

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA

Ingeniería de Software 1

Sección 20



EasyStore

Humberto Alexander de la Cruz - 23735

José Gerardo Ruiz García - 23719

Gerardo André Fernández Cruz - 23763

Diego André Rosales Valenzuela - 23258

Luis Fernando Mendoza Álvarez - 19644

GUATEMALA, 26 de febrero de 2025

Resumen

El proyecto EasyStore se centra en facilitar la digitalización de negocios mediante una plataforma que permite a los emprendedores configurar y administrar su propia tienda en línea sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados. Durante el desarrollo se aplicó la técnica Design Studio donde se documentó cada fase con “dibujos”. Además, se realizaron iteraciones en el proceso de prototipado refinando cada versión al menos tres veces y llevando a cabo pruebas para validar su funcionalidad. También se identificaron y documentaron todas las historias de usuario, asegurando que estas reflejan las necesidades y aspiraciones del cliente.

Para mejorar la estructura del sistema, se definieron y describieron todos los actores involucrados, detallando sus responsabilidades y permisos dentro de la plataforma. Se creó un mapa de historias de Usuario para visualizar el flujo de interacción y se estableció una priorización de estas historias con base en su impacto en el negocio. Asimismo, se elaboró una lista completa de requisitos no funcionales, asegurando que el sistema cumpla con criterios de rendimiento, seguridad y usabilidad, para fortalecer la planificación, se implementó una bitácora de interacción con los usuarios, documentando reuniones con clientes y otros interesados.

Índice

Contenido

1.	Introducción.....	4
1.1.	Objetivos Generales:	4
1.2.	Objetivos Específicos:	4
2.	Etapa Ideación	5
2.1.	Design Studio:	5
3.	Modelación del sistema	11
3.1.	Historias de Usuario	11
3.2.	Descripción de Actores.....	16
3.2.1.	Lista de actores.....	16
3.2.2.	Diagrama de casos de uso	17
3.3.	Descripción de Casos de uso del sistema/Historias de Usuario	21
3.3.1.	User story mapping	21
3.3.2.	Priorización de Historias de usuario	22
	Lista de requisitos no funcionales, debidamente clasificados.....	22
3.4.	Priorización de historias de usuarios.....	22
3.5.	Lista de requisitos no funcionales, debidamente clasificados.....	24
4.	Trabajo con el cliente y/o usuarios.....	26
4.1.	Bitácora.....	26
5.	Informe de gestión.....	27

1. Introducción

Hoy en día tener una tienda en línea es importante para que los negocios crezcan y lleguen a más clientes, sin embargo muchas pequeñas empresas encuentran difícil crear y administrar su propia tienda digital debido a la falta de conocimientos técnicos y los costos elevados. EasyStore es una solución diseñada para ayudar a estos emprendedores, permitiéndoles configurar y gestionar su tienda en línea de manera fácil y sin complicaciones.

Este documento explica métodos como Design Thinking y Design Studio para asegurar que la plataforma sea intuitiva y útil para los usuarios. También incluye casos de uso, historias de usuario, requisitos no funcionales y un mapa de historias de usuario, elementos clave para organizar el sistema. Además, se documenta la planificación del proyecto y la interacción con los usuarios para mejorar la solución.

Con este enfoque, EasyStore busca hacer que más emprendedores puedan vender en línea sin problemas. La plataforma les permitirá administrar productos, gestionar ventas y controlar inventarios de forma sencilla, ayudándolos a tener una presencia digital profesional y efectiva.

1.1. Objetivos Generales:

- Desarrollar una plataforma accesible y fácil de usar que permita a las PyMEs crear y gestionar su tienda en línea sin conocimientos técnicos avanzados.
- Democratizar el comercio electrónico en Guatemala, facilitando la digitalización de pequeños negocios.

1.2. Objetivos Específicos:

- 1.1.1. Identificar y definir casos de uso y historias de usuario basadas en las necesidades del negocio.
- 1.1.2. Elaborar un Mapa de Historias de Usuario para visualizar el flujo de interacción con la plataforma
- 1.1.3. Establecer la priorización de las historias de usuario según su importancia y funcionalidad.

2. Etapa Ideación

2.1. Design Studio:

PASO 1: Definición del problema y restricciones.

¿Cómo podríamos ayudar a las microempresas y PYMEs a gestionar de manera eficiente sus ventas, inventarios y envíos en línea, mientras mejoramos la experiencia del usuario final?

Como parte del problema nuestro enfoque es comprender a profundidad las necesidades, frustraciones y aspiraciones de los usuarios involucrados. Las microempresas y PYMEs necesitan una solución integrada, económica e intuitiva que les permita gestionar eficientemente sus ventas, inventarios, pagos y logística, mientras brindan a los usuarios finales una experiencia de compra confiable, personalizada y sin fricciones. De la misma manera requieren expandir su alcance a un mercado más moderno y con alcance regional.

Tipos de usuarios interesados:

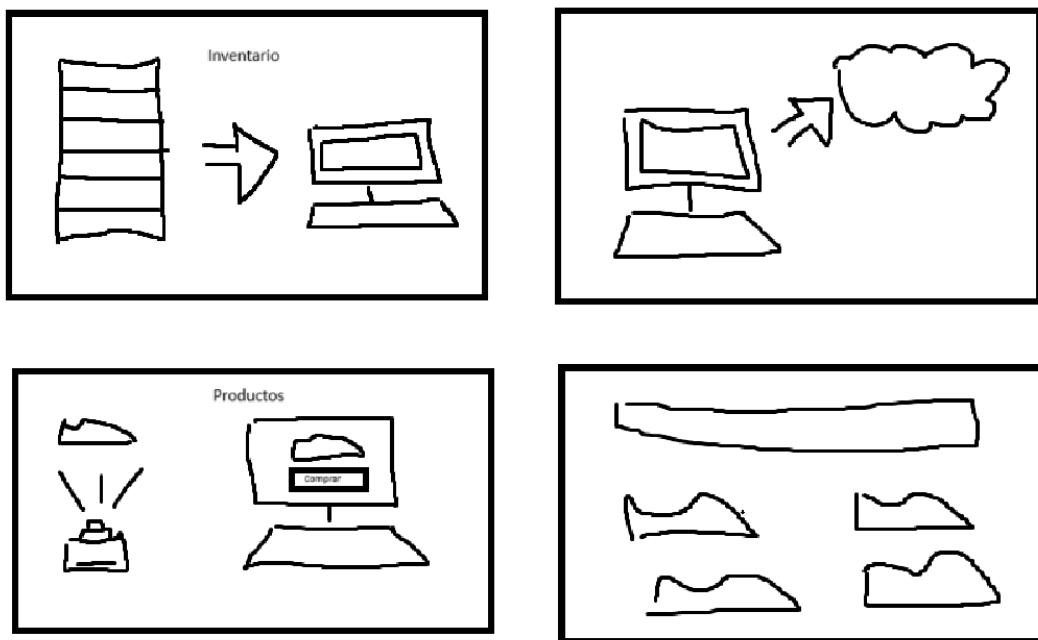
1. Microempresa
2. PYMES
3. Usuario final (consumidor)

Usuarios Extremos

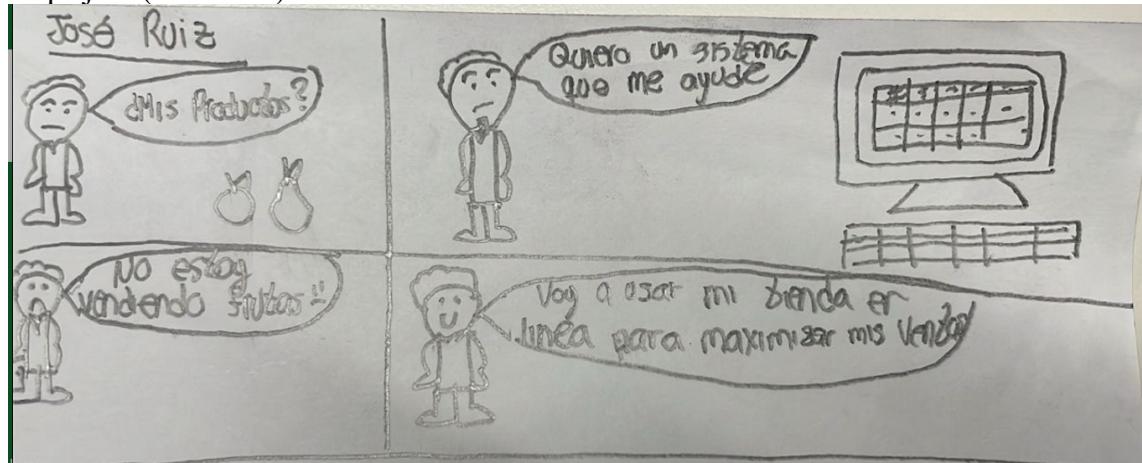
1. Personas sin experiencia digital
2. Empresas rurales
3. Pequeños comerciales informales
4. Personas con discapacidad

PASO 2: Generación de ideas en forma individual. Bosquejo

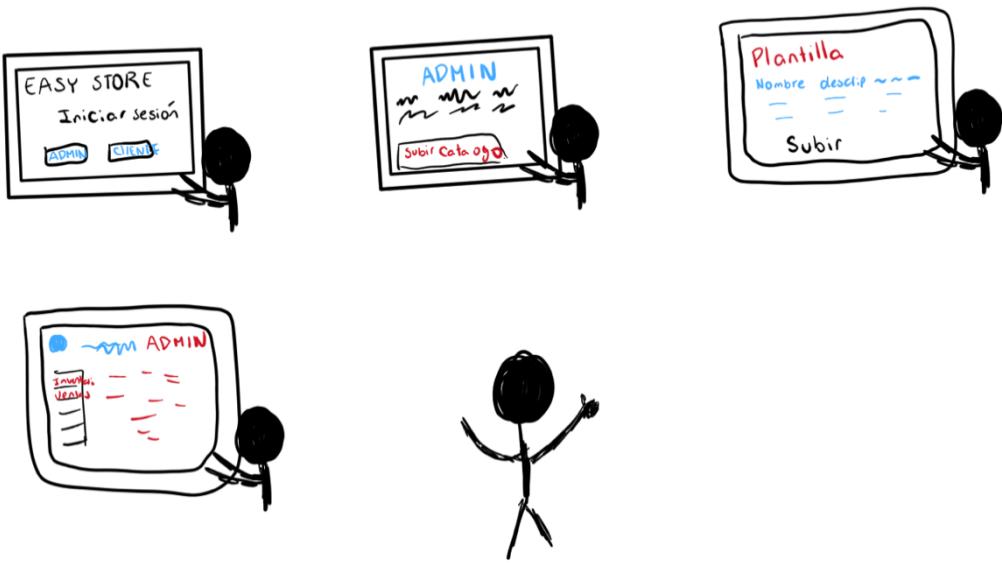
Bosquejo 1 (Alex de la Cruz):



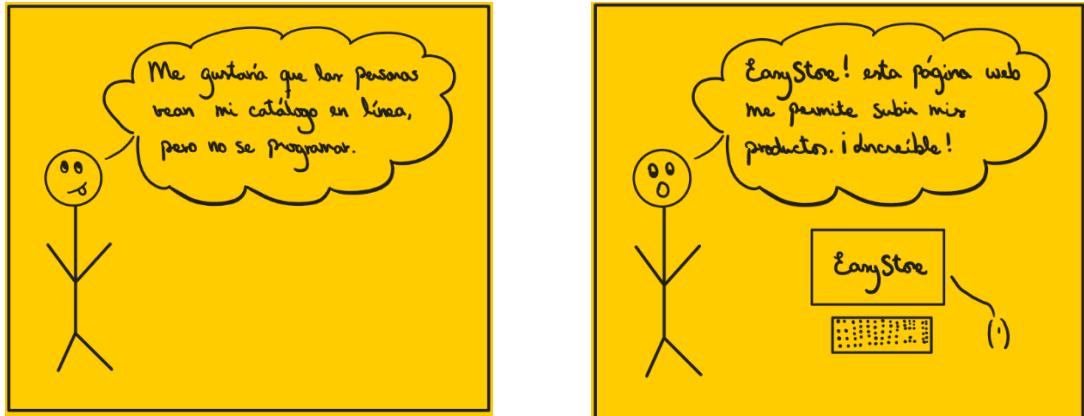
Bosquejo 2 (Jose Ruiz):



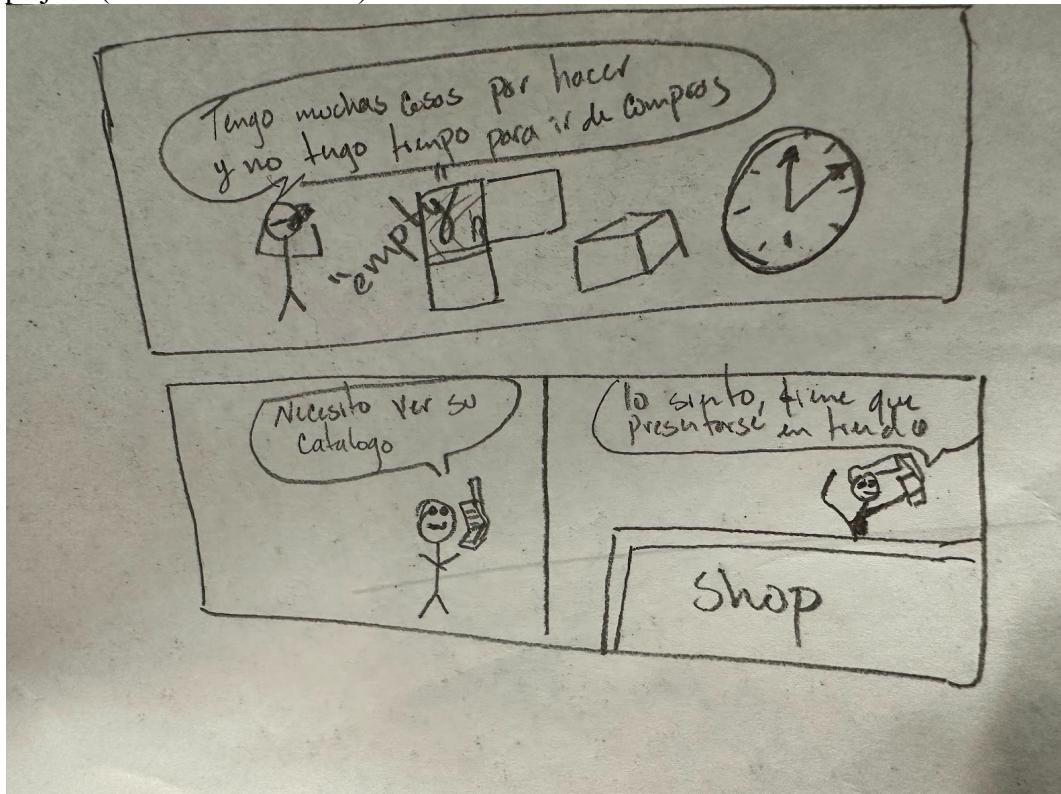
Bosquejo 3 (Diego):



Bosquejo 4 (Gerardo Fernández):



Bosquejo 5 (Fernando Mendoza):



PASO 3: Presentación y crítica

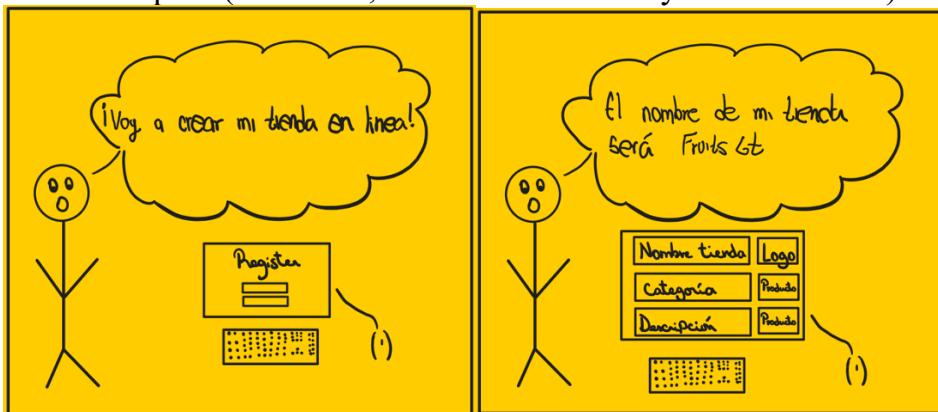
1. Alex de la Cruz: En la solución del bosquejo 1 puse como solución que cualquier tipo de microempresa o PYMEs pueda digitalizar todos sus procesos, como el inventario y sus productos. Donde cualquier persona interesada en la empresa podrá acceder a su sitio web de la empresa y obtener información sobre sus servicios y productos y adquirirlo.
2. Jose Ruiz: En la solución del bosquejo 2, quise reflejar cómo muchas personas enfrentan dificultades con la gestión del stock y, a su vez, no logran vender tantos productos debido al uso del comercio electrónico.
3. Diego Rosales: En el bosquejo 3 lo que quise solucionar es cómo el cliente va a subir su inventario. Entonces la idea es que haya una planilla de cómo es que el cliente tiene que subir su inventario para que no haya errores.
4. Gerardo Fernandez: En el bosquejo 4, quise retratar como los pequeños emprendedores frecuentemente tienen la necesidad de mostrar más su producto, ya que normalmente estos se encuentran ubicados en zonas no muy concurridas de la ciudad por temas de costos.
5. Fernando Mendoza: En el bosquejo 5, el problema identificado es sobre aquellos usuarios que están fuera del alcance de las tiendas en línea ya sea porque en su región no se han digitalizado los comercios o aún son tradicionales por lo que la manera mas

común de generar una orden es a través del establecimiento ya que estas personas no cuentan con redes sociales.

La idea más votada fue la de Gerardo Fernández, en base a esto se formularon las demás ideas.

PASO 4: Agruparse en parejas y refinar

1. Grupo 1 (Jose Ruiz, Gerardo Fernández y Luis Mendoza)



1. Grupo 2 (Alex de la Cruz y Diego Rosales)



PASO 5: Generar una idea grupal

Algunas de las ideas más repetidas fueron:

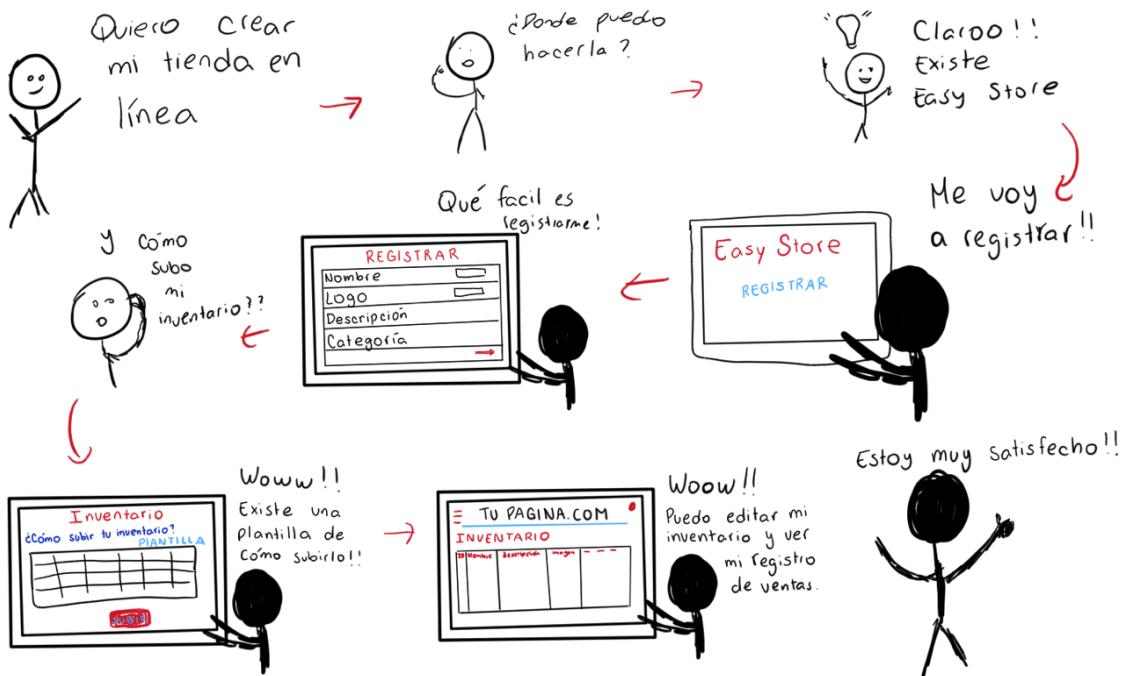
- Crear un sistema de comercio electrónico que permita aumentar las ventas de nuestros usuarios
- Un sistema que permita gestionar inventario, productos y servicios de manera sencilla.
- Creación automática de un sitio web con información y catálogo en línea

Con base en la pregunta clave ¿Cómo podríamos ayudar a las microempresas y PYMEs a gestionar de manera eficiente sus ventas, inventarios y envíos en línea, mientras mejoramos la experiencia del usuario final? por lo que se proponen las siguientes ideas:

Proporcionar una herramienta web en línea que permita la configuración de tiendas en línea basado en las necesidades comerciales de las PYMES y microempresas. Esta plataforma permite crear el catálogo de productos así como la gestión de sus órdenes de compra, administración de los inventarios y proveedores de mercaderías.

Necesidad: Gestionar eficientemente las operaciones relacionadas a las ventas de productos en línea.

Punto de dolor: No tener una herramienta robusta que logre modelar las operaciones de negocio en flujos de trabajo eficientes para realizar ventas en línea.



PASO 6. Iterar

EasyStore ofrecerá a las microempresas y PYMEs una solución integral para digitalizar sus procesos de manera sencilla y eficiente. A través de la plataforma, podrán registrarse y seleccionar una de las plantillas preestablecidas para crear su tienda en línea. Además, tendrán la posibilidad de cargar sus productos en formato Excel o CSV y asignar roles dentro de su equipo para gestionar distintos aspectos del sitio web, como la personalización del logo, la actualización de productos, la modificación de descripciones y precios, entre otras funciones. Con estas herramientas, EasyStore facilita la transición digital y optimiza la gestión de negocios en el entorno digital.

3. Modelación del sistema

3.1. Historias de Usuario

HU1.1	Registro de usuario y autenticación
ÉPICA 1	Creación y Configuración de la Tienda
<p>Como vendedor, quiero registrarme y autenticarme en la plataforma, para acceder y gestionar mi tienda de manera segura.</p>	
<p>Criterios de Aceptación:</p> <ul style="list-style-type: none">• Inicio de sesión con email y redes sociales.• Validación de credenciales y recuperación de contraseña.	
Estimación	5
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU1.2	Configurar datos de la tienda
ÉPICA 1	Creación y Configuración de la Tienda
<p>Como vendedor, quiero definir el nombre, logo, descripción y categoría de mi tienda, para establecer mi identidad de marca.</p>	
<p>Criterios de Aceptación:</p> <ul style="list-style-type: none">• El formulario debe contener campos obligatorios: nombre, descripción y categoría.• Soporte para subir imágenes (logo).	

<ul style="list-style-type: none"> • Validación de datos antes de guardar. 	
Estimación	3
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU1.3	Seleccionar y personalizar plantilla de storefront
ÉPICA 1	Creación y Configuración de la Tienda
Como vendedor, quiero elegir una plantilla predefinida y personalizarla, para que mi tienda tenga un diseño atractivo.	
Criterios de Aceptación: <ul style="list-style-type: none"> • Debe haber al menos 3 plantillas predefinidas. • Se debe permitir cambiar colores y tipografía. • La tienda debe actualizarse en tiempo real en la vista previa. 	
Estimación	8
Prioridad	Medio
Release	MVP 1.1

HU2.1	Crear y editar productos
ÉPICA 2	Gestión de Productos e Inventario
Como vendedor, quiero agregar, editar y eliminar productos en mi tienda, para mantener mi catálogo actualizado.	
Criterios de Aceptación: <ul style="list-style-type: none"> • Debe permitir agregar: nombre, precio, descripción, imágenes. • Opción de editar y eliminar productos. • Validación de datos antes de guardar. 	
Estimación	8
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU2.2	Gestión de stock
ÉPICA 2	Gestión de Productos e Inventario
Como vendedor, quiero definir el inventario disponible por producto, para evitar vender artículos fuera de stock.	

Criterios de Aceptación:

- Debe mostrar la cantidad de stock disponible.
- Notificación cuando el stock sea menor a 5 unidades.
- Opción de activar/desactivar productos sin eliminarlos.

Estimación	5
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU2.3	Categorización de productos
ÉPICA 2	Gestión de Productos e Inventario

Como vendedor, quiero organizar mis productos por categorías, **para** que mis clientes puedan navegar más fácilmente.

Criterios de Aceptación:

- Debe permitir crear categorías y subcategorías personalizadas.
- Posibilidad de asignar un producto a múltiples categorías.
- Filtro de búsqueda por categoría en el storefront.

Estimación	5
Prioridad	Medio
Release	MVP 1.1

HU3.1	Recibir y visualizar pedidos
ÉPICA 3	Gestión de Órdenes y Seguimiento

Como vendedor, quiero ver todas las órdenes recibidas con detalles, **para** gestionarlas de manera eficiente.

Criterios de Aceptación:

- Debe permitir actualizar estados predefinidos.
- Notificación automática al cliente cuando cambia el estado.

Estimación	8
Prioridad	Crítico

Release	MVP 1.0
----------------	---------

HU3.2	Cambiar estado de una orden
ÉPICA 3	Gestión de Órdenes y Seguimiento
Como vendedor, quiero actualizar el estado de los pedidos, para informar a mis clientes sobre el progreso de su compra.	
Criterios de Aceptación:	
	<ul style="list-style-type: none"> • Debe permitir actualizar estados predefinidos. • Notificación automática al cliente cuando cambia el estado.
Estimación	5
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU3.3	Historial de órdenes
ÉPICA 3	Gestión de Órdenes y Seguimiento
Como vendedor, quiero acceder a un historial de todas mis órdenes, para analizar mis ventas.	
Criterios de Aceptación:	
	<ul style="list-style-type: none"> • Debe mostrar todas las órdenes completadas y canceladas. • Filtro por rango de fechas, estado y cliente. • Opción de exportar el historial en formato CSV o PDF. • Visualización de métricas generales (ventas totales, productos más vendidos).
Estimación	8
Prioridad	Medio
Release	MVP 1.1

HU4.1	Historial de órdenes
ÉPICA 4	Métodos de Pago y Envío
Como vendedor, quiero definir los métodos de pago, para facilitar las compras a mis clientes.	

Criterios de Aceptación:

- Integración con PayPal, Stripe y pago contra entrega.
- Opción de habilitar/deshabilitar cada método.

Estimación	8
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU4.2	Definir métodos de envío
ÉPICA 4	Gestión de Órdenes y Seguimiento

Como vendedor, quiero establecer opciones de envío, **para** garantizar que los clientes reciban sus productos correctamente.

Criterios de Aceptación:

- Definir tarifas de envío por zona.
- Integración con servicios logísticos (DHL, UPS).

Estimación	8
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU4.3	Cálculo automático de costos de envío
ÉPICA 4	Gestión de Órdenes y Seguimiento

Como comprador, quiero ver el costo del envío antes de finalizar la compra, **para** tomar una decisión informada.

Criterios de Aceptación:

- Cálculo en tiempo real del costo del envío según la ubicación del cliente.
- Debe incluir tarifas basadas en peso, dimensiones y zona de entrega.
- Opción de retiro en tienda con costo de envío \$0.
- Visualización clara del costo del envío antes del pago.

Estimación	5
Prioridad	Medio
Release	MVP 1.1

HU5.1	Ver catálogo de productos
-------	---------------------------

ÉPICA 5	Experiencia del Usuario Final
Como comprador, quiero navegar por los productos de la tienda, para descubrir y seleccionar lo que me interesa.	
Criterios de Aceptación:	
• Listado de productos con imágenes, descripción y precio.	
• Filtros por categoría y precio.	
Estimación	8
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU5.2	Agregar productos al carrito
ÉPICA 5	Experiencia del Usuario Final
Como comprador, quiero añadir productos a mi carrito, para comprarlos en una sola transacción	
Estimación	5
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

HU5.3	Realizar una compra
ÉPICA 5	Experiencia del Usuario Final
Como comprador, quiero completar mi compra rápidamente, para recibir mis productos sin complicaciones.	
Criterios de Aceptación:	
• Flujo de checkout con resumen de compra.	
• Selección de método de pago y envío.	
• Confirmación de compra con notificación al cliente.	
Estimación	8
Prioridad	Crítico
Release	MVP 1.0

3.2. Descripción de Actores

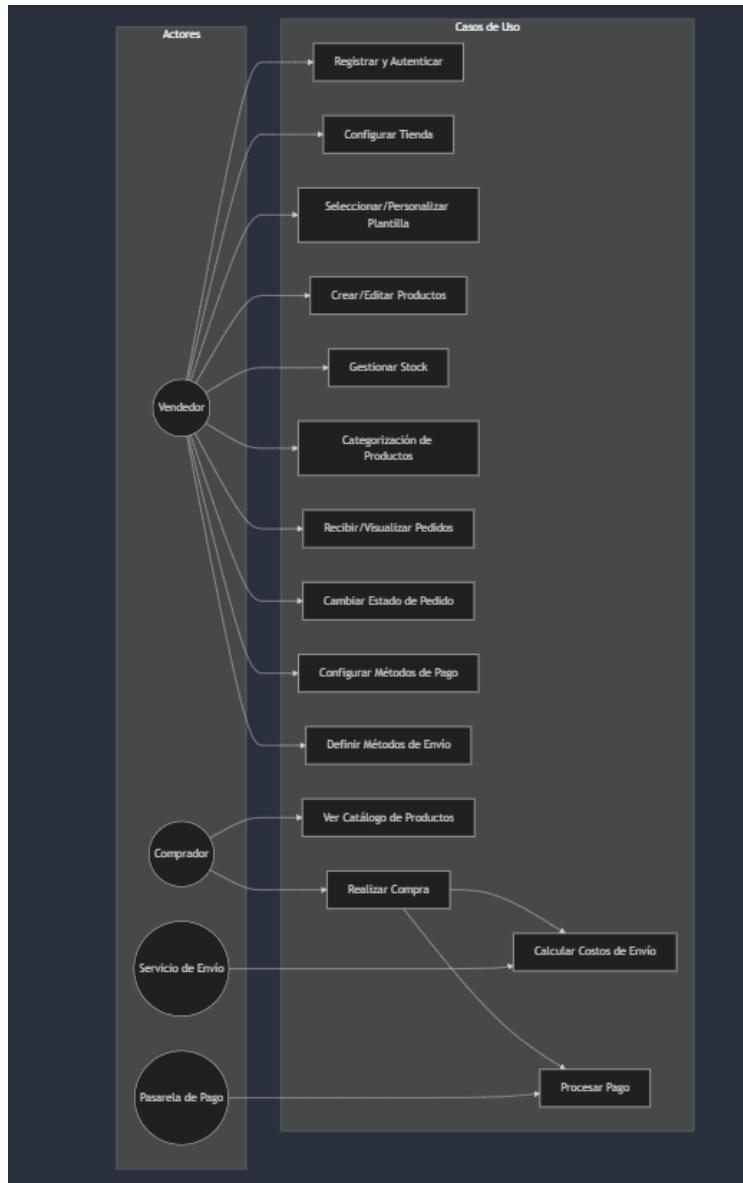
3.2.1. Lista de actores

Actor	Descripción

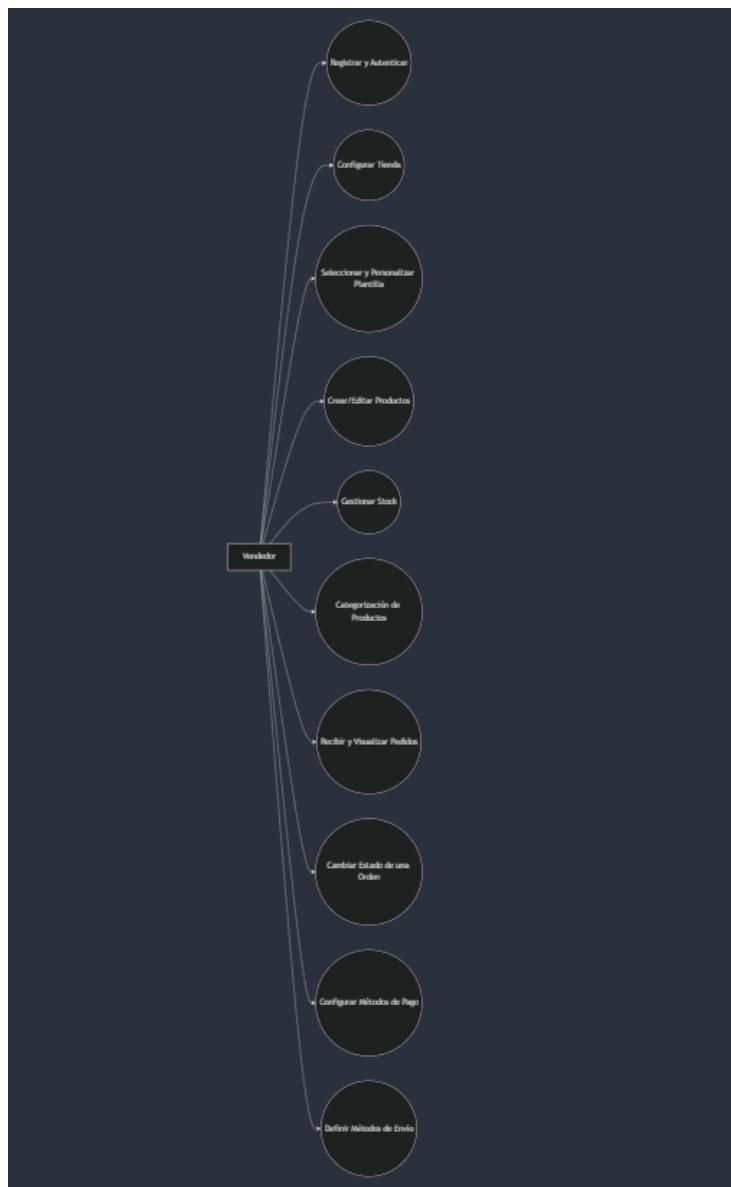
Administrador de la Plataforma	Responsable de la configuración, mantenimiento y supervisión general del sistema. Puede gestionar usuarios, planes de suscripción y funcionalidades avanzadas.
Cliente (Usuario Final)	Persona que visita la tienda en línea creada en EasyStore, explora productos, realiza compras y gestiona sus pedidos.
Soporte Técnico	Personal encargado de atender consultas y solucionar problemas de los usuarios (dueños de negocio) en la plataforma. Puede gestionar tickets de soporte y asistir en la configuración inicial.
Pasarela de Pago (Sistema Externo)	Servicio externo encargado de procesar los pagos en línea y validar las transacciones realizadas en la plataforma.
Proveedor Logístico (Sistema Externo)	Servicio encargado de gestionar los envíos de los productos comprados en las tiendas de EasyStore. Se encarga de calcular costos y tiempos de entrega.

3.2.2. Diagrama de casos de uso

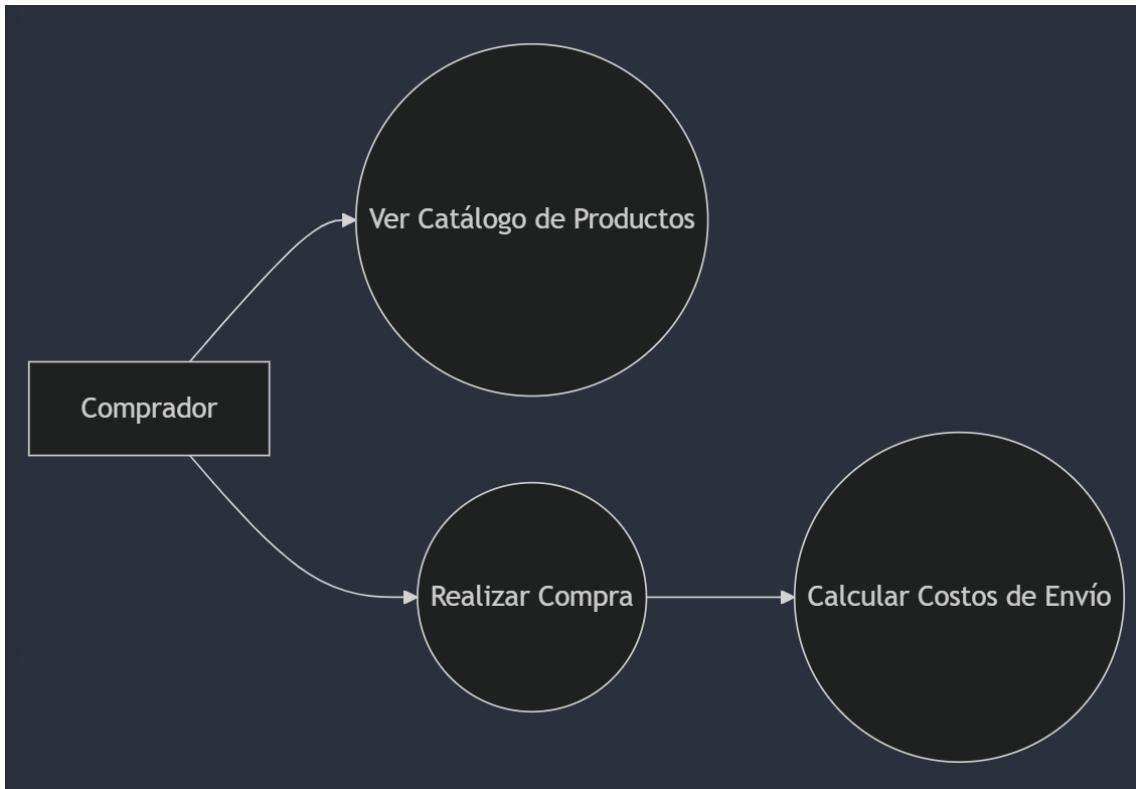
Proceso de Compra



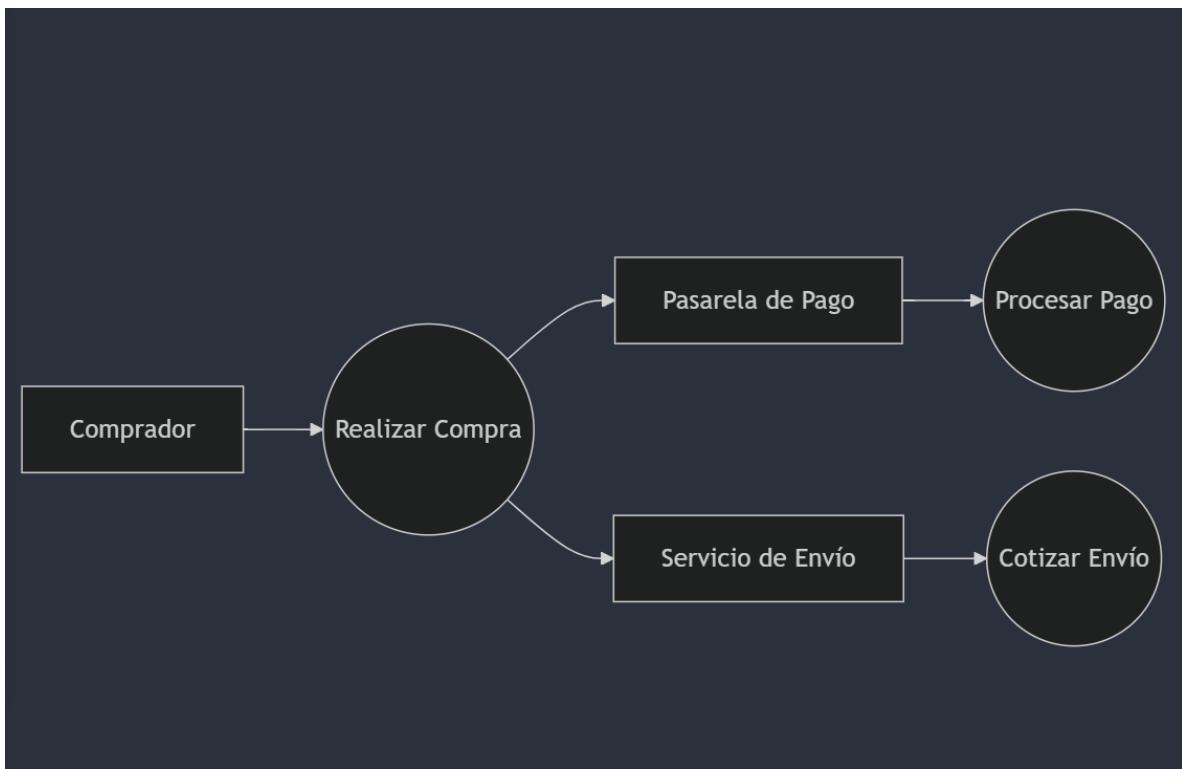
Vendedor



Comprador

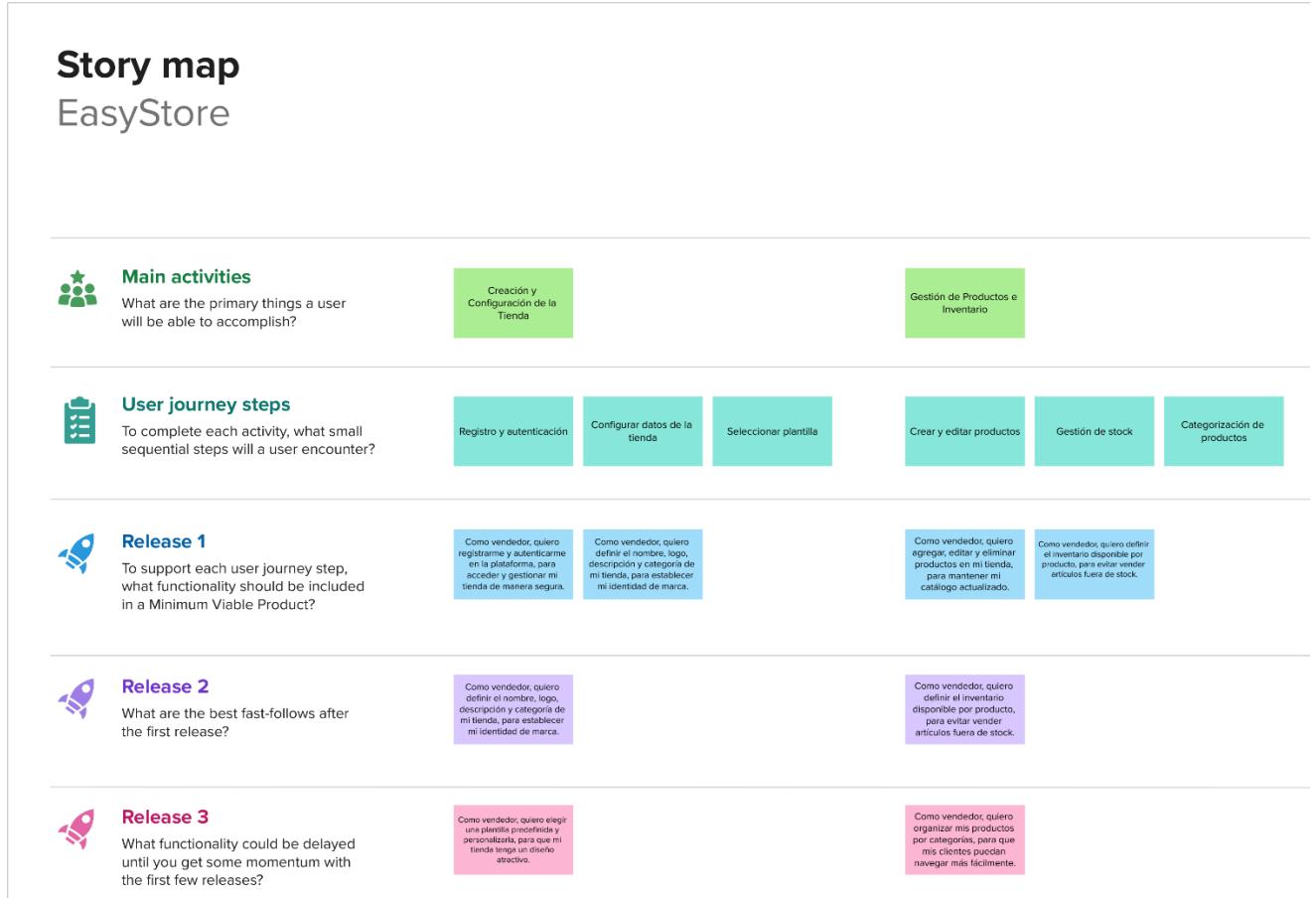


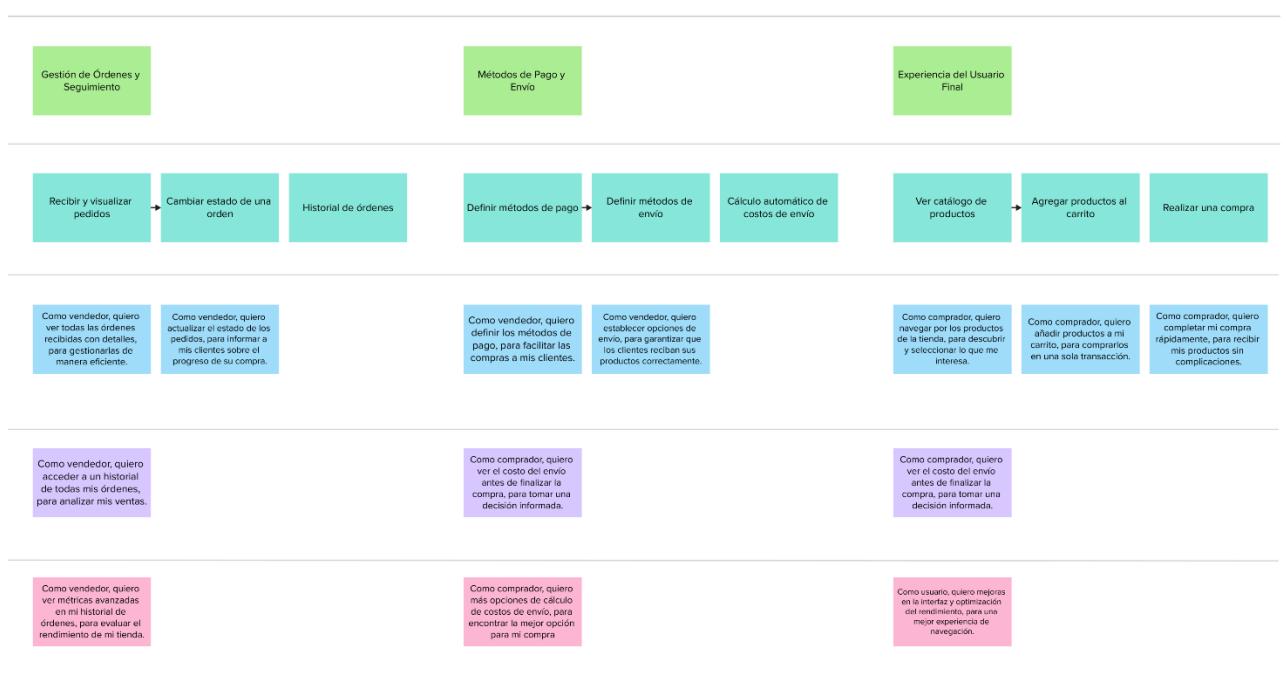
Pasarela de pago



3.3. Descripción de Casos de uso del sistema/Historias de Usuario

3.3.1. User story mapping





Link del mural:

<https://app.mural.co/t/easystore5622/m/easystore5622/1739837206668/81e200c3000048d410b42e9a80936c73e2f15cff?sender=u1213277a2933154207640696>

3.3.2. Priorización de Historias de usuario

Lista de requisitos no funcionales, debidamente clasificados.

3.4. Priorización de historias de usuarios.

1. Creación y Configuración de la Tienda

Prioridad: Muy Alta

Esta épica es fundamental porque sin ella los vendedores no pueden registrar su tienda en la plataforma. Es el primer paso en la digitalización del negocio, permitiendo a los emprendedores configurar su identidad en línea. Incluye funciones como el registro de usuario, autenticación, personalización de la tienda y selección de plantillas.

Razón de la prioridad:

- Sin la posibilidad de crear una tienda, no hay plataforma funcional.

- Es la base para las demás funcionalidades, ya que los vendedores deben tener una tienda configurada antes de poder gestionar productos o vender.
- Es parte del MVP inicial para atraer usuarios desde el lanzamiento.

2. Gestión de Productos e Inventory

Prioridad: Muy Alta

Una vez que la tienda está configurada, los vendedores necesitan agregar y administrar su catálogo de productos. Esta épica abarca la creación, edición y eliminación de productos, la gestión de stock y la categorización de productos.

Razón de la prioridad:

- Una tienda sin productos no genera ventas.
- Facilita la actualización del catálogo, algo esencial para negocios con productos en constante rotación.
- La gestión de stock evita problemas de sobreventa o desabastecimiento.
- Permite mejorar la organización del catálogo mediante categorías.

3. Gestión de Órdenes y Seguimiento

Prioridad: Alta

Esta épica se encarga de recibir y gestionar pedidos, cambiar el estado de una orden y mantener un historial de compras. Es clave para el control de ventas y la comunicación con los clientes.

Razón de la prioridad:

- Permite a los vendedores visualizar y administrar sus ventas en tiempo real.
- La actualización de estados de pedido mejora la experiencia del cliente y genera confianza.
- Un historial de órdenes facilita el análisis de ventas y toma de decisiones estratégicas.
- Aunque es esencial, depende de que primero existan productos y compradores en la plataforma.

4. Métodos de Pago y Envío

Prioridad: Alta

Sin opciones de pago y envío, los clientes no pueden completar sus compras. Esta épica abarca la integración con pasarelas de pago como PayPal y Stripe, la configuración de métodos de envío y el cálculo automático de costos de entrega.

Razón de la prioridad:

- Facilita la conversión de ventas al ofrecer múltiples opciones de pago.
- La integración con servicios logísticos optimiza la entrega de productos.
- Un cálculo automático de costos de envío evita sorpresas en el checkout y reduce el abandono de compras.
- Aunque es fundamental, se puede desarrollar en paralelo con otras épicas, ya que las primeras ventas pueden manejarse inicialmente con pagos manuales o contra entrega.

5. Experiencia del Usuario Final

Prioridad: Media-Alta

Esta épica se enfoca en mejorar la navegación del cliente dentro de la tienda en línea. Incluye la visualización de productos, la adición de artículos al carrito y el proceso de compra.

Razón de la prioridad:

- Una buena experiencia de usuario aumenta la tasa de conversión y fidelización de clientes.
- Facilita la navegación y el descubrimiento de productos mediante filtros y organización visual.
- Aunque importante, depende de que las demás funcionalidades estén bien implementadas, por lo que se puede optimizar después del lanzamiento del MVP.

3.5. Lista de requisitos no funcionales, debidamente clasificados.

Requisito no funcional	Categoría	Forma en que se medirá su cumplimiento
La aplicación debe estar disponible al menos el 99.5% del tiempo en un mes.	Disponibilidad	Se registrará el uptime mediante herramientas como UptimeRobot o AWS CloudWatch.
Los usuarios deben poder completar un registro en menos de 1 minuto.	Usabilidad	Se realizarán pruebas de usuario cronometradas para medir el tiempo de registro.
Instalación de librerías, paquetes y demás dependencias seguras	Seguridad	Mediante el análisis de vulnerabilidad escanear el código para cumplir con las reglas de OWASP y sonar Cloud

Descentralización utilizando arquitectura escalable	Rendimiento	Latencia de interacción menor a 100ms, análisis de complejidad, fetch requests, pasar los core web vitals y monitorear alertas mediante Datadog
Se implementarán mecanismos de autenticación y autorización basados en estándares (por ejemplo, OAuth 2.0)	Diseño	Pruebas de autenticación, auditorías de seguridad y revisión de logs de acceso.
La documentación técnica y de usuario debe estar disponible para el usuario.	Documentación	Revisión de la documentación integrada en la plataforma.
Los servidores deberán soportar al menos 1,000 usuarios simultáneos sin degradar el rendimiento (tiempo de respuesta menor a 2 segundos), permitiendo escalado horizontal o vertical según la demanda.	Escalabilidad	Pruebas de carga simulando 1,000 usuarios concurrentes y medición del tiempo de respuesta. Validación de la capacidad de escalado automático.
Se deberá contar con un mínimo de 1 TB de almacenamiento en la nube para datos, con respaldos diarios automáticos.	Respaldo	Verificación de la capacidad de almacenamiento en la nube. Revisión de logs de respaldo para confirmar su ejecución diaria.
El tiempo de carga de la página de inicio y las páginas de productos no debe superar los 3 segundos en condiciones de conexión promedio.	Compatibilidad	Se utilizarán herramientas de análisis de rendimiento web como Google PageSpeed Insights o GTmetrix para medir el tiempo de carga de las páginas
La aplicación debe ser compatible con las últimas versiones de los principales navegadores web.	Rendimiento	Se realizarán pruebas en cada versión de navegador y sistema operativo para verificar la correcta visualización y funcionamiento de la aplicación.

4. Trabajo con el cliente y/o usuarios.

4.1. Bitácora

Fecha y Hora	Fecha y Hora	Puntos tratados	Conclusión a la que se llegó	Puntos importantes
14/02/2025 19:00	José Ruiz - Martín López	Presentación de EasyStore, beneficios de digitalización, proceso de creación de tiendas en línea.	Los clientes ven viable la solución y están interesados en su implementación.	La automatización y facilidad de uso son clave para la adopción.
14/02/2025 12:00	Gerardo Fernández - Sofía Ramírez	Seguridad en pagos, integración con redes sociales y optimización de inventario.	Se destacó la importancia de contar con opciones de pago seguras y métodos de verificación.	Implementar múltiples pasarelas de pago y verificación de usuarios.
14/02/2025 15:00	Diego Rosales - Javier Torres	Simplificación del control de inventario y sincronización con ventas en línea.	La carga de productos mediante Excel/CSV facilita la gestión.	La carga de productos mediante Excel/CSV facilita la gestión.
14/02/2025 20:00	Diego Rosales - Camila Herrera	Métodos de pago y facilidad de compra en la plataforma.	Se requiere flexibilidad en pagos y facilidad para actualizar precios.	Incorporar pagos contra entrega y opciones de pago sin tarjeta de crédito.
16/02/2025 11:00	Fernando Mendoza - Andrea Castillo	Experiencia de usuario y confianza en compras en línea.	La interfaz intuitiva y clara genera confianza en los compradores.	Diseñar una navegación optimizada y mejorar tiempos de respuesta.
16/02/2025 19:00	Fernando Mendoza - Daniel Pérez	Opciones de personalización para negocios pequeños.	La posibilidad de personalizar tiendas sin conocimientos técnicos es atractiva.	Incorporar plantillas editables y herramientas de diseño accesibles.
17/02/2025 13:00	Alex de la Cruz - Patricia Gómez	Estrategias de promoción digital para atraer clientes.	Es crucial contar con herramientas de marketing dentro de la plataforma.	Integrar publicidad automatizada y estadísticas de tráfico.
17/02/2025 18:00	Alex de la Cruz - Ricardo Méndez	Logística y gestión de envíos dentro de EasyStore.	La integración con servicios de mensajería optimizaría la entrega de pedidos.	Agregar seguimiento en tiempo real y coordinación con múltiples couriers.

5. Informe de gestión.

Link google: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1TuLyEY3SQVuydz-iE7b8xFa_ke7qJXA1/edit?usp=sharing&ouid=117657034786869603166&rtpof=true&sd=true

Jose Ruiz

- Resumen
- Introducción
- Aplicación de Design Studio
- Identificación y descripción de actores
- Lista de requisitos no funcionales

Diego Rosales

- Aplicación de Design Studio
- Aplicación del formato del documento
- Lista de requisitos no funcionales
- User Story Map

Humberto de la Cruz

- Bitácora de interacción.
- Lista de requisitos no funcionales.
- Prioridad historia de usuarios.

Gerardo Fernandez

- Aplicación de Design Studio.
- Estructura del documento.
- Requisitos no funcionales.

Fernando Mendoza

- Aplicación de Design Studio.
- Prototipos.
- Testeo de prototipos.
- Análisis y Redacción de Historias de Usuario

- Clasificación de Historias de Usuario