

# Definición y planificación del proyecto integrador + “Dinamita”

Nombre del equipo

Oscar Felipe Delgado Alfonso

Laura Alejandra Guevara Triana

Sarid Yaninn Herrera Rios

Glma Gladys Nader Cardozo

## Definición del proyecto

### Problemática

El contexto a partir del cual surge la idea de crear una página web de comercio electrónico es la creciente demanda de los consumidores por compras en línea, debido a la comodidad, la facilidad de acceso y la variedad de productos disponibles. Además, la pandemia de COVID-19 ha acelerado aún más este cambio en los hábitos de compra, ya que muchas personas optaron por evitar las tiendas físicas y realizar sus compras en línea para minimizar el riesgo de contagio.

Como futuros desarrolladores Fullstack, la problemática que se pretende atender con este proyecto es la creación de una plataforma fácil de usar y segura para comprar y vender productos en línea. Para lograr esto, se debe asegurar que la página web tenga una navegación intuitiva y fácil de entender para los usuarios, así como también una infraestructura de seguridad sólida para proteger la información de los clientes.

Además, se debe tener en cuenta la necesidad de ofrecer una experiencia de compra satisfactoria para los clientes, lo que implica una página web que sea rápida, confiable y que ofrezca una amplia variedad de productos de alta calidad, es decir, una plataforma escalable y pueda adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y de los usuarios.

### Público objetivo

Todas las personas que buscan una forma conveniente y accesible de comprar productos en línea. Un público es amplio y variado, incluyendo personas de todas las edades interesadas en hacer compras por internet. Los intereses de este grupo de personas, es buscar una experiencia de compra en línea fácil, rápida y segura, obtener productos de alta calidad a precios accesibles, y en tener acceso a una amplia variedad de productos de diferentes marcas y proveedores. También pueden estar interesados en tener una experiencia de compra personalizada y en recibir recomendaciones de productos que se adapten a sus necesidades y preferencias.

## Misión, visión y valores

### Misión

Nuestra visión es crear una plataforma de comercio electrónico y contenido interactivo líder en el mercado, que combine de manera innovadora la experiencia de compra en línea con funciones únicas de historias y participación de los usuarios. Buscamos ser reconocidos como el destino preferido para los compradores en línea y proporcionar a los usuarios una experiencia de compra y venta excepcional, fomentando la confianza, la seguridad y la transparencia en todas las transacciones, donde puedan descubrir productos, conectar con vendedores y disfrutar de un entorno interactivo y dinámico.

### Visión

Nuestra misión es ofrecer a los usuarios una plataforma web de comercio electrónico que vaya más allá de las transacciones tradicionales, brindando una experiencia enriquecedora y personalizada. Nos esforzamos por crear un entorno donde los vendedores puedan destacarse, los compradores encuentren productos de calidad y todos los usuarios se sientan inspirados a compartir historias, interactuar y participar activamente. Nuestro objetivo es ser un catalizador para el crecimiento y éxito de los emprendedores y pequeños negocios, al tiempo que proporcionamos una experiencia de compra atractiva y emocionante para los consumidores.

### Alcance

El alcance del proyecto consiste en desarrollar y lanzar una plataforma de comercio electrónico que permita a los usuarios comprar y vender productos de manera segura y conveniente. Esto incluye el diseño y desarrollo de la plataforma web, la implementación de características esenciales y innovadoras, la integración de sistemas de pago confiables, la implementación de medidas de seguridad robustas, las pruebas exhaustivas y la promoción del lanzamiento.

## Valores

1. **Integridad:** Actuamos con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras interacciones con clientes, vendedores y socios comerciales. Nos comprometemos a cumplir nuestras promesas y a mantener altos estándares de confianza y confidencialidad.
2. **Excelencia:** Buscamos la excelencia en todo lo que hacemos. Nos esforzamos por ofrecer productos de calidad, una experiencia de usuario excepcional y un servicio al cliente sobresaliente. Nos desafiamos constantemente a mejorar y superar las expectativas de nuestros clientes.
3. **Innovación:** Abrazamos la innovación y la creatividad como pilares fundamentales de nuestro negocio. Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar nuestros servicios, implementando tecnologías y funcionalidades avanzadas que brinden valor añadido a nuestros clientes y que impulsen el crecimiento de nuestro negocio.
4. **Orientación al cliente:** Ponemos al cliente en el centro de todo lo que hacemos. Escuchamos activamente sus necesidades, nos adaptamos a sus preferencias y buscamos constantemente formas de ofrecer una experiencia de compra personalizada y satisfactoria. Valoramos el feedback de nuestros clientes y lo utilizamos para mejorar continuamente nuestros servicios.
5. **Calidad:** Buscamos brindar un entorno de confianza donde los usuarios puedan encontrar productos de calidad y recibir un excelente servicio por parte de los vendedores.
6. **Participación:** Queremos crear una comunidad activa y participativa, donde los usuarios se sientan motivados a compartir sus historias, interactuar con otros usuarios y contribuir al crecimiento y éxito de la plataforma.
7. **Personalización:** Nos esforzamos por ofrecer una experiencia personalizada, adaptada a los intereses y preferencias de cada usuario, para que puedan disfrutar de una experiencia de compra única y relevante.
8. **Transparencia:** Valoramos la transparencia en todas nuestras operaciones y promovemos la honestidad y la integridad en todas las interacciones entre usuarios y vendedores.

Estos valores nos guían en todas nuestras decisiones y acciones, y nos ayudan a construir una plataforma confiable, respetada y orientada al éxito a largo plazo.

## Modelo de negocios

El modelo de negocio de la plataforma de comercio electrónico y contenido interactivo se basa en proporcionar una experiencia completa y enriquecedora para los usuarios, combinando características innovadoras con un sólido enfoque en la satisfacción del cliente y la generación de ingresos a través de las ventas en línea.

### Producto:

- Se ofrecerá una amplia variedad de productos de alta calidad, abarcando diferentes categorías como moda, tecnología, hogar, belleza, entre otros. La selección de productos se basará en la demanda del mercado, las tendencias actuales y las preferencias de los usuarios.
- Además de los productos físicos, se dará énfasis a la creación y promoción de contenido interactivo, como historias, consejos y experiencias compartidas por los usuarios, para enriquecer la experiencia de compra y promover la participación de la comunidad.

### Plataforma:

- La plataforma web será intuitiva, fácil de usar y segura, brindando a los usuarios una experiencia de navegación y compra fluida.
- Se implementará un sistema de búsqueda y filtrado avanzado para que los usuarios encuentren rápidamente los productos deseados.
- Se priorizará la usabilidad en dispositivos móviles, y se desarrollará una aplicación móvil nativa para ofrecer una experiencia optimizada en smartphones y tablets.

### Marketing:

- Se emplearán diversas estrategias de marketing digital para atraer tráfico a la plataforma, como publicidad en redes sociales, marketing de contenidos, colaboraciones con influencers y campañas de correo electrónico.
- Se promoverá la participación activa de los usuarios, animándolos a compartir sus historias y experiencias en redes sociales, generando así un efecto de viralidad y aumentando la visibilidad de la plataforma.

**Generación de ingresos:**

- Los ingresos se generarán a través de comisiones por las ventas realizadas en la plataforma. Se establecerá un porcentaje sobre el valor de cada transacción realizada por los vendedores.
- Se ofrecerán opciones adicionales para los vendedores, como publicidad destacada de productos o servicios premium, con tarifas adicionales.

**Logística y servicio al cliente:**

- Se establecerán acuerdos con servicios de logística y empresas de transporte confiables para asegurar la entrega rápida y segura de los productos.
- Se brindará un servicio al cliente excepcional, con un equipo dedicado para resolver consultas, proporcionar asistencia durante la compra y gestionar cualquier problema que pueda surgir. Se facilitarán múltiples canales de comunicación, incluyendo chat en vivo y soporte por correo electrónico o teléfono.

**Expansión y crecimiento:**

- Se buscará expandir la plataforma a nuevos mercados y atraer a un mayor número de vendedores y compradores, mediante campañas de expansión y asociaciones estratégicas.
- Se realizarán análisis constantes del mercado y las tendencias para identificar oportunidades de crecimiento y adaptar la plataforma en consecuencia.

**Colaboraciones estratégicas:**

- Buscaremos establecer colaboraciones estratégicas con marcas reconocidas, influencers y creadores de contenido relevantes en diferentes industrias. Estas colaboraciones nos ayudarán a aumentar la visibilidad de la plataforma, generar confianza entre los usuarios y fomentar la participación de la comunidad.

**Monetización adicional:**

- Además de las comisiones por las ventas, exploramos oportunidades de monetización adicionales, como la implementación de programas de publicidad segmentada para los vendedores, promociones especiales y

alianzas con proveedores de servicios complementarios, como servicios de envío, seguros, entre otros.

### Propuesta de valor

DIFERENCIADORES	DESCRIPCIÓN
Variedad de productos	Ofrecer una amplia selección de productos de alta calidad que abarquen diversas categorías, desde tecnología hasta moda, hogar y belleza, por ejemplo.
Experiencia de usuario	Nuestra plataforma ofrece una experiencia de compra interactiva y enriquecedora. Los usuarios pueden explorar y descubrir productos a través de historias interactivas, consejos y recomendaciones personalizadas, lo que les permite tomar decisiones informadas y encontrar productos que se adapten a sus necesidades y preferencias.
Servicio al cliente	Ofrecer un servicio al cliente excepcional, brindando soporte en línea y por teléfono, resolviendo problemas de manera rápida y efectiva, y proporcionando una experiencia personalizada y satisfactoria.
Precios competitivos	Ofrecer precios competitivos en relación a otros sitios similares en el mercado, sin sacrificar la calidad de los productos o la rentabilidad del negocio.
Valor agregado	Proporcionar un valor agregado a los clientes, como la personalización de productos, descuentos exclusivos o programas de lealtad, que los hagan sentir especiales y les brinden motivos para seguir comprando en el sitio.
Transparencia	Brindar transparencia en la información sobre los productos, como descripciones detalladas, reseñas de clientes y garantías de calidad, para generar confianza y credibilidad en los usuarios.
Responsabilidad social y ambiental	Considerar los impactos sociales y ambientales de las operaciones del negocio, y promover prácticas responsables en temas como sostenibilidad, derechos humanos y ética empresarial.

Interacción social y comunidad	Nuestra plataforma fomenta la interacción social y la participación de la comunidad. Los usuarios pueden compartir sus historias, opiniones y experiencias de compra, interactuar con otros usuarios y obtener inspiración de la comunidad. Esto crea un sentido de pertenencia y conexión entre los usuarios, generando un ambiente vibrante y participativo.
Exposición y visibilidad	Nuestra plataforma proporciona a los vendedores una amplia exposición y visibilidad ante una base de usuarios diversa y en crecimiento. Al aprovechar nuestras estrategias de marketing digital, campañas de redes sociales y colaboraciones con influencers, los vendedores pueden llegar a un público más amplio y aumentar sus oportunidades de venta.
Gestión simplificada	Ofrecemos herramientas y recursos intuitivos para que los vendedores gestionen sus productos, inventario y pedidos de manera eficiente. Nuestra plataforma facilita la administración de su negocio en línea, permitiéndoles enfocarse en la calidad de los productos y la satisfacción del cliente.



## Planificación: Procesos del proyecto

### **Sprint 1 (Fecha: 15 de mayo - 21 de mayo):**

- Reunión de inicio del proyecto: Definir los objetivos, alcance y requisitos del proyecto.
- Investigación de mercado y análisis de competidores: Obtener información relevante sobre el mercado objetivo y estudiar a los competidores.
- Definición de la arquitectura de la plataforma: Diseñar la estructura y la funcionalidad general de la plataforma.
- Creación del backlog de producto: Identificar y priorizar las funcionalidades y características clave del proyecto.

### **Sprint 2 (Fecha: 22 de mayo - 28 de mayo):**

- Diseño de la interfaz de usuario administrador y cliente: Crear los diseños visuales y la experiencia de usuario de la plataforma, teniendo en cuenta las innovaciones propuestas.
- Desarrollo del sistema de registro y autenticación: Implementar la funcionalidad de registro y autenticación de usuarios, incluyendo opciones de inicio de sesión social.
- Configuración del servidor y base de datos: Preparar el entorno de desarrollo y configurar la infraestructura necesaria para el desarrollo de la plataforma.
- Creación del repositorio en GitHub y configuración del control de versiones.

### **Sprint 3 (Fecha: 29 de mayo - 4 de junio):**

- Desarrollo de la funcionalidad de búsqueda de productos: Implementar la capacidad de búsqueda y filtrado de productos, incluyendo opciones de búsqueda avanzada y filtros personalizables.
- Desarrollo del carrito de compras: Crear la funcionalidad de agregar productos al carrito, gestionar los pedidos y ofrecer opciones de pago seguras.
- Integración de pasarelas de pago: Configurar la integración de pasarelas de pago para realizar transacciones seguras y ofrecer diversas opciones de pago.

- Pruebas de integración y corrección de errores: Realizar pruebas exhaustivas de la funcionalidad implementada y corregir cualquier error o fallo encontrado.

#### **Sprint 4 (Fecha: 5 de junio - 11 de junio):**

- Implementación de las historias y contenido interactivo: Desarrollar la funcionalidad de agregar historias y contenido interactivo a la plataforma, permitiendo a los usuarios compartir sus experiencias y productos mediante historias.
- Desarrollo de la función de seguimiento de envíos: Integrar la función de seguimiento de envíos para que los usuarios puedan rastrear sus paquetes y tener visibilidad sobre el estado de entrega.
- Implementación de herramientas de marketing digital: Configurar herramientas de marketing digital como el SEO, el seguimiento de conversiones y el análisis de datos, para promocionar la plataforma y atraer tráfico de calidad.

#### **Sprint 5 (Fecha: 12 de junio - 25 de junio):**

- Mejoras de rendimiento y optimización: Optimizar el rendimiento y la velocidad de carga de la plataforma, teniendo en cuenta las innovaciones propuestas.
- Pruebas de usuario y retroalimentación: Realizar pruebas de usuario para obtener retroalimentación y realizar ajustes basados en los comentarios recibidos.
- Implementación de funcionalidades adicionales: Agregar funcionalidades adicionales según las necesidades y requerimientos identificados, considerando las innovaciones propuestas.
- Preparación para el lanzamiento: Realizar los últimos ajustes, pruebas finales y preparar la plataforma para el lanzamiento oficial.

#### **Sprint 7 (Fecha: 26 de junio - 2 de julio):**

- Desarrollo de la funcionalidad de valor agregado: Implementar las propuestas de valor adicionales, como la personalización de productos, descuentos exclusivos o programas de lealtad.
- Optimización de SEO: Mejorar el posicionamiento de la plataforma en los motores de búsqueda mediante estrategias de SEO y la optimización de contenidos.
- Análisis de resultados y ajustes finales: Evaluar los resultados obtenidos hasta el momento, realizar ajustes necesarios en base a los análisis y preparar la plataforma para la entrega final.

#### **Sprint 8 (Fecha: 3 de julio - 9 de julio):**

- Pruebas de rendimiento y seguridad: Realizar pruebas exhaustivas de rendimiento y seguridad para asegurar el correcto funcionamiento de la plataforma y la protección de los datos de los usuarios.
- Finalización de la documentación: Completar la documentación del proyecto, incluyendo manuales de usuario, guías de mantenimiento y documentación técnica.
- Preparación final para la entrega: Realizar los ajustes finales, revisar la calidad del código y preparar todo para la entrega final del proyecto.
- Validación final y correcciones: Realizar una validación final de la plataforma, identificar y corregir posibles errores o problemas antes de la entrega final.

#### **Sprint 9 (Fecha: 10 de julio - 15 de julio):**

- Entrega del proyecto: Presentar el proyecto finalizado dentro del plazo establecido, cumpliendo con los requisitos y objetivos establecidos.
- Evaluación y lecciones aprendidas: Evaluar el desempeño del proyecto y extraer lecciones aprendidas para futuros desarrollos.
- Cierre del proyecto: Realizar el cierre administrativo y técnico del proyecto, incluyendo la documentación final y la despedida del equipo.

## Planificación: Roles del equipo

### **Sprint 1:**

Sarid Herrera: Scrum Master

Laura Guevara: Product Owner

Gladys Nader: Desarrollador

Felipe Delgado: Desarrollador

### **Sprint 2:**

Sarid Herrera: Desarrollador

Laura Guevara: Scrum Master

Gladys Nader: Desarrollador

Felipe Delgado: Product Owner

### **Sprint 3:**

Sarid Herrera Product Owner

Laura Guevara: Desarrollador

Gladys Nader: Scrum Master

Felipe Delgado: Desarrollador

### **Sprint 4:**

Sarid Herrera: Desarrollador

Laura Guevara: Desarrollador

Gladys Nader: Product Owner

Felipe Delgado: Scrum Master

### **Sprint 5:**

Sarid Herrera: Scrum Master

Laura Guevara: Desarrollador

Gladys Nader: Desarrollador

Felipe Delgado: Product Owner

### **Sprint 6:**

Sarid Herrera: Desarrollador

Laura Guevara: Product Owner

Gladys Nader: Scrum Master

Felipe Delgado: Desarrollador

### **Sprint 7:**

Sarid Herrera: Product Owner

Laura Guevara: Desarrollador

Gladys Nader: Scrum Master

Felipe Delgado: Desarrollador

### **Sprint 8:**

Sarid Herrera: Desarrollador

Laura Guevara: Scrum Master

Gladys Nader: Desarrollador

Felipe Delgado: Product Owner

### **Sprint 9:**

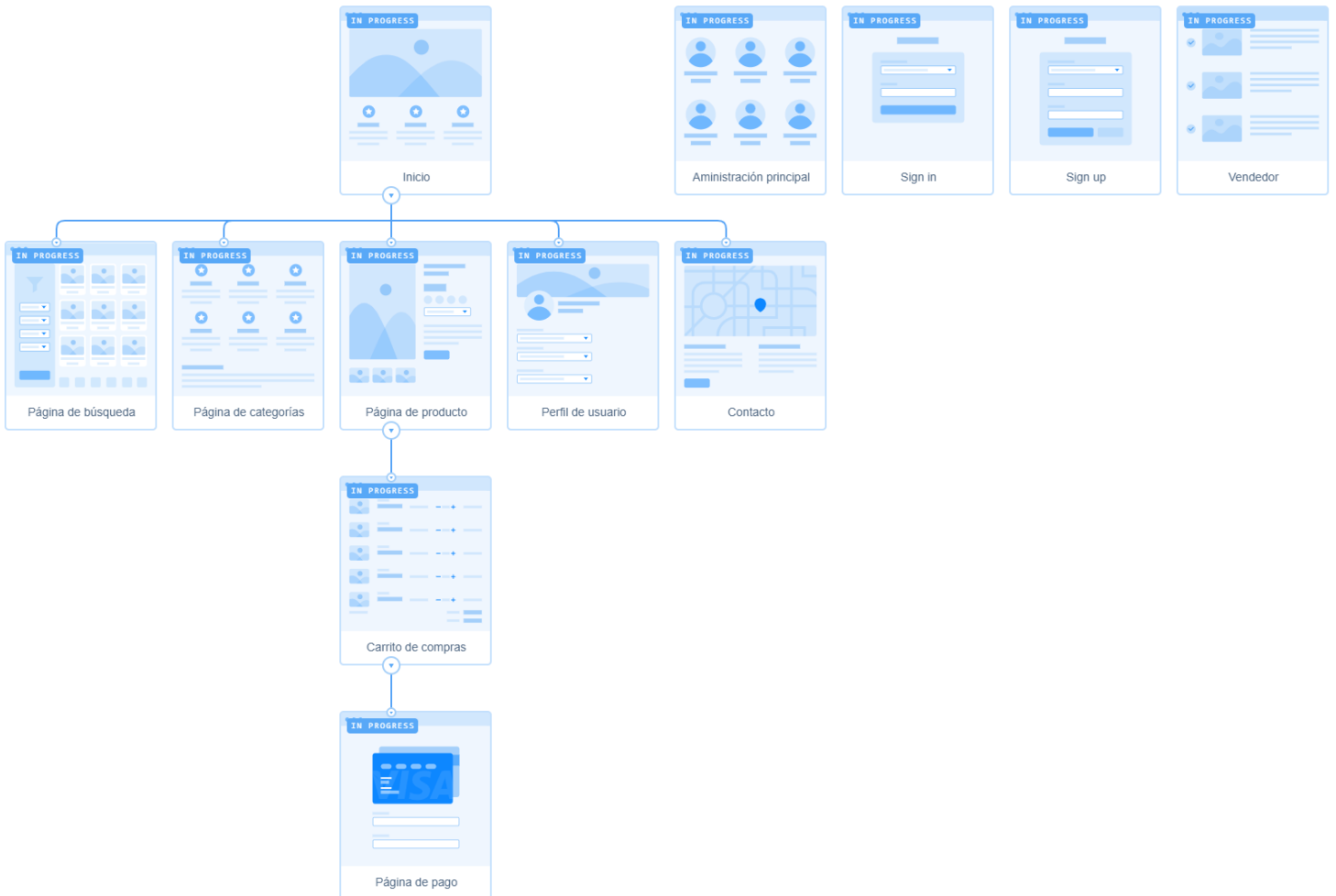
Sarid Herrera: Scrum Master

Laura Guevara: Desarrollador

Gladys Nader: Product Owner

Felipe Delgado: Desarrollador

## Planificación: Mapa de navegación



## Contenidos

1. Página de inicio: La página principal del sitio, que incluye un resumen de las últimas historias compartidas, productos destacados y promociones.
2. Páginas de categorías: Secciones que muestran las diferentes categorías de productos disponibles, así como las historias relacionadas con cada categoría.
3. Página de búsqueda: Permite a los usuarios buscar productos específicos o filtrar resultados según sus preferencias.
4. Página de producto: Cada producto individual tendrá su propia página, donde se mostrará información detallada, imágenes, historias asociadas y opciones de compra.
5. Carrito de compras: Aquí los usuarios pueden revisar los productos seleccionados, modificar cantidades, aplicar cupones de descuento y proceder al pago.
6. Página de pago: Se muestra cuando los usuarios están listos para realizar el pago, proporcionando opciones de envío, facturación y método de pago.
7. Páginas de perfil de usuario: Permiten a los usuarios acceder a su información personal, historial de compras, ajustes de cuenta, historias compartidas, preferencias y opciones de seguimiento de envíos.
8. Páginas de vendedor: Si los usuarios pueden convertirse en vendedores, se pueden incluir páginas dedicadas a mostrar su perfil, productos y calificaciones de los compradores.
9. Páginas informativas: Incluyen páginas como "Acerca de nosotros", "Términos y condiciones", "Política de privacidad", "Preguntas frecuentes" y "Cómo funciona".
10. Páginas de contacto: Brindan a los usuarios la opción de ponerse en contacto con el equipo de soporte o servicio al cliente a través de un formulario de contacto o chat en vivo.
11. Páginas de notificaciones: Donde los usuarios pueden recibir notificaciones sobre nuevas ofertas, mensajes de compradores o vendedores, actualizaciones de pedidos, etc.
12. Páginas de administración: Reservadas para los administradores del sitio, donde pueden gestionar productos, vendedores, compras, estadísticas y configuraciones generales.

A continuación, presento una descripción breve de los elementos que podrían estar presentes en cada sección de la plataforma:

**Página de inicio:**

- Carrusel de productos destacados y promociones.
- Historias destacadas y recientes.
- Barra de búsqueda para buscar productos específicos.
- Categorías principales para navegar por diferentes secciones.

**Páginas de categorías:**

- Listado de productos relevantes para cada categoría.
- Opciones de filtrado para refinar la búsqueda.
- Banners o destacados relacionados con la categoría.
- Enlaces a historias relacionadas con la categoría.

**Página de búsqueda:**

- Campo de búsqueda donde los usuarios pueden ingresar términos clave.
- Resultados de búsqueda relevantes con imágenes y descripciones breves.
- Opciones de filtrado para refinar los resultados.
- Enlaces rápidos a categorías populares relacionadas.

**Página de producto:**

- Imágenes del producto con la opción de hacer zoom.
- Descripción detallada del producto, incluyendo características, dimensiones, etc.
- Opciones de selección, como talla, color, capacidad, etc.
- Precio y opciones de compra, como agregar al carrito o comprar ahora.
- Valoraciones y reseñas de otros usuarios.
- Historias relacionadas con el producto.

**Carrito de compras:**

- Lista de productos seleccionados con detalles como nombre, imagen y precio.
- Opciones para modificar cantidades, eliminar productos o aplicar cupones de descuento.
- Resumen de los costos totales, incluyendo impuestos y gastos de envío.
- Botón para proceder al pago.

**Página de pago:**

- Formulario para ingresar la información de envío y facturación.
- Opciones de selección de método de pago, como tarjeta de crédito, transferencia bancaria, PayPal, etc.
- Resumen final de la compra, incluyendo los productos, costos totales y detalles de envío.
- Confirmación y botón de pago seguro.

**Páginas de perfil de usuario:**

- Información personal del usuario, como nombre, foto de perfil y dirección de envío.
- Historial de compras con detalles de los productos, fechas y precios.
- Ajustes de cuenta, como cambio de contraseña, configuración de notificaciones, etc.
- Opciones para editar y compartir historias propias.
- Seguimiento de envíos y detalles de pedidos pendientes.



## Desarrollo

### Tecnologías utilizadas

Front End	Back End	Base de datos	Control de versiones
HTML5	JAVA	MYSQL	Git
CSS3	Spring Boot		GitHub
Bootstrap 4			
ECMAScript 6 (JS)	Postman		
JavaScript			
Angular			

Además de la tabla, se puede añadir una breve descripción de porqué se usa esa tecnología en específico, no es necesario escribir un texto largo, sino identificar las ventajas de tal herramienta. Por ejemplo, en HTML se puede explicar que se implementarán etiquetas semánticas para mejorar la usabilidad y legibilidad del sitio, mejorar el posicionamiento SEO en motores de búsqueda, etc.

\*Esta sección se va construyendo conforme pasa el tiempo, no es necesario completarla en la semana 6.

## Pruebas

Establecer y explicar las pruebas que se aplicarán a lo largo de los diferentes procesos de la plataforma.

\*Esta sección se va construyendo conforme pasa el tiempo, no es necesario completarla en la semana 6.

Ejemplo:

Fase de Desarrollo	Prueba	Sección de la plataforma	Descripción
Frontend	Responsive Design	Todos	La UI de la aplicación se adapta a distintas resoluciones de dispositivos
Frontend	Botones funcionales	Login, Registro de usuarios, Dashboard, Perfil de usuario, Ingresar reseña.	Los botones realizan la acción que describen y funcionan correctamente
Frontend	Enlaces válidos	Todos	Los enlaces nos llevan a algún punto concreto y no están rotos.
Frontend	Datos válidos	Login, Registro de Usuario, Dashboard, Ingresar reseña	La información ingresada por el usuario es válida sintáctica y semánticamente.
Frontend	Compatibilidad con navegadores	Todos	Los elementos funcionan

			correctamente en distintos navegadores, así como su comportamiento definido.
Bases de Datos	Operaciones CRUD	Login, Registro de Usuario, Dashboard, Ingresar reseña	Se pueden realizar la inserción, edición, búsqueda y borrado de datos.
Bases de Datos	Procedimientos almacenados o triggers	Login, Registro de Usuario, Dashboard, Ingresar reseña	En caso de ser definida alguna de estas opciones, verificar que funcionen correctamente.
Base de Datos	Verificación de dependencias entre tablas	Login, Registro de Usuario, Dashboard, Ingresar reseña	Las llaves entre entidades o tablas, estén correctamente normalizadas o por lo menos que la relación respete las reglas de negocio.
Backend	Correcto funcionamiento de funciones o métodos programados.	Login, Registro de Usuario, Dashboard, Ingresar reseña, módulos extra que sean plateados durante el desarrollo.	Verificar los parámetros de entrada y salida, así como la lógica de cada uno.
Backend	Excepciones	Login, Registro de	Algunos errores

		Usuario, Dashboard, Ingresar reseña, módulos extra que sean plateados durante el desarrollo.	de lógica, casos donde el usuario ingresa valores inesperados que provocan un bug general.
Conexiones	Frontend - Backend	Todos	Se puede acceder a un endpoint de manera adecuada, para renderizar los datos desde backend hacia front end.
Conexiones	Backend - Base de Datos	Login, Registro de Usuario, Dashboard, Ingresar reseña	La Base de datos y Backend se comunican correctamente, respetando el flujo de datos y los comportamientos de frontend.
Conexiones	Deploy	Todos	Los componentes funcionan correctamente una vez alojado el sitio en algún hosting y para los distintos navegadores.

## Lanzamiento

El despliegue y publicación de la plataforma en la web se hará a través de Heroku, el día 25/06/2023