de plataformas de comercio electrónico dentro del equipo actual puede ser otro riesgo, por lo que será necesario considerar la capacitación o la contratación de personal especializado.
* FACTIBILIDAD ECONOMICA
* Los riesgos tecnológicos identificados incluyen la necesidad de actualizar la infraestructura de red para soportar una mayor carga de tráfico web y la necesidad de adquirir y configurar software específico para comercio electrónico. Además, es esencial garantizar la ciberseguridad para proteger los datos de los clientes y las transacciones en línea. La falta de experiencia en gestión de plataformas de comercio electrónico dentro del equipo actual puede ser otro riesgo, por lo que será necesario considerar la capacitación o la contratación de personal especializado.
* FACTIBILIDAD OPERATIVA
* Altared Group S.A.C. debe evaluar su capacidad operativa para manejar una plataforma de comercio electrónico. Esto incluye la logística para gestionar pedidos y envíos, la atención al cliente en línea y la gestión de inventarios en tiempo real. La empresa debe estar preparada para escalar sus operaciones en respuesta a un aumento en la demanda.
* FACTIBILIDAD TECNICA
* A partir del inventario de recursos tecnológicos, se identificaron las áreas que necesitan mejoras. Con las actualizaciones adecuadas en infraestructura y la adquisición de software especializado, Altared Group S.A.C. estará técnicamente capacitada para implementar y mantener una plataforma de comercio electrónico eficiente y segura.

En conclusión, la implementación de una plataforma de comercio electrónico para Altared Group S.A.C. es factible, pero requiere inversiones en infraestructura tecnológica, formación del personal y una planificación cuidadosa para mitigar riesgos tecnológicos. Con las medidas adecuadas, la empresa podrá expandir su mercado y mejorar la experiencia del cliente, asegurando así el éxito del proyecto.

RECURSOS HUMANOS Y FACTIBILIDAD OPERATIVA

* EVALUACION DE HABILIDADES DE LOS COLABORADORES
* Altared Group S.A.C. cuenta con un equipo de colaboradores dedicados y apasionados, pero se requiere una evaluación más profunda de sus habilidades técnicas específicas en comercio electrónico y marketing digital. Actualmente, la mayoría del personal tiene experiencia en distribución y comercialización de productos naturales, pero puede carecer de conocimientos avanzados en gestión de plataformas de e-commerce, análisis de datos y marketing digital. Es probable que se necesiten capacitaciones específicas para asegurar que el equipo pueda manejar las nuevas tecnologías y procesos asociados con la implementación de la plataforma de comercio electrónico.
* ANALISIS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
* La estructura organizacional de Altared Group S.A.C. está orientada principalmente a la producción y distribución de productos naturales. Para la implementación y gestión de una plataforma de comercio electrónico, será necesario adaptar esta estructura. Esto podría incluir la creación de nuevos roles o departamentos especializados en comercio electrónico, como un equipo de TI dedicado, un departamento de marketing digital y un equipo de atención al cliente en línea. La capacidad de la empresa para adaptarse y reorganizarse de manera eficiente será crucial para el éxito del proyecto.
* EVALUACION DE PROCESOS, ACTIVIDADES Y TAREAS ICMPACTADAS
* La implementación de una plataforma de comercio electrónico impactará significativamente varios procesos operativos dentro de la empresa. Estos incluyen la gestión de inventarios, el procesamiento de pedidos, la logística de envíos y la atención al cliente. Además, los procesos de marketing y ventas necesitarán ser adaptados para centrarse en estrategias digitales. La transición a estos nuevos procesos puede presentar desafíos, pero también oportunidades para mejorar la eficiencia y la satisfacción del cliente.

Por todo lo expuesto, se concluye que la organización cliente tiene factibilidad operativa para abordar el proyecto. Aunque se requerirán capacitaciones y posibles ajustes en la estructura organizacional, Altared Group S.A.C. está bien posicionada para adaptarse a las nuevas demandas y aprovechar las oportunidades que ofrece una plataforma de comercio electrónico.

ESTRUCTURA DEL COSTO DEL PROYECTO Y LA FACTIBILIDAD ECONOMICA

* ANALISIS DE COSTOS
* Para evaluar la factibilidad económica del proyecto de implementación de una plataforma de comercio electrónico para Altared Group S.A.C., se ha elaborado un presupuesto detallado que incluye todos los costos asociados:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CONCEPTO | DETALLE | COSTO |
| Desarrollo e Implementación |  |  |
| Diseño y Desarrollo Web | Creación y personalización de la plataforma | 100,000 |
| Integración con Sistemas Existentes | Integración de ERP y otros sistemas | 40,000 |
| Consultoría y Gestión del Proyecto | Gestión del proyecto y asesoramiento técnico | 30,000 |
| Infraestructura Tecnológica |  |  |
| Servidores y Hosting en la Nube | Espacio en servidores en la nube | 20,000/año |
| Software y Licencias | Plataforma de E-commerce, CMS, seguridad | 15,000 |
| Actualización de Hardware | Servidores, equipos de red, PCs | 50,000 |
| Capacitación y Desarrollo |  |  |
| Capacitación en E-commerce | Formación del personal en gestión de  E-commerce | 20,000 |
| Contratación de Personal Especializado | Personal en TI y marketing digital | 80,000/año |
| Marketing Digital y Promoción |  |  |
| Estrategia y Campañas | Campañas de marketing digital | 50,000/año |
| SEO y SEM | Optimización para motores de búsqueda | 30,000/año |
| Publicidad en Redes Sociales | Publicidad pagada en plataformas sociales | 40,000/año |
| Mantenimiento y Soporte |  |  |
| Mantenimiento Técnico | Actualizaciones y mantenimiento del sitio | 25,000/año |
| Soporte al Cliente | Outsourcing de soporte técnico | 20,000/año |

* ANALISIS DE BENEFICIOS (TANGIBLE)
* Aumento de Ventas: Se espera un incremento del 20% en las ventas anuales debido a la ampliación del mercado y la mejora en la accesibilidad de los productos.
* Reducción de Costos Operativos: Automatización de procesos que reducirán los costos de gestión y operación.
* Ingresos Adicionales por Nuevos Canales de Venta: Estimación de S/500,000 en el primer año de operación de la plataforma de e-commerce.
* ANALISIS DE BENEFICIOS (INTANGIBLE)
* Mejora de la Imagen de la Empresa: Modernización y presencia en línea fortalecen la imagen corporativa y la confianza del cliente.
* Mayor Satisfacción del Cliente: Mejoras en la experiencia de compra y en la atención al cliente en línea.
* Ventaja Competitiva: Diferenciación respecto a competidores que no han adoptado tecnologías de comercio electrónico.
* CALCULO DE COSTO-BENEFICIO
* Costos Totales en el Primer Año: S/255,000 (costos iniciales) + S/265,000 (costos recurrentes) = S/520,000Incremento de Ventas (20%): Si las ventas actuales son S/2,000,000, el incremento esperado sería S/400,000.
* Ingresos Adicionales por Nuevos Canales de Venta: S/500,000
* Beneficios Totales / Costos Totales = S/900,000 / S/520,000 ≈ 1.73

Por todo lo expuesto, se concluye que la organización cliente tiene factibilidad económica para abordar el Proyecto. La relación costo-beneficio de 1.73 indica que por cada sol invertido se espera un retorno de 1.73 soles, lo que confirma que el proyecto es financieramente viable y generará un beneficio real a Altared Group S.A.C.

5. REALIZACION DEL ACTA DE CONSTITUCION DEL PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| ACTA DE CONSTITUCION DEL PROYECTO | |
| TITULO DEL PROYECTO: | Aplicativo Web E-commerce |
| PATROCINADOR : | Elvis Neil Yglesias Lixano |
| FECHA INICIO : | 15-mayo-2024 |
| FECHA FINAL : | 15-agosto-2024 |
| RESUMEN EJECUTIVO | |
| El proyecto consiste en desarrollar un aplicativo web e-commerce para Altared, que gestionará la producción y distribución de productos naturales de la marca Lifesure. El objetivo principal es optimizar la venta y gestión de productos mediante la automatización de procesos clave como la administración de inventario, el procesamiento de pedidos y la facturación electrónica. | |
| OBJETIVOS DEL PROYECTO | |
| Desarrollar un aplicativo web e-commerce para la empresa Altared, que facilite la producción y distribución de productos naturales bajo la marca Lifesure. El objetivo es optimizar el proceso de venta y gestión de productos, mejorar la eficiencia operativa y aumentar la satisfacción del cliente. | |
| ALCANCE DEL PROYECTO | |
| 1. Gestión de Productos: Incorporación, actualización y eliminación de productos, con descripciones detalladas y opciones de filtrado para los usuarios. 2. Procesamiento de Pedidos: Control completo del ciclo de vida del pedido, desde la realización hasta la entrega, con notificaciones automatizadas para los clientes. 3. Facturación Electrónica: Generación de facturas electrónicas conforme a las normativas vigentes, con integración para facilitar el seguimiento y cumplimiento fiscal. 4. Gestión de Inventario: Monitoreo en tiempo real del inventario para evitar desabastecimientos y sobrestock. 5. Interfaz de Usuario: Diseño intuitivo y adaptable a diferentes dispositivos, para una experiencia de compra sencilla y agradable. | |
| ENTREGABLES DEL PROYECTO | |
| * Eficiencia Operativa: Automatización de procesos clave para reducir errores humanos y optimizar el tiempo de respuesta. * Mejora en la Experiencia del Cliente: Interfaz amigable y procesos simplificados para una experiencia de compra más rápida y satisfactoria. * Integración de Sistemas: Sincronización con los sistemas existentes de producción y distribución para una gestión coherente y fluida. * Cumplimiento Normativo: Cumplimiento con las regulaciones fiscales a través de la facturación electrónica y reportes detallados. | |
| SUPUESTOS Y RESTRICCIONES | |
| SUPUESTOS :   * Disponibilidad de Recursos: Se asume que el equipo de desarrollo y los recursos técnicos necesarios estarán disponibles durante todo el ciclo de vida del proyecto. * Acceso a Información: Se asume que Altared proporcionará toda la información y documentación necesaria sobre los productos, procesos y requisitos para el sistema e-commerce. * Infraestructura Tecnológica: Se supone que la infraestructura tecnológica actual de Altared será compatible con el nuevo sistema e-commerce y podrá soportar su implementación y funcionamiento. * Colaboración de los Usuarios: Se asume que los usuarios finales y los stakeholders de Altared estarán disponibles para participar en las sesiones de validación y pruebas del sistema. * Cumplimiento Normativo: Se supone que la normativa fiscal y regulatoria aplicable a la facturación electrónica y comercio electrónico en la jurisdicción de Altared se mantendrá estable durante el proyecto.   RESTRICCIONES :   * Presupuesto: El proyecto debe ajustarse al presupuesto asignado, lo que puede limitar el alcance y las funcionalidades adicionales del sistema e-commerce. * Plazos de Entrega: El desarrollo e implementación del sistema deben completarse dentro del plazo estipulado, lo que puede restringir el tiempo disponible para pruebas y ajustes. * Compatibilidad con Sistemas Existentes: El sistema e-commerce debe integrarse con los sistemas existentes en Altared, lo que puede imponer limitaciones técnicas y de diseño. * Normativas y Regulaciones: El sistema debe cumplir con las normativas y regulaciones vigentes para el comercio electrónico y la facturación electrónica, lo que puede influir en el diseño y funcionalidades del sistema. * Capacitación del Personal: La capacitación debe realizarse dentro de los límites de tiempo y recursos disponibles, lo que puede restringir la profundidad y extensión de la formación proporcionada. | |
| ROLES Y RESPONSABILIDADES | |
| PRODUCT OWNER : | DAVID KENSHIN VEGA ORTIZ |
| Gestionará los requisitos del proyecto y los priorizará, tendrá la tarea de comunicar eficazmente estos requisitos al equipo Scrum. | |
| SCRUM MASTER : | MIGUEL ALFONZO CHAVEZ RAMOS |
| Facilitará el proceso, la aplicación de los principios y las prácticas de Scrum. Ayudará al equipo a organizar y optimizar su trabajo, también a resolver los problemas que pueden surgir durante el proyecto. | |
| EQUIPO DESARROLLO : | MIGUEL ALFONZO CHAVEZ RAMOS |
| Será responsable de la instalación, desarrollo, actualización y configuración del servidor de la empresa Altared Group.  Realizará la instalación, personalización, desarrollo y administración de Altared Web Aplication en función de las demandas y necesidades específicas de la institución educativa.  Capacitará al personal en el uso de Altared Web Aplication. | |
| CRONOGRAMA | |
| FASE INICIO : | 2 Semanas |
| PLANIFICACION : | 2 Semanas |
| IMPLEMENTACION : | 11 Semanas |
| LANZAMIENTO : | 1 Semana |
| PRESUPUESTO | |
| RECURSOS HUMANOS : | S/14,850 |
| LICENCIA LMS : | S/0,00 |
| INFRAESTRUCTURA LTSP: | S/3,509.00 |
| EQUIPOS LIGEROS : | S/15,870.00 |
| CAPACITACION DEL PERSONAL : | S/150.00 |
| OTROS : | S/400.00 |
| COSTO TOTAL | s/34,779.00 |
| APROBACIONES | |
| Esta acta de constitución del proyecto ha sido revisada y aprobada por:  • Patrocinador del Proyecto: ELVIS NEIL YGLESIAS LIXANO.  • Product Owner: David Kenshin Vega Ortiz.  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Firma Patrocinador Firma Product Owner | |