

Definición y planificación del proyecto integrador – WLANS BOOKS

WLANS CLUB

Wilmara Ruiz Diaz

Natalia Diaz

Leopoldo Caraballo

Andrés Felipe Alvarado Vera

Sthefanny Escobar Castellanos

Definición del proyecto

Problemática

En los últimos años se ha evidenciado un incremento hasta del 20% en los precios de los libros, debido al aumento en los costos por procesos productivos y logísticos, esto ha hecho que cada vez menos personas tengan acceso a este material. Abordar esta problemática tendrá beneficios para la educación, contribuirá a la economía actual y al medio ambiente.

Público objetivo

Personas a partir de los 15 años, sin importar el género; estudiantes, docentes, empleados y empresarios; se preocupan por el continuo aprendizaje, son cuidadosos y conocen el valor de un libro, han invertido anteriormente en estos y quieren que otra persona pueda disfrutarlo.

En este proyecto se benefician tanto personas que han invertido en libros originales, dándoles la oportunidad de venderlos a precios competitivos, como a personas que no han tenido acceso de manera continua a este material por el alto precio en el mercado.

Misión

WLANS BOOKS es una plataforma en línea de venta de libros de segunda mano que busca promover y fomentar el hábito de la lectura, preservar el medio ambiente y brindar un servicio de alta calidad y eficiencia a sus clientes. Su misión es ofrecer una amplia selección de libros a precios competitivos, junto con una experiencia de compra en línea fácil y segura, y busca inspirar a las personas a descubrir nuevos títulos y expandir sus horizontes culturales a través de la lectura. Contamos con un equipo de trabajo altamente capacitado, con la mejor aptitud de servicio, sentido de la responsabilidad y ética, que busca dar una experiencia de calidad en el menor tiempo posible. La innovación constante nos permite llegar al cliente con eficiencia.

Visión

Para el segundo semestre del año 2023 WLANS BOOKS será reconocida como una de las principales plataformas en línea, desarrollando un canal de venta de libros usados a precios competitivos, junto con una experiencia única e innovadora en la compra en línea. Con un enfoque en la diversidad, la inclusión y el servicio excepcional al cliente, buscan fomentar una cultura de lectura y aprendizaje continuo para todos basados en el conocimiento profundo de las necesidades de nuestros clientes, y tener una base de clientes satisfechos y leales.

Valores.

Nos sentimos atraídos por la cultura y en especial por los libros, pero sobre todo sentimos pasión por las personas y la conservación del medio ambiente.

Nuestro trabajo en WLANS BOOKS siempre tiene en cuenta los siguientes puntos

- Respeto por todos los colaboradores, clientes y proveedores.
- Actitud de servicio. WLANS BOOKS tiene vocación de prestar un servicio a nuestros clientes y participar en una economía del bien común.
- Integridad. Intentamos en todo momento cumplir nuestros compromisos y nos conducimos por la honestidad, tratando de no generar expectativas que no podamos cumplir.

Modelo de negocio

Para definir el modelo de negocios de WLANS BOOKS, se hará uso de la metodología Canvas, propuesto por Alexander Osterwalder, el cual permite de manera sintetizada definir las formas en las que el negocio satisfacer las necesidades del mercado de venta y compra de libros y cómo esto se retribuirá en forma de ganancias.

Canales directos

- Página web de la tienda.
- Pautas por redes sociales.

Canales indirectos

- Difusión entre comunidades lectoras.
- Difusión entre comunidades eco friendly.

Relación con los clientes

- Disponer de opciones de opiniones sobre productos y vendedores.
- Disponer de seguimiento de productos al momento de comprarlos.
- Disponer de atención al cliente personal.
- Disponer de self-services.

Vías de ingreso

- Ganancias por medio de publicidad y anunciantes.
- Comisiones por ventas de libros.

Recursos Físicos

- Centros de atención y desarrollo.

Recursos Humanos

- Equipos de desarrollo y mantenimiento.
- Equipo de atención al cliente.

Recursos financieros

- Líneas de crédito.
- Rondas de inversiones.

Actividades clave

- Producción:
- Logística.
- Solución de problemas:
- Atención al cliente.

Plataforma

- Gestión de la página web.

Socios clave

- Servicios de entrega.
- Usuarios que vendan libros de segunda mano.
- Estructuras de costos:
- Costes por mantenimiento de servidores.
- Salarios de equipos técnicos y de asistencia.

Propuesta de valor

Uno de los mayores problemas en la creación de una e-commerce de libros es la competencia en el mercado. Hay muchas tiendas en línea que venden libros y es importante encontrar un nicho o factor diferencial de la competencia. Además, también es importante asegurarse de tener una amplia selección de títulos y precios competitivos para atraer y retener a los clientes. La logística y el manejo de envíos también pueden ser un desafío, especialmente si se venden libros pesados o de ediciones internacionales. Finalmente, es crucial tener una plataforma fácil de usar y segura para las transacciones en línea para asegurar que los clientes tengan una experiencia positiva y confiable al comprar libros en línea.

Para definir una propuesta de valor se hizo uso de un lienzo, el cual permite visualizar de manera clara y precisa el posicionamiento del servicio, en este caso un ecommerce que permita la venta de libros de segunda mano.

Plataforma	Categorías	Clasificación de productos	Búsqueda	Filtrado de libros	Promociones	Libros de segunda mano	Opciones de pago
WLANS BOOKS	•	•	•	•	•	•	•
Panamericana	•	•	•	•			•
Librería Nacional	•	•	•	•	•		•
Librería Lerner	•	•	•		•		•
BUSCALIBRE.COM	•	•	•	•	•		•

Planificación: Procesos del proyecto

Planificación - Roles del equipo

El equipo se basará en una metodología scrum la cual consiste en realizar sesiones de 15 minutos estarán en el cronograma los lunes, miércoles y viernes a las 5pm, en la cual se discutirán todos los aspectos relevantes del desarrollo, las tareas estarán definidas por sprint semanal.

Los desarrolladores cuentan con una fecha límite al inicio de la semana siguiente para entregar los puntos acordados, la organización será apoyada por la plataforma Trello.

Primer Sprint (16 de enero - 23 de enero)

Segundo Sprint (23 de enero - 30 de enero)

Tercer Sprint (30 de enero - 06 de febrero)

Cuarto Sprint (06 de febrero - 13 de febrero)

Quinto Sprint (13 de febrero - 20 de febrero)

Sexto Sprint (20 de febrero - 27 de febrero)

Séptimo Sprint (27 de febrero - 06 de marzo)

Octavo Sprint (06 de marzo - 13 de marzo)

Noveno Sprint (13 de marzo - 20 de marzo)

Decimo Sprint (20 de marzo - 27 de marzo)

Scrum Master

- Wilmara Ruiz

Team (Equipo de Desarrollo)

- Andrés Felipe Alvarado
- Natalia Diaz
- Leopoldo Caraballo

Product Owner (Dueño del Producto)

- Sthefanny Escobar

Planificación: Roles del equipo

Los roles serán permanentes debido al corto tiempo para el desarrollo del proyecto.

El Scrum Master

actúa como un líder servicial, ayudando al equipo y a la organización a usar lo mejor posible la Metodología Scrum, se focaliza en la parte de negocio y es responsable del ROI del proyecto.

Team (Equipo de Desarrollo)

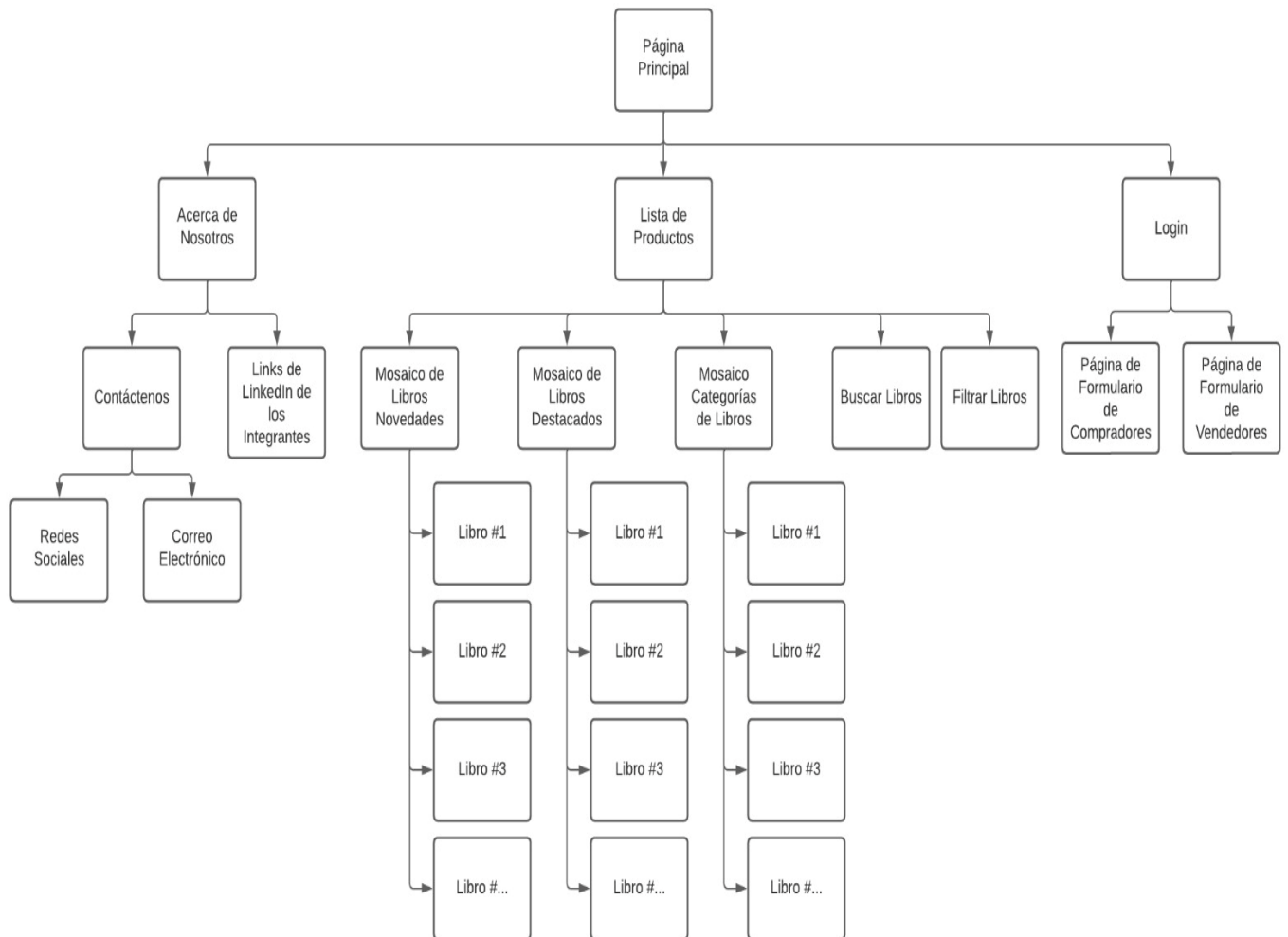
desarrollan el proyecto de manera conjunta llevando a cabo las historias a las que se comprometen al inicio de cada sprint.

Product Owner

Tiene la responsabilidad de decidir qué trabajo necesita hacerse y maximizar el valor del producto o proyecto que esté llevando a cabo.

Planificación: Mapa de navegación

El usuario ingresará a una interfaz de navegación múltiple donde podrá ir de una pagina a otra siguiendo su propio flujo de navegación sin requerir un orden jerárquico.



Contenidos

Contaremos con 7 páginas principales en el contenido total de la plataforma.

- 1) Página principal
- 2) Contáctenos
- 3) Acerca de nosotros
- 4) Página de formulario (registro)
- 5) Login
- 6) Lista de productos / Publicaciones
- 7) Pagina administrador

Página principal: Contiene el encabezado, barra de navegación con logo, el pie de página, título y descripción. en el cuerpo se muestra un carrusel con los recomendados del mes y un artículo donde se muestran las categorías.

Contáctenos: Datos de contacto del ecommerce, redes sociales y correo electrónico principal. Campo para enviar mensaje personalizado con nombre, dirección de correo, email y asunto, imágenes publicitarias laterales.

Acerca de nosotros: Título, banner central, descripción, propósito y por qué elegimos acompañado de gráficos y separados por secciones ubicados de manera vertical.

Página de formulario / registro: Cuenta con un formulario que le permite al usuario no registrado crear una nueva cuenta y por ende se le solicitan una serie de datos como nombres, email, tipo de documento celular, teléfonos, contraseñas con el fin de validar su información y realizar su registro en nuestra base de datos.

Login: Login o inicio de sesión cuenta con un pequeño formulario en el cual el usuario ya registrado puede ingresar su correo y contraseña para ingresar a la plataforma de forma segura.

Lista de productos: En el cuerpo se muestra una sección de 8 artículos recomendados aleatoriamente, cada artículo estará compuesto por nombre del libro, imagen, descripción del estado del libro, edición, paginas, precio. Botón para agregar al carrito de compra y botón de añadir a favoritos.

Pagina administrador: Cuenta con un pequeño dashboard en el cual se permitirá la opción de crear, editar y modificar los libros existentes en la plataforma y se podrán crear nuevos ejemplares.

Desarrollo

Tecnologías utilizadas

Front End	Back End	Base de datos	Control de versiones
HTML5	JAVA	MYSQL	Git
CSS3	Spring Boot		GitHub
Bootstrap 5			

Lanzamiento

El despliegue y publicación de la plataforma en la web se hará a través de Generation, el día 27/03/2023.