Nombre del autor

[NOMBRE DE LA EMPRESA]  [Dirección de la compañía]

PROJECT CHARTER

E-commerce sports

Contenido

[1 Introducción 2](#_heading=h.30j0zll)

[1.1 Propósito del documento 2](#_heading=h.1fob9te)

[1.2 Alcance del documento 2](#_heading=h.3znysh7)

[1.3 Referencias 2](#_heading=h.2et92p0)

[1.4 Definiciones 2](#_heading=h.tyjcwt)

[2 Propósito o Justificación. 2](#_heading=h.3dy6vkm)

[3 Objetivos. 2](#_heading=h.1t3h5sf)

[4 Descripción General. 2](#_heading=h.4d34og8)

[5 Requisitos de alto nivel. 2](#_heading=h.2s8eyo1)

[6 Criterios de aprobación. 2](#_heading=h.17dp8vu)

[7 Limitaciones. 2](#_heading=h.3rdcrjn)

[8 Supuestos. 3](#_heading=h.26in1rg)

[9 Riesgos de alto nivel. 3](#_heading=h.lnxbz9)

[10 Cronograma de hitos. 3](#_heading=h.35nkun2)

[11 Presupuesto. 3](#_heading=h.1ksv4uv)

[12 Gerente del proyecto. 3](#_heading=h.44sinio)

[13 Principales interesados. 3](#_heading=h.2jxsxqh)

# Introducción

## Propósito del documento

El presente documento, luego de su aprobación, define e inicia formalmente el proyecto. Determina los lineamientos generales y de alto nivel del proyecto y asigna la autoridad al Project Manager, además de identificar otros interesados clave (Sponsor, Clientes, Usuarios).

## Alcance del documento

Este documento contiene las definiciones, lineamientos, roles, recursos y requerimientos de alto nivel necesarios para iniciar el proyecto. Define la base sobre la cual se desarrollarán todas las actividades del proyecto en búsqueda de cumplir con los objetivos según los criterios de aceptación.

El nivel de detalle alcanzado es suficiente para el propósito de este documento. Cada uno de sus componentes será analizado con mayor profundidad en actividades posteriores durante el ciclo de vida del proyecto para lograr su definición total y exhaustiva.

## Referencias

PMBOK Guide 7th Edition, Integration, “Develop Project Charter”.

## Definiciones

No Aplica.

# Propósito o Justificación.

En el contexto de la situación actual a causa de la pandemia que conllevo al cierre temporal de sus locales, la empresa “El deporte On-line” nos pide desarrollar una e-commerce para su negocio, con el propósito de comercializar artículos deportivos de forma online.

Aproximadamente el 70% empresas dedicadas a la venta de artículos (que no contaban con plataforma web) han dedicado optar por esta opción y sus ventas aumentaron 45%. Es decir, ayudara a la empresa a alcanzar a un mayor público, gracias a la posibilidad de realizar entregas a domicilio, y poder utilizar distintos medios de pago.

# Objetivos.

Desarrollar E-commerce para un negocio de venta de artículos deportivos en todo el territorio argentino, el mismo se llevará a cabo en un plazo de 8 semanas.

# Descripción General.

El home debe tener un slider donde se van a publicar promociones y una sección con productos destacados para facilitar la venta. También un menú con opciones para ir a la página con información institucional, al catálogo completo de productos y a un formulario de contacto.

Los artículos pueden relacionarse con otros. En el catálogo se tendrán que ver como

“Productos relacionados”.

Se tiene que contar con la posibilidad de decidir para cada producto si se muestra en el

catálogo o no.

Los precios se definirán con un monto y una moneda. También se podrá habilitar precios en

oferta y, en ese caso, se mostraría el precio original tachado y el precio de

oferta. A su vez, se deberán generar códigos de promoción con un % de descuento para entregar a ciertos clientes.

Los productos pertenecen a una categoría. Estas se estructuran en una jerarquía de varios

niveles. Es importante para el posicionamiento del sitio que cada categoría esté asociada a una de las opciones de la taxonomía de Google.

Para los envíos es necesario contar con la información de embalaje, esto es, el peso, el ancho,

el alto y la profundidad, con la posibilidad de seleccionar distintas unidades de medida.

Sería muy útil contar con un módulo de carga de artículos a partir de un archivo en Excel.

Debe existir una opción para generar el catálogo en el formato requerido por Facebook para la

importación en dicha plataforma.

El catálogo le permitirá al usuario buscar por palabras, analizando los textos para el nombre y

las descripciones. También se podrá filtrar por categorías y subcategorías, ordenar por mayor

precio, menor precio, nombre ascendente, nombre descendente. A su vez, se contará con dos formas de visualizar los productos: tiles y cards.

Los usuarios podrán dejar comentarios y la valoración (de 1 a 5) para cada producto.

Al momento de realizar el checkout, se deberá ingresar el domicilio de entrega y el método de

pago. El sistema deberá calcular el costo del envío a partir del peso total en base a una tabla

parametrizable. También se podrán ingresar comentarios para el vendedor que reciba el

pedido. Al confirmar el pedido, se enviará un mail al vendedor.

# Requisitos de alto nivel.

* Home con un slider donde se van a publicar promociones y una sección con productos destacados.
* Información institucional.
* Catálogo de productos.
* Formulario de contacto.
* Productos relacionados.
* Ofertas.
* Descuentos para clientes.
* Módulo de carga de productos a partir de Excel.
* Generación de catálogo en el formato requerido para Facebook.
* Generación de código SKU para los distintos productos.
* Que los usuarios puedan dejar Comentarios y valoración (de 1 a 5) para cada producto.
* Contar con dos formas de visualizar los productos: tiles y cards.
* Buscador de productos.
* Filtrar productos por categorías y subcategorías, ordenar por mayor precio, menor precio, nombre ascendente, nombre descendente.
* Checkout.
* Enviar mail de confirmación del pedido al vendedor.

# Criterios de aprobación.

* El sitio web debe ser responsive.
* Cumplir con los estándares de HTML5 (HyperText Markup Language, versión 5)
* Que el sistema tenga capacidad de 2000 personas a la vez.
* El tiempo de envió de mails al cliente y a la administración del e-commerce sea menor a 5 segundos.

# Limitaciones.

Debido a la situación actual de pandemia mundial, no se pueden llevar a cabo reuniones de tanto del equipo, como con el cliente en forma presencial, pudiendo generar algunas dificultades y dudas con respecto al desarrollo del proyecto.

# Supuestos.

* El cliente nos proveerá los códigos SKU para la carga de los productos, para al momento de ingresarlos manualmente este se generará en base a los atributos.
* El cliente nos proveerá las imágenes libres de copyright para los productos.
* El cliente ya dispone de un servidor/hosting para el despliegue del sitio WEB.
* El usuario tendrá que registrarse o estar loguedo para poder comprar los productos.
* Lo relacionado con la logística del producto, queda por fuera de nuestro alcance.

# Riesgos de alto nivel.

* Si no se puede obtener un Web Service para la logística, se tendría que cambiar el alcance del proyecto para no utilizarlos o para gestionar de otro modo la distribución, lo que produciría un atraso en los plazos de entrega y en la política del proyecto.
* Para la carga de imágenes / videos asociados a productos, el cliente nos brindaría las mismas, por lo que no violaríamos los derechos de autor de dichas imágenes / videos, evitando problemas legales.
* Si el cliente no nos proporciona las imágenes / videos de los productos, al cargarlos se violarían derechos de autor, pudiendo recibir reclamos del propietario, enfrentando consecuencias legales.
* El cliente nos propone la implementación de un componente extra que consiste en el desarrollo de un módulo de carga a partir de un archivo Excel, ante el desarrollo de dicho modulo lograríamos la automatización de ciertos procesos, optimizando la performance y reduciendo el tiempo.

# Cronograma de hitos.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hito** | **Responsible** | **Fecha** |
| Proyecto iniciado | Cliente | 24/8/2020 |
| Alcalce liberado | PM | 30/8/2020 |
| Alcance aprobado | Cliente | 6/9/2020 |
| Cronograma liberado | PM | 6/9/2020 |
| Cronograma aprobado | Cliente | 6/9/2020 |
| Vistas para el checkout liberado | PM | 27/9/2020 |
| Vistas para el checkout aprobado | Cliente | 4/10/2020 |
| Informacion institucional liberado | PM | 6/9/2020 |
| Informacion institucional aprobado | Cliente | 13/9/2020 |
| Vista de formulario de contacto liberado | PM | 6/9/2020 |
| Vista de formulario de contacto aprobado | Cliente | 13/9/2020 |
| Vistas de acceso y registro liberado | PM | 13/9/2020 |
| Vistas de acceso y registro aprobado | Cliente | 20/9/2020 |
| Vistas para los ABMs liberado | PM | 13/9/2020 |
| Vistas para los ABMs aprobado | Cliente | 20/9/2020 |
| Home liberado | PM | 6/9/2020 |
| Home aprobado | Cliente | 13/9/2020 |
| Slider liberado | PM | 6/9/2020 |
| Slider aprobado | Cliente | 13/9/2020 |
| Productos destacados liberado | PM | 20/9/2020 |
| Productos destacados aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Interfaz de usuario aprobado | Cliente | 4/10/2020 |
| Servicios al usuario liberado | PM | 6/9/2020 |
| Servicios al usuario aprobado | Cliente | 18/10/2020 |
| Administracion de acceso liberado | PM | 13/9/2020 |
| Administracion de acceso aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Perfil liberado | PM | 20/9/2020 |
| Perfil aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Cambio de clave liberado | PM | 20/9/2020 |
| Cambio de clave aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Recuperacion de clave liberado | PM | 20/9/2020 |
| Recuperacion de clave aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Login liberado | PM | 13/9/2020 |
| Login aprobado | Cliente | 20/9/2020 |
| Registro liberado | PM | 13/9/2020 |
| Registro aprobado | Cliente | 20/9/2020 |
| Carrito liberado | PM | 27/9/2020 |
| Carrito aprobado | Cliente | 4/10/2020 |
| Catalogo liberado | PM | 20/9/2020 |
| Catalogo aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Organización del catalogo liberado | PM | 20/9/2020 |
| Organización del catalogo aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Taxonomia de google liberado | PM | 20/9/2020 |
| Taxonomia de google aprobado | Cliente | 27/9/2020 |
| Formulario de contacto liberado | PM | 18/10/2020 |
| Formulario de contacto aprobado | Cliente | 25/10/2020 |
| Descuentos personalizados liberado | PM | 27/9/2020 |
| Descuentos personalizados aprobado | Cliente | 4/10/2020 |
| Valoración liberado | PM | 27/9/2020 |
| Valoración aprobado | Cliente | 4/10/2020 |
| Checkout liberado | PM | 11/10/2020 |
| Checkout aprobado | Cliente | 18/10/2020 |
| Pagos liberado | PM | 11/10/2020 |
| Pagos aprobado | Cliente | 18/10/2020 |
| Envio liberado | PM | 11/10/2020 |
| Envio aprobado | Cliente | 18/10/2020 |
| Mail de confirmacion de pedido liberado | PM | 11/10/2020 |
| Mail de confirmacion de pedido aprobado | Cliente | 18/10/2020 |
| Servicios al usuario aprobado | Cliente | 18/10/2020 |
| Back Office liberado | PM | 6/9/2020 |
| Back Office aprobado | Cliente | 1/11/2020 |
| Importador de productos desde formato Excel liberado | PM | 11/10/2020 |
| Importador de productos desde formato Excel aprobado | Cliente | 18/10/2020 |
| Exportador de productos a formato facebook liberado | PM | 25/10/2020 |
| Exportador de productos a formato facebook aprobado | Cliente | 1/11/2020 |
| ABMs liberado | PM | 6/9/2020 |
| ABMs aprobados | Cliente | 27/9/2020 |
| Gestión del home liberado | OM | 25/10/2020 |
| Gestion del home aprobado | Cliente | 1/11/2020 |

# Presupuesto.

|  |  |
| --- | --- |
| **Semanas de desarrollo (SD)** | 9 |
| **Cantidad de integrantes del equipo (CIE)** | 5 |
| **Cantidad de horas semanales por integrante (CHSI)** | 5 |
| **Precio por hora** | $300 ARS |
| **Total en horas ( SD\* CIE\* CHSI )** | 225 horas. |
| **Total** | $67500 ARS |

# Gerente del proyecto.

Franco Borsani.

El PM o gerente del proyecto se encargará de que los equipos designados a cada actividad cumplan con los tiempos estimados de entrega logrando todos los objetivos tanto de gestión como de calidad y va a ser la principal autoridad del proyecto.

Será quien se comunique con el cliente para alcanzar los objetivos propuestos. También analizará los posibles riesgos que se pueden presentarse, junto con su solución.

# Principales interesados.

Cliente (El deporte On-line).

PM (Franco Borsani).

Desarrolladores (Franco Aguirre, Sergio Avalos, Franco Borsani, Walter Hernández, Tomas Rivera).

Líderes de desarrollo (Franco Aguirre, Sergio Avalos, Franco Borsani, Walter Hernández, Tomas Rivera).

Empleados de la empresa.

Fabricantes de productos.

Empresas de logística.

Potencial comprador (usuario final).