Página Construcciones Monsa

Visión (Small Project)

Versión <2.0>

Revision History

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Version** | **Description** | **Author** |
| 18/08/2015 | 1.0 | Documento donde se evidencia la visión del proyecto, interesados y usuarios finales | Felipe Andrés Jamioy-Deiby Fabián Loaiza |
| 13/09/2015 | 2.0 | Corrección de la primera versión con los cambios respectivos que se pactaron con el cliente. | Felipe Andrés Jamioy-Deiby Fabián Loaiza |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Table of Contents

1. Introduction 4

1.1 References 4

2. Positioning 4

2.1 Problem Statement 4

2.2 Product Position Statement 4

3. Stakeholder and User Descriptions 4

3.1 Stakeholder Summary 4

3.2 User Summary 4

3.3 User Environment 4

3.4 Summary of Key Stakeholder or User Needs 4

3.5 Alternatives and Competition 4

4. Product Overview 4

4.1 Product Perspective 4

4.2 Assumptions and Dependencies 4

5. Product Features 4

6. Other Product Requirements 4

# Introduction

Este documento contiene información relacionada con las necesidades y oportunidades de negocio, identificación del problema y los involucrados en el proyecto.

## References

# Positioning

## Problem Statement

|  |  |
| --- | --- |
| The problem of | La falta de reconocimiento de la empresa a nivel local y nacional |
| affects | Los gerentes de la constructora Monsa |
| the impact of which is | Pocas ventas de casas, esperanzadas en la recomendación del producto. |
| a successful solution would be | Un desarrollo web que permita al usuario final hacer un primer acercamiento con la casa de sus sueños dadas las características del negocio. |

## Product Position Statement

|  |  |
| --- | --- |
| For | Personas que tengan muy buen gusto (en especial en la madera) y en especial que tengan alto poder adquisitivo. |
| Who | Como oportunidad es muy interesante porque en el mercado colombiano es una propuesta innovadora y no tiene competencia conocida. Además son casas antisísmicas (resisten 10º en la escala de Richter según la comunidad europea) pertinentes para un departamento como el Quindío que está en un alto riesgo sismológico. |
| The (product name) | Casas de madera |
| That | La razón de peso para comprar es que es una casa antisísmica, durabilidad de hasta 100 años, portable, es decir, se puede desarmar y llevársela a otro lugar, un ambiente natural, bajos costos de mantenimiento frente a las casas de concreto, tiempos de entrega cortos |
| Unlike | En el estado colombiano no hay competencia especializada totalmente en madera. |
| Our product | Fabricación de casas especializadas totalmente en madera |

# Stakeholder and User Descriptions

Los involucrados son el gerente de la constructora Monsa quien realiza el contacto directo con el usuario final, un arquitecto quien es el encargado de diseñar la casa de madera, un equipo de trabajo de planta quienes realizan los cortes de la madera a medida e intervienen en el proceso de armado de la casa, contratistas externos quienes se encargados de instalaciones eléctricas, transporte, entre otros. Y el usuario final quien es el que transmite al gerente la idea de la casa que desea.

## Stakeholder Summary

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Name** | **Description** | **Responsibilities** |
| Jesús Moncada  Gerente  *Arquitecto*  *Equipo de trabajo* | Gerente de la empresa Construcciones Monsa  *Diseñador de los casas*  *Procesan la materia prima e intervienen en el montaje de la casa* | * Contacto y negociación con el usuario final * Planeación y supervisión de la construcción de la casa. * Contratar especialistas externos * Compra los insumos y materia prima para la construcción * Diseñar los planos de la construcción de la casa. * *Cortan la madera según las especificaciones de la casa* * *Inmunizan la madera* * *Construyen la casa* |

## User Summary

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Name** | **Description** | **Responsibilities** | **Stakeholder** |
| Cliente | Persona que desea construir una casa de madera | * Contacta al gerente * Elige su casa * Cotiza su casa * Realiza el contrato |  |

## User Environment

* Contacto con el gerente de empresa, dos personas involucradas: Gerente y usuario final
* Actualmente el ciclo de la contratación no tiene un tiempo estimado porque depende sólo del usuario final, es decir; cuando el usuario final termine el diseño con el gerente, disponga del dinero y del terreno en donde se va a construir. Estos elementos pueden demorarse de un mes a tres y hasta dos años.
* No se tienen limitaciones ambientales
* No se cuentan con plataformas en la cual se va a hace una estimación inicial. Es la plataforma que se quiere realizar.

## Summary of Key Stakeholder or User Needs

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Need** | **Priority** | **Concerns** | **Current Solution** | **Proposed Solutions** | |
| *Primer acercamiento con la casa y una cotización inicial.* |  | *Que la cotización inicial varié demasiado con la cotización final.* | *Existe una comunicación verbal y directa entre el actor y el usuario final, donde se expresa la idea y se llega a una cotización final.* | | *Diseñar una plataforma donde el cliente elija la casa de sus sueños y obtenga una cotización inicial.* |

## Alternatives and Competition

*En Colombia aún no existe una empresa especializada en la construcción de casas 100% de madera, por ende se puede considerar que no se tiene una competencia real, aunque existen empresas que se especializan en la construcción de quioscos y casas con partes en madera. Una de ellas es “taller de ensamble” que hace casas con partes de madera.*

# Product Overview

Se desea hacer una implementación de una página web, donde el cliente elije el modelo de la casa de su preferencia y con estos datos se hace una cotización inicial, dando así el primer acercamiento entre el cliente y la empresa. Con esto la empresa desea conocer las personas que terminaron su cotización formal, las que solo hicieron una cotización inicial y las que decidieron realizar el contrato de construcción.

*Para la realización de esto se desea hacer una página web donde se manejara dos versiones, la primera la que vera el cliente y la otra la que vera la empresa con sus respectivas estadísticas. Las casas que el cliente elegirá son los modelos que la empresa maneja hasta el momento y la cotización varía según el precio del dólar en Colombia.*

## Product Perspective

Se hizo un análisis del tipo de páginas web que maneja “taller de ensamble” y se concluyó que no tienen sistematizado la trazabilidad de cotización con el cliente.

*Esta página web iría asociada con el correo del cliente ya que por este se le va a enviar la cotización inicial y se va a utilizar para un posterior contacto, en el cual se garantizara la trazabilidad de la cotización final con la empresa.*

## Assumptions and Dependencies

*Supuestos:*

1. ***Cambios de política de la empresa:*** *Si la empresa cambia sus políticas y afecta la manera en que se contacta al cliente, cambiara la visión.*
2. ***Cambio de parecer de la empresa:*** *Si por algún motivo la empresa ya no quiere hacer lo pactado, cambia de manera directa la visión y la estructura del proyecto.*

# Product Features

* *El cliente tiene la posibilidad de observar los modelos de casas que ofrece la empresa.*
* *El cliente puede elegir el modelo de casa de su gusto para hacer una cotización inicial.*
* *Una vez el cliente haya elegido el modelo de su gusto la plataforma calculara un valor estimado de la casa dependiendo el tamaño en metros cuadrados.*
* *Si el cliente desea obtener una cotización final deberá seguir adelante con el proceso haciendo un registro donde suministrara sus datos y el medio de preferencia para un posterior contacto.*
* *Una vez el cliente suministre sus datos personales se le enviara un correo con la cotización inicial.*
* *Se tendrá un registro de las personas que decidieron obtener una cotización final.*
* *Una vez la empresa se haya contactado con el cliente se enviara un correo con la cotización final.*
* *Si el cliente decide comprar la casa la empresa registra la compra para tener un registro de los clientes que* han comprado.

# Other Product Requirements

Requisitos de la plataforma:

* *Mostrar modelos de casa de la empresa*
* *Calcular valor inicial de la casa.*
* *Registro de usuario*
* *Envío del correo al cliente con la cotización inicial*
* *Registro de clientes que hicieron cotización final*
* *Registro de clientes que compraron la casa.*