



Motors Company

ALUMNOS: Rafael Fuentealba Ch.
Gonzalo Garrido S.
PROFESOR: Gabriel Venegas M.
CURSO: INFO1129.
FECHA ENTREGA: 05/10/2017.



INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las personas dedican gran parte de su capital familiar para invertir en un vehículo motorizado con la finalidad de tener un medio de transporte a su trabajo y de esta forma llegar cómodamente a su destino, o bien como una herramienta que permita el traslado de las personas a paseos familiares o de amigos. Aún así, con el tiempo estos sufren desgastes tanto por uso como por mal uso, lo que los lleva a la necesidad de remodelar estos medios de transporte. Pero aquí surge otra problemática debido a que las personas, generalmente, poseen muy poco tiempo para realizar dicha acción.

Una de las varias soluciones que la sociedad y el mundo de las tecnologías web entrega a la comunidad son los conocidos **Compra y Venta**, que corresponden básicamente a sitios en plataforma web públicos en donde es posible hacer uso del derecho de comprar y vender cualquier tipo de inmueble; en este caso vehículos. Por decirlo de otra forma, esta es una manera de economizar tiempo al momento de querer adquirir o presentar un producto/servicio, pero el problema con esto es que se pierde demasiado el tema del orden puesto que hay mucha gente que publica sus propios bienes en el mismo sitio. Sin duda, sería más óptimo tener un ente intermedio que normalice el o los productos que se publican.

El problema que se presenta surge en base a estos dos hechos que normalmente ocurren en el día a día. Por un lado, está la necesidad de adquirir o vender vehículos motorizados de una forma fácil y que obviamente no lleve de mucho tiempo, y en donde un intermedio sea el encargado de hacer todo el trabajo para que la compra o venta se realice de la mejor forma posible. En consecuencia de esto, y he aquí el otro problema, el carecer de un medio ordenado, confiable y seguro que administre los vehículos que las personas deseen adquirir o vender a través de una plataforma web en línea. Dicha plataforma será administrada por una empresa que se dedique exclusivamente a realizar este tipo de intermediarios.



OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES:

- I. Desarrollar un sitio web para la empresa **Speed Cars Chile** que permita a los usuarios el poder comprar y vender vehículos motorizados de una forma fácil, rápida y segura. Además, debe dar y controlar el acceso administrativo para que el personal de la empresa pueda gestionar estos vehículos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- I.
 - Crear una página web para cada una de las 3 sucursales de la empresa quienes realizan el control sobre la compra y venta de vehículos. El acceso a estas páginas es mediado por un sistema de **Log In** o sesiones administrativas. Dicha página contiene información relevante para las sucursales como, por ejemplo, que se agregó o eliminó un nuevo vehículo.
 - Implementar una página web estructurada donde el personal administrativo pueda controlar los artículos que los clientes ofrecen al resto de los usuarios. Dicho personal podrá hacer público estos artículos inspeccionando el registro de los datos, modificando estos mismos según corresponda y eliminándolos de la vista pública cuando se requiera.
 - Implementar un sistema de vista de vehículos motorizados donde el usuario del sitio web pueda revisar los vehículos que están en venta en cualquiera de las sucursales. Además el cliente puede realizar distintos filtros para revisar estos mismos.
 - Establecer medio de comunicación para que la empresa pueda contactar a los involucrados de la compra y venta del artículo. Aquí el cliente puede además ver el estado de su(s) artículo(s) que compra o vende.



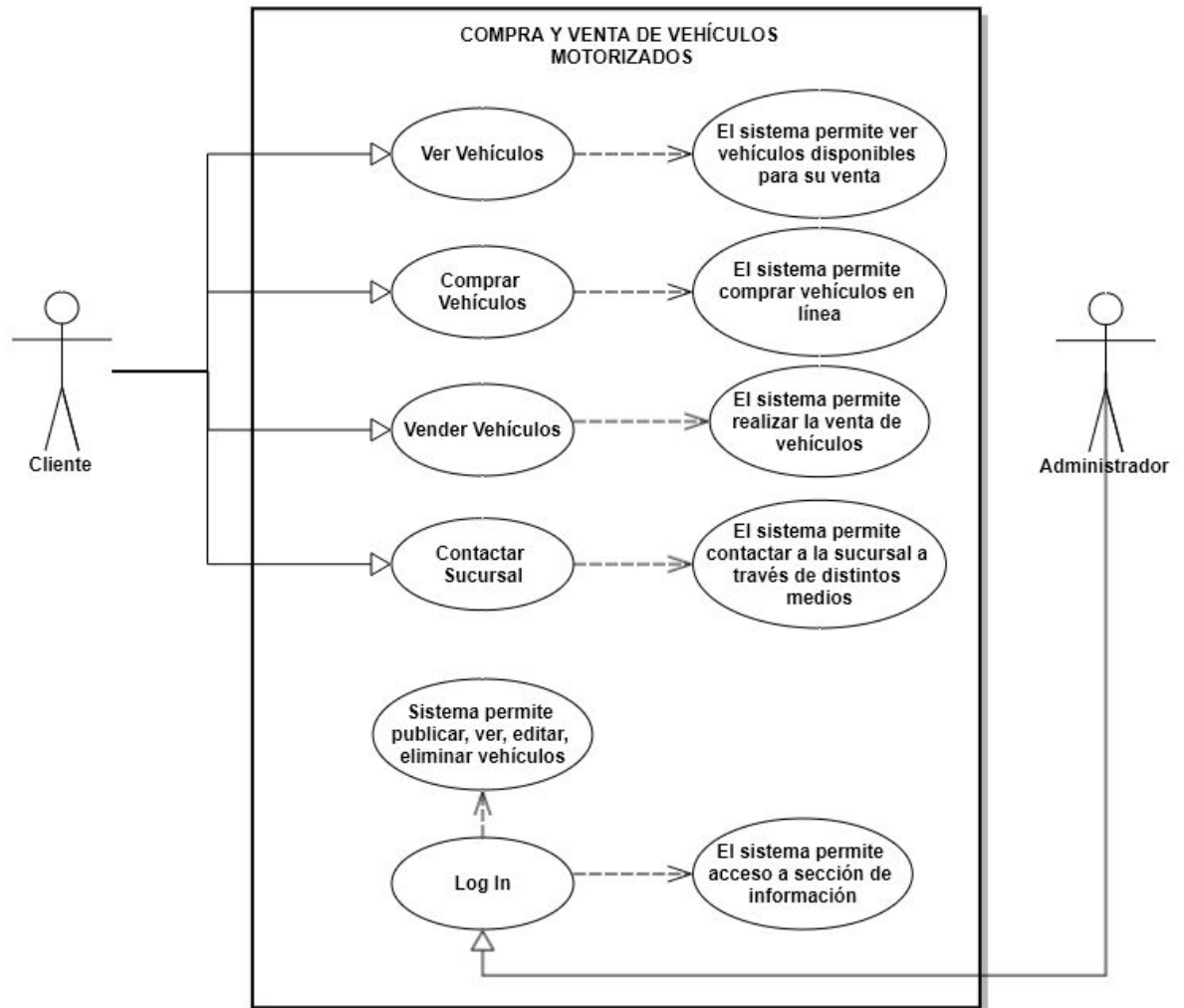
REQUISITOS

<u>REQUISITOS FUNCIONALES</u>	<u>REQUISITOS NO FUNCIONALES</u>
El sitio web debe proporcionar un sistema de ingreso administrativo.	El ingreso se debe poder ejecutar en corto tiempo y en caso de presentar errores, se debe prestar solución a recuperación de usuario o contraseña según corresponda.
El sitio web debe poseer una página web de carácter administrativo para cada sucursal.	La página web de cada sucursal debe contener un listado de nuevos artículos en venta; sección de noticias o informaciones. Estos artículos son publicados al resto de los usuarios o clientes, y revisados, editados o eliminados por parte del personal administrativo.
El sitio web debe tener una página web que provea de información acerca de los vehículos que se encuentran en venta.	La página web debe mostrar los vehículos de todas las sucursales de la empresa. Además debe permitir realizar filtros de acuerdo a los vehículos disponibles en cada una de las sucursales o a la característica que el cliente o usuario escoja. Debe mostrar en detalle la información del vehículo seleccionado, incluyendo imágenes, y obviamente permitir realizar la reserva de compra o venta cuando corresponda, la cual debe ser confiable para el cliente. Por otro lado, debe tener un diseño que sea amigable para el usuario y que fluya en conjunto con los datos que se solicitan.
El sitio web o sistema debe emitir un comprobante de compra y/o venta.	Al momento de realizar una compra y/o venta de un vehículo motorizado la página web debe emitir un comprobante para el caso en específico. Este comprobante debe contener fecha y hora de emisión, datos de identificación de los actores involucrados en él, e información de normación que estipule un contrato de por medio.
El sitio web debe contener una página web donde se provea de información de contacto.	La página web debe contener información de contacto por cada una de las sucursales existentes, esto incluye número telefónico, dirección y ubicación, y correo electrónico. Además debe contener un formulario de atención donde el cliente o usuario pueda hacer llegar cualquier tipo de comentario, consulta o reclamo.



DIAGRAMAS

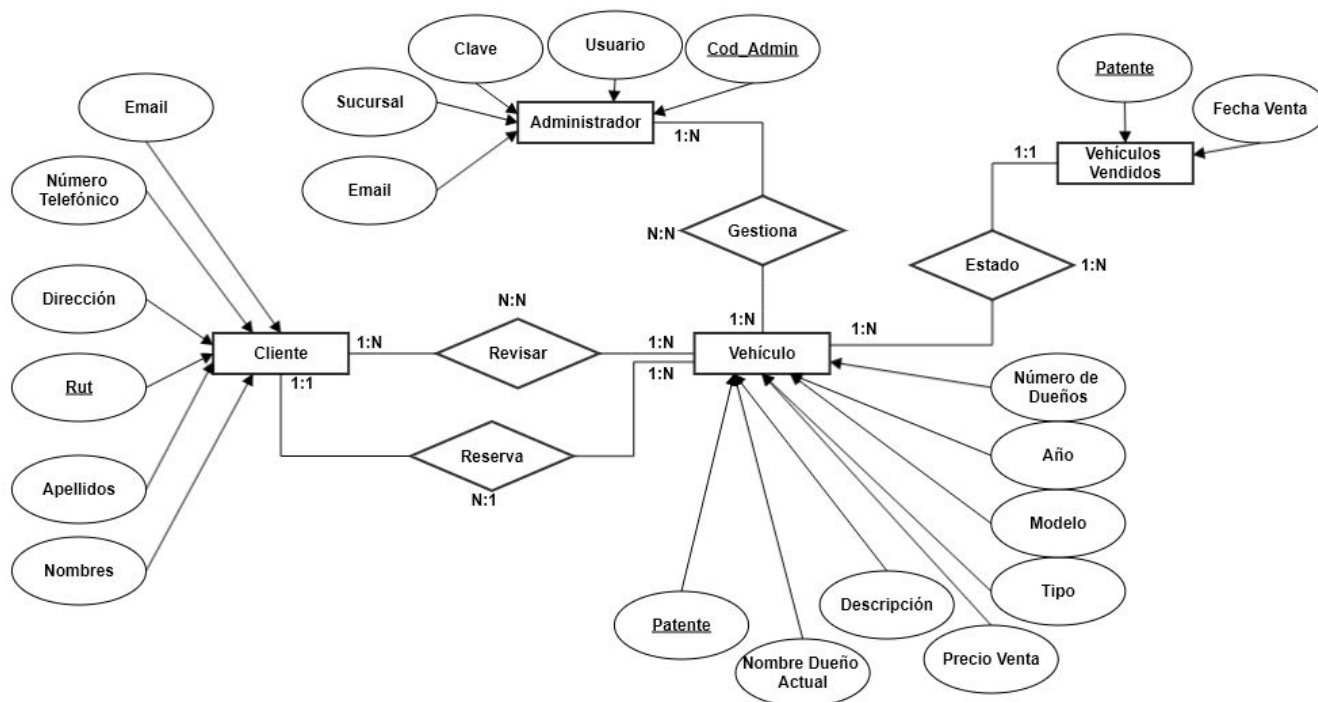
A continuación, se presenta el diagrama de casos de uso para el proyecto ...





MER

Diseño modelo entidad relación:





CICLO DE VIDA

El ciclo de vida a implementar para poder desarrollar correctamente el software que requiere este proyecto está basado en el modelo conocido como **Modelo de Prototipos**.

Este modelo contempla las siguientes fases o etapas:

- Plan rápido.
- Modelado, diseño rápido: maquetación de la solución que se puede dar ante un requisito.
- Construcción del prototipo: llevar a cabo el modelado contemplado para el requisito a fin.
- Desarrollo, entrega y retroalimentación: presentar avances correspondientes para ser examinados por la persona o entidad quien solicita el software, esto con fines de crear nuevos objetivos, implementar objetivos, y posteriormente presentar el nuevo prototipo.
- Comunicación: vía de intercambio de solicitudes y requerimientos entre cliente y desarrollador con el fin de mejorar el producto final.
- Entrega del desarrollo final.

La elección de este modelo se centra básicamente por ser ágil, rápido y flexible a los requerimientos de los clientes. Esto incluye la implementación y ejecución de nuevos objetivos que surjan en la puesta en marcha del software. Por otro lado, ofrece la ventaja de dar tiempo y solución a la inseguridad que el desarrollador pueda tener en casos puntuales en el desarrollo de este mismo software.