**CONTROL DE VERSIONES**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Versión** | **Hecha por** | **Revisada por** | **Aprobada por** | **Fecha** | **Motivo** |
| **1** | **CRoa**  **DAbril**  **GMartinez**  **IEchavarria**  **PCastellanos** | **Felipe Fagua** | **Felipe Fagua** | **22-09-2014** | **Versión original** |
| **2** | **IEchavarria** | **CRoa** | **CRoa** | **23-09-2014** | **Ajustes redacción** |

**Project Charter.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Número de Proyecto** | **Nombre del Proyecto** | **Siglas** |
| 0004 | Conocimiento de clientes | CC |
| **Project Manager** | **Sponsor** | **Fecha** |
| Carlos Felipe Roa Chavez | Jorge Villalobos  Gerente MarketPlace de los Alpes | 23/09/2014 |

**Descripción del Proyecto**

|  |
| --- |
| **1- Antecedentes** – Por qué nace el proyecto y cómo se alinea al negocio |
| La empresa MarketPlace de los Alpes, desea ofrecer el mejor trato posible a sus clientes, a través de un análisis más profundo de sus clientes con el fin de determinar su nivel de actividad en la plataforma. |
| **2 - Objetivo General** |
| Brindar a los clientes del Marketplace un trato preferencial, de acuerdo a un análisis de su historial de transacciones en los últimos 6 meses. |
| **3 - Objetivos del Proyecto** – Del negocio, Específicos, Medibles, Alcanzables, Realistas, con Fecha |
| Realizar un análisis del volumen de transacciones de los clientes en los últimos 6 meses, con el fin de realizar las siguientes operaciones:  Establecer los rangos que permitirán la clasificación de clientes de acuerdo al volumen de sus transacciones realizadas en los últimos 6 meses (bajo 0-5, medio 6-12 y alto >13).  Para nuevas transacciones, ajustar el valor de comisión de un cliente, de acuerdo al descuento permitido por la campaña correspondiente del Marketplace, si éste es clasificado en el nivel alto de actividad (volumen de transacciones).  Permitir que algunas campañas puedan ir dirigidas a clientes clasificados en el nivel bajo de actividad |
| **4 - Alcance del Proyecto** – Lo que incluye y lo NO incluye |
| La ejecución del proyecto esta dividido en 3 Sub proyectos.  **P 6. Creación del Servicio de consulta de transacciones en AP\_BCS**  Agregar y configurar un servicio en la aplicación BCS, que permita consultar para un cliente determinado, la cantidad de transacciones realizadas en los últimos 6 meses.  **P 7. Creación de Campañas enfocadas a clientes con baja actividad.**  Agregar de manera semiautomática el listado de clientes con baja actividad en el proceso de creación de campañas.  **P 8. Consolidación del subproceso de confirmar transacción.**  Crear un único subproceso de confirmación de transacción, el cual pueda ser usado por los procesos de transacciones y en el cual se realizará la consulta y descuento sobre comisión, a los clientes que sean considerados de alta actividad (alto volumen de transacciones). |
| **5 - Presupuesto Inicial Asignado** – Define método de medición |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Unidad** | **P6** | **P7** | **P8** | **Hr/Unidad** | **Total** | | **Portal** |  |  |  |  |  |  | | **Portlet** | Portlet |  |  |  | 2 |  | | **Bean Session** | Bean |  |  |  | 4 |  | | **Proxy** | Proxy |  |  |  | 3 |  | | **JSPX** | JSPX |  |  |  | 4 |  | | **OSB Front** | Transf |  |  |  | 0.3 |  | | **OSB Front** | Mensaje |  |  |  | 4 |  | | **BPEL** | Bloque |  |  | 31 | 0.44 |  | | **BAM-Entidad** | Entidad |  |  | 1 | 1 |  | | **BAM- KPI** | KPI |  |  | 2 | 2 |  | | **OSB Back** | Transf |  |  | 2 | 0.3 |  | | **OSB Back** | Mensaje |  |  | 1 | 4 |  | | **Aplicaciones** | Loc |  |  |  | 12 |  | | **Base de datos-Atributos** | Atrib |  |  | 4 | 3 |  | |  |  |  |  |  | Total |  | |
| **6 -Cliente y Stakeholders Principales** –Nombre y Puesto, los que se identifiquen hasta hoy |
| |  |  | | --- | --- | | **Nombre** | **Rol que desempeña en el proyecto** | | |  | | --- | | Lina Giseth Casas Salas | | Soporte Técnico Marketplace | | Oscar Gonzales | Sponsor y arquitecto del Marketplace | | Mario Sánchez | Arquitecto y directivo del Marketplace | | Jorge Villalobos | Arquitecto y directivo del Marketplace | |
| **7- Equipo de Trabajo** – Nombre y Puesto |
| |  |  | | --- | --- | | **Nombre** | **Rol** | | Carlos Felipe Roa | líder de proyecto | | Paula Castellanos | Líder Desarrollo | | Felipe Fagua | Líder Pruebas | | Ingrid Echavarria | Líder Planeación | | David Abril | Líder Calidad | | Gabriel Martínez Rojas | Líder Riesgos | |
| **8-Entregables a un alto nivel** –Milestones principales |
| |  |  | | --- | --- | | **Milestones –**Los que puedas visualizar | **Estado** | | Plan de Calidad |  | | Plan de riesgos |  | | Plan de desarrollo |  | | Plan de pruebas |  | | Entrega del desarrollo (Ciclo2):  Despliegue del Marketplace con la estrategia de conocimiento de clientes (3 proyectos) |  | | Postmortem ciclo 2 |  | |
| **9- Supuestos del Proyecto** –factores que se consideran ciertos, reales y certeros |
| 1. Se cuenta con una disponibilidad de 6.5 horas del personal por semana 2. Cada Miembro del equipo debe responder con las tareas de su rol TSP asignado 3. El día domingo se realiza una reunión de seguimiento y asignación de tareas 4. El día Sábado es la fecha limite de ingreso de tiempos a la herramienta |
| **10- Riesgos Identificados** – ¿Qué se puede presentar que ponga el proyecto en peligro? |
| 1. El tiempo gastado para llevar a cabo cada una de las actividades del proyecto es superior al planeado 2. Fallas de comunicación en el equipo 3. No aplicar y mantener una correcta gestión documental del proyecto 4. Problemas de Integración de tecnologías 5. Baja disponibilidad de los integrantes del grupo para cumplir con tareas puntuales. |