

DESARROLLO DE SOFTWARE

DOCUMENTO DE VISIÓN Y ALCANCE DEL PROYECTO

1) INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE DEL PROYECTO: Sistema de Venta de Automóviles.

GRUPO [7]: Andreau Felipe - Braunstein Melissa - Wagner Pilar -
Bucchino Ulises - La Gioiosa Bernardita - Fernandez Katrina.

FECHA DE ELABORACIÓN: 10/04/2025.

VERSIÓN: número 1.0.

2) RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto consiste en desarrollar un sistema de venta de automóviles que permita gestionar el inventario de vehículos, registrar ventas, clientes y vendedores, además de poder generar un reporte de transacciones. Este sistema deberá tener una interfaz amigable tanto para el vendedor como para el comprador (cliente), la cual permita facilitar la búsqueda y selección de automóviles.

3) OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

PROBLEMA QUE RESUELVE: actualmente la gestión de ventas de automóviles se hace de forma manual o con herramientas como hojas de cálculo, lo que permite la existencia de duplicados y que no se puedan realizar consultas complejas en base a lo que se necesite relacionado a la compra o información general de los vehículos. Otro gran problema reside en el conteo de stock.

IMPACTO DEL PROBLEMA: Afecta principalmente al vendedor, el cual pierde tiempo buscando información o actualizando los datos de los vehículos en stock. Por otro lado, el gerente tendría problemas a la hora de tomar decisiones por falta de reportes claros y actualizados.

SOLUCIONES ACTUALES Y SUS LIMITACIONES: las hay varias como las plantillas Excel u hojas de papel, pero no son suficientes. Esto se debe a que no están adaptadas para el rubro y no permiten el seguimiento del stock o historial del vehículo, ni reportes u integraciones con reserva, ya que no son sistemas automatizados.

4) VISIÓN DEL PRODUCTO

DESCRIPCIÓN GENERAL: el producto es un sistema informático de gestión de ventas de automóviles, diseñado para concesionarias. El mismo permitirá gestionar vehículos, registrar ventas, gestionar clientes y vendedores, realizar reservas y generar reportes automáticos desde una plataforma.

PROPUESTA DE VALOR: los usuarios usarían este producto porque simplifica y agiliza todo el proceso de venta de automóviles, reduciendo errores y mejorando la atención al cliente. Lo que lo hace único es que está centrado a concesionarias con funciones adaptadas, como lo son la gestión de reservas, historial de clientes y reportes automáticos enfocados en ventas y stock, todo en una sola plataforma.

USUARIOS PRINCIPALES: Los **usuarios previstos** incluyen:

- **Gerentes o administradores** para supervisar las operaciones y generar reportes.
- **Vendedores** para registrar ventas, consultar stock y gestionar reservas.
- **Clientes** para permitirles la compra y reserva de turno.

5) OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO PRINCIPAL: lo que se quiere lograr con el desarrollo del proyecto es otorgar una facilidad tanto a clientes como a aquellos que

están a cargo de la empresa de venta de vehículos para facilitar el proceso de compraventa y reserva. Incluyen compra y, por lo tanto, venta de un vehículo, reserva de un vehículo, gestión de clientes, gestión de vendedores, gestión de reportes estadísticos, etc.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS: En primer lugar, facilitar a la empresa el hecho de ofrecer autos a clientes, quienes podrán realizar la compra de estos vía web. Además, un claro objetivo reside en el hecho de que, quienes están a cargo de la empresa, puedan realizar consultas complejas sobre las transacciones que involucran la compra y alquiler de vehículos. EJ. ¿Cuántos vehículos de marca Toyota se vendieron durante el fin de semana?

MÉTRICAS DE ÉXITO: Las métricas de éxito están relacionadas con el último objetivo (desarrollado en el inciso anterior). Mediante las consultas, los dueños de la empresa podrían visualizar, por ejemplo, cuánto dinero ingresó en cierto período por la compra de vehículos.

6) ALCANCE DEL PRODUCTO

DENTRO DEL ALCANCE

- Gestionar usuarios.
- Registrar y seguir clientes.
- Controlar ventas.
- Gestionar vendedores.
- Emitir reportes y estadísticas.

- Manejar inventario de vehículos disponibles.
- Gestionar concesionaria.
- Registrar de nuevos vehículos.

FUERA DEL ALCANCE

- Implementación de ChatBot para ayudar a los clientes con consultas.
- Envío de campañas de publicidad por mail a clientes.

7) SUPUESTOS Y RESTRICCIONES

SUPUESTOS

- Las ventas son registradas por los propios empleados.
- Todas las sucursales de la concesionaria tienen acceso a computadoras e internet.
- Los precios de los vehículos ya incluyen impuestos y no serán calculados dentro del sistema.
- Las ventas anteriores a la implementación del sistema no serán registradas.
- No se realizarán pagos mediante la plataforma.
- Los pagos son realizados por fuera del sistema y solo se registrará la información de la venta.

RESTRICCIONES

- Las actualizaciones de la información de los vehículos deberán hacerse de forma manual.
- Sin responsive design para celulares o tablets.

- El sistema se desarrolla como plataforma web en su primera versión (no como una aplicación).
- Solo se desarrolla en español.
- Todos los usuarios no son autogenerados por el sistema.
- No se cuenta con presupuesto necesario para usar herramientas o tecnologías pagas.

8) STAKEHOLDERS CLAVE

CLIENTES EXTERNOS / PATROCINADORES: son los que financian el sistema y esperan beneficios del mismo, como los dueños de la concesionaria y otras concesionarias que deseen vender sus automóviles mediante nuestro sistema.

USUARIOS FINALES: son quienes interactúan directamente con el sistema, como los vendedores, el personal administrativo, los gerentes o supervisores, y los clientes que acceden a la página web para ver el stock disponible o hacer reservas o solicitudes.

OTROS INTERESADOS: son afectados directa o indirectamente por el sistema, como los proveedores de los vehículos, las entidades financieras o aseguradoras, y los desarrolladores del sistema (ya que deberán implementarlo y encargarse del mantenimiento).

9) RIESGOS INICIALES (TABLA EN PÁGINA 6)

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Estrategia de Mitigación
Inexactitud del stock por la no actualización en tiempo real.	Media	Alto	Automatizar el registro de cambios tras cada venta o ingreso de un vehículo.
Fallas técnicas (caídas del sistema, bugs).	Media	Alto	Garantizar soporte técnico disponible y realizar varias pruebas antes del despliegue.
Pérdida de información importante durante la transición al nuevo sistema.	Alta	Alto	Realizar respaldos completos y verificar la integridad de los datos pasados.
Duplicación de registros.	Alta	Alto	Realizar un buen control y definir una buena organización de la base de datos para evitar este tipo de anomalías, estableciendo, por ejemplo, id's autoincrementables para las entidades involucradas.
Costos mayores a los previstos.	Alta	Medio	Realizar una planificación detallada del presupuesto y hacer revisión de costos periódicamente.

OTROS RIESGOS (MÁS TRADICIONALES)

Resistencia al cambio por parte de los usuarios acostumbrados al sistema manual.	Media	Medio	Brindar capacitación práctica, videos explicativos y manuales sencillos. Presentar una interfaz amigable e intuitiva para el usuario.
Problemas de seguridad (acceso no autorizado, robo de información, hackeos).	Media	Alto	Implementar controles de acceso, encriptación de los datos y autenticación de usuarios.