Construcciones Monsa

Visión (Small Project)

Versión <3.0>

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 |
| 22/09/2015 | 3.0 | Corrección de visión: Llevar la plantilla de visión a términos del aplicativo. | 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

Vision (Small Project)

# Introduction

*En este documento se obtendrá la información sobre la aplicación para la empresa Construcciones Monsa, donde se evidenciaran las necesidades de dicho aplicativo y la visión a futuro del desarrollo de esta, además* *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 | En estos momentos la Constructora Monsa no cuenta con una página web ya que con los anteriores desarrolladores se han tenido inconvenientes contractuales. |
| affects | Las ventas han tendido a la baja ya que los clientes no tienen la manera de observar los modelos para una posterior compra, por lo tanto esta aplicación dará la facilidad de proyectar los modelos con su respectiva cotización. |
| the impact of which is | La aplicación web para Construcciones Monsa facilitará a los clientes la cotización inicial de una casa de madera, vistos los modelos y guiará al cliente para una futura compra. |
| a successful solution would be | El aplicativo web fidelizara a los clientes ya que dará la opción de conocer con anterioridad un precio inicial de las casas. |

## Product Position Statement

|  |  |
| --- | --- |
| For | Este aplicativo web estará dirigido a personas que quieran conocer el precio inicial de una casa o modelo previamente establecidos por la empresa. |
| Who | La necesidad de esta aplicación es facilitar la compra de una casa, dando la cotización inicial por la cual el cliente decidirá si sigue con el proceso o simplemente queda informado del modelo y su precio inicial. |
| The (product name) | Aplicativo web “Construcciones Monsa”. |
| That | En el mercado colombiano existen diferentes páginas web en las cuales se ven los modelos de casas de su respectiva empresa, pero nada más. Por lo tanto este aplicativo facilitara la manera en la que se cotiza una casa e incluso acercara al cliente a una posible compra. |
| Unlike | Las empresas encargadas en realizar este tipo de casas tienen solo páginas web informativas, por lo tanto no se tendría un rival directo. |
| Our product | La diferencia que se tiene con las demás páginas web para constructoras, es la facilidad de tener una cotización inicial y con esto se puede llegar a una compra. |

# Stakeholder and User Descriptions

*Los usuarios de la aplicación son:*

*Administrador: Es el encargado de hacer el manejo de los datos que entren a la aplicación y registrar si se hizo una venta.*

*Cliente: Es la persona encargada de interactuar directamente con el aplicativo ya que al hacer elección del modelo de casa que se ofrece, el aplicativo calculara un valor inicial del producto.*

Los involucrados del negocio 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 final  Administrador | Persona encargada de interactuar con el aplicativo para realizar una cotización previa.  Persona encarda de administrar los datos del sistema. | * Selecciona una casa * Decide si seguir con la operación a una cotización final * Hace el registro de la plataforma para suministrar la información necesaria para el contacto. * Realiza la compra de la casa. * Busca la información de los clientes * Si se realiza una compra cambia el estado del usuario de cotizar a comprar. |  |

## User Environment

*En el sistema solo se tendrá dos tipos de usuarios interactuando en el por lo tanto las actividades y tareas son simples (Cliente y administrador).*

*El entorno es una plataforma web codificada en php y html5 los cuales han siguen vigentes en el mercado laboral para este tipo de herramientas tecnológicas.*

*Las aplicaciones que se asimilan son las que usan por ejemplo para la cotización de un morral en la página web de totto donde se hace una estimación real dependiendo el valor del dólar, pero esta aplicación no tiene problemas a la hora de realizar dicha cotización ya que es un producto estándar y no va a tener modificación en el precio con las diferentes exigencias del cliente y con los impuestos.*

*En las constructoras de casas de madera no existe aún una plataforma que realice este tipo de acercamientos entre el comprador y la empresa por lo tanto no se tiene una aplicación competitiva en el medio.*

## Summary of Key Stakeholder or User Needs

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Need** | **Priority** | **Concerns** | **Current Solution** | **Proposed Solutions** | |
| *Realizar cotización inicial de un modelo de casa.* |  | *Que la cotización inicial varié demasiado con la cotización final.* | *Se va a establecer un valor estándar de una casa habitable en la aplicación, por lo tanto el valor solo varía si el cliente quiere elegir otros componentes para la casa.* | | *Se va a diseñar una plataforma con precios de casas totalmente terminadas para que la cotización inicial no varié con la final.* |

## 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, pero esta solo tiene un sitio web informativo donde no brinda al cliente la facilidad de conocer los precios a los que se va afrontar en una futura compra.*

# 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.*