**Product Backlog**

* Cola priorizada de funcionalidades técnicas y de negocio, que necesitan ser desarrolladas.
* Debe contener la funcionalidad mínima necesaria para la siguiente iteración.
* Contiene una lista de requerimientos; características, funciones, tecnologías, bugs, etc.
* Todo lo que hay que hacer a lo largo del desarrollo.
* Cada ítem tiene valor para el usuario o el cliente.
* Priorizado por el PO y re-priorizada al comienzo de cada Sprint.

**Refinamiento**

Grandes rocas (Epics) se descomponen en rocas más pequeñas (stories) que son lo suficientemente pequeñas para ser desarrolladas y entregadas en un sprint.

**Estimaciones del Backlog**

* Las estimaciones son iterativas, y comprenden un esfuerzo colaborativo entre las partes.
* Si un ítem no puede ser debidamente estimado, se debe dividir en el Backlog.
* Los estimados sirven de base para la funcionalidad en el Sprint.

**Sprint Backlog**

* El equipo determina que ítems del product backlog van a contemplarse en el desarrollo del siguiente sprint, es decir que debe hacerse para cumplir con el objetivo de dicho Sprint.
* El Product Owner suele asistir
* Se realiza una lista de tareas que tomen de 4 a 16 horas para completarse
* El Sprint Backlog no se modifica durante el sprint
* Si el equipo descubre que no se puede alcanzar con todos los ítems del sprint backlog, el Scrum Master y el PO determinan si algún ítem puede ser removido.

**Epics**

Son iniciativas de desarrollo de gran escala que muestran el valor de los temas de inversión; son requerimientos de alto nivel que se utilizan para coordinar el desarrollo, son estimadas, priorizadas y mantenidas en el backlog; son planificadas antes de la planificación del release y descompuestas en características (features).

* Epics de negocio: son funcionales o de experiencia de usuario.
* Epics arquitectónicas: usadas para implementar cambios tecnológicos que deben realizarse a elementos significativos.

**US vs THEME vs EPIC**

EPIC = user story de gran tamaño.

THEME = colección de user stories relacionadas.

US = descripción de funcionalidad deseada, contada desde la perspectiva del cliente.

**Spikes**

Las spikes son un tipo especial de historias de usuario (invento de XP), usado para quitar el riesgo e incertidumbre de una US y otra faceta del proyecto; se clasifican en técnicas y funcionales y pueden utilizarse para:

* Inversión básica para familiarizar al equipo con una nueva tecnología o dominio.
* Analizar un comportamiento de una historia compleja y poder dividirla en piezas manejables.
* Ganar confianza frente a riesgos tecnológicos, investigando o prototipando
* Ganar confianza frente a riesgos funcionales, donde no está claro como el sistema debe resolver la interacción con el usuario para alcanzar el beneficio esperado.

**Spikes técnicas:** usadas para investigar enfoques técnicos en el dominio de la solución (evaluar performance potencial, decisiones de hacer o comprar y evaluar la implementación de cierta tecnología).

**Spikes funcionales:** usadas cuando hay cierta incertidumbre respecto de cómo el usuario interactúa con el sistema, usualmente son mejor evaluadas con prototipos para obtener retroalimentación de los usuarios involucrados.

**User Story**

Una user story contiene una descripción corta de una funcionalidad valuada por un usuario o cliente de un sistema. Se llaman “stories” porque se supone que Ud. cuenta una historia, es decir lo que se escribe en la tarjeta no es lo más importante, sino las conversaciones entre los clientes y desarrolladores a cerca de la historia.

Los user stories son:

* Una necesidad de usuario
* Una descripción del producto
* Un ítem de planificación
* Token para una conversación
* Mecanismo para diferir una conversación

**Estructura de una User Story**

Como <<rol de usuario>>

quiero <<actividad>>

para <<valor de negocio>>

* Rol de usuario: representa quien está realizando la acción o quien recibe el valor de la actividad.
* Actividad: representa la acción que realizará el sistema.
* Valor de negocio: comunica porque es necesaria la actividad, es decir de qué forma agregar valor al negocio.

**Pruebas de aceptación de una US**

Expresan detalles resultantes de las conversaciones entre clientes y desarrolladores; suelen usarse para completar detalles de la US y se ven como un proceso de 2 pasos:

* Notas en el dorso de la US.
* Pruebas muy completas utilizadas para demostrar que la historia se ha hecho correctamente y se ha codificado en forma completa.

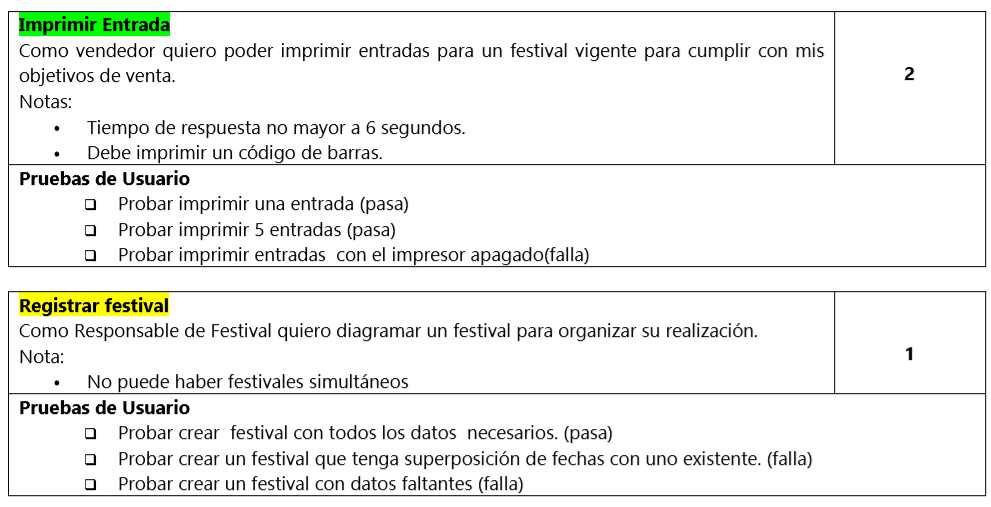
Las mismas deben escribirse antes que la programación empiece (las escribe el cliente o al menos especifica que pruebas se utilizarán para determinar si la historia ha sido desarrollada correctamente).

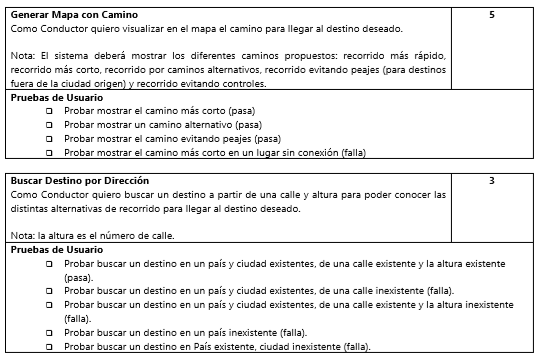
**Dividiendo User Stories**

Las User Stories frecuentemente se derivan de épicas (epics) y características (features), conceptos vagos y grandes de algo que queremos hacer para un usuario. No hay una rutina definida para dividir User Stories, sólo lineamientos generales:

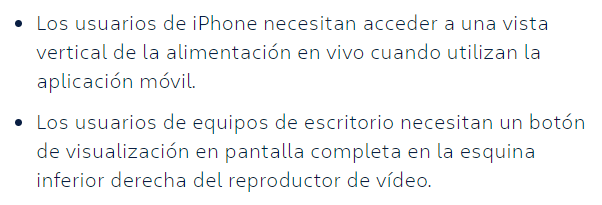
* Que sea una pieza de valor para el usuario.
* Que tenga un corte vertical a través del sistema.
* Que entre en una iteración

**Ejemplos de US.**





**Ejemplos de US de UI/UX.**

****

**Links útiles de material de JIRA sobre Metodologías Ágiles:** [**Da tus primeros pasos en la gestión ágil de proyectos**](https://www.atlassian.com/es/agile/project-management) **-** [**Scrum: qué es, cómo funciona y por qué es excelente**](https://www.atlassian.com/es/agile/scrum) **-**

# **Epics**

1. Gestión de usuarios.
2. Funcionalidades de Usuarios.
3. Generación de Analíticas.
4. GreedyPoints.
5. Notificaciones push.
6. Gestión de suscripciones.
7. UX/UI.
8. QA.
9. DevOps

# **Features**

Gestión de usuarios.

1. Registro de usuario Consumidor.
2. Registro de usuario Comercio.
3. Gestión de perfil Consumidor.
4. Gestión de perfil Comercio.

Funcionalidades de Usuarios.

1. Funcionalidades Consumidor.
2. Funcionalidades Comercio.

Generación de analíticas.

1. Generación de reportes.
2. Visualización de reportes.

GreedyPoints.

1. Acreditación de puntos.
2. Utilización de puntos.

Notificaciones push.

1. Especificación de notificaciones.

Gestión de suscripciones.

1. Administración de Suscripción.
2. Funcionalidades plan básico.
3. Funcionalidades plan estándar.
4. Funcionalidades plan premium.

UX/UI.

1. Prototipado.

QA.

1. Unit Testing.
2. Integration Testing.
3. Performance Testing.
4. Security Testing.

DevOps.

1. Configuración de entornos.
2. Gestión de configuración.
3. PoC.

# **User Stories**

### **Feature: Registro de usuario Consumidor.**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.1. Registrar usuario Consumidor desde múltiples resoluciones** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero registrarme en la plataforma desde cualquier dispositivo móvil de forma tal que sea accesible en distintas resoluciones.** | |
| *Notas:*   * *Las resoluciones aceptadas son las de tablets y teléfonos celulares.* | |
| Pruebas de usuario:   * Probar registro desde celular: PASA. * Probar registro desde tablet: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **1.2. Registrar usuario Consumidor por redes sociales.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero registrarme en la plataforma a través de redes sociales para acceder a los descuentos de una forma fácil y centralizada.** | |
| *Notas:*   * *Las redes sociales aceptadas son Facebook y Google.* * *Al registrarse ingresa su información personal (especificar qué datos), los proveedores a los que se encuentra adherido, la dirección de preferencia y los permisos de geolocalización.* * *Los proveedores se muestran en forma de checks.* | |
| Pruebas de usuario:   * Probar registro con Facebook con cuenta existente: PASA. * Probar registro desde Google con cuenta existente: PASA. * Probar registro con Facebook con cuenta inexistente: FALLA. * Probar registro desde Google con cuenta inexistente: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **1.3. Registrar usuario Consumidor por correo electrónico.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario consumidor quiero registrarme en la plataforma mediante mi correo electrónico para acceder a los descuentos de una forma fácil y centralizada.** | |
| *Notas:*   * *Se acepta cualquier dominio de correo electrónico.* * *Al registrarse ingresa su información personal (especificar qué datos), los proveedores a los que se encuentra adherido, la dirección de preferencia y los permisos de geolocalización.* * *Los proveedores se muestran en forma de checks.* | |
| Pruebas de usuario:   * Probar registro con correo electrónico en formato correcto: PASA. * Probar registro con correo electrónico en formato correcto pero inexistente: PASA. * Probar registro con correo electrónico en formato incorrecto: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **1.4. Validación de usuario Consumidor.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero validar mi cuenta para empezar a hacer uso del sistema.** | |
| *Notas:*   * *Un mail con un link de activación será enviado al correo especificado por el usuario.* * *Si no ingresa a ese link, no podrá hacer uso de la aplicación.* | |
| Pruebas de usuario:   * Recibir mail de confirmación: PASA. * Acceder al link de confirmación: PASA. * Ingresar a la aplicación una vez confirmada la cuenta: PASA. * Ingresar a la aplicación sin haber confirmado la cuenta: FALLA. | |

### **Feature: Registro de usuario Comercio.**

|  |  |
| --- | --- |
| **2.1. Enviar solicitud de registro.** | **3 SP** |
| **Como Comercio quiero acceder a una landing page del producto para enviar una solicitud de registro y ser contactado por personal de GreedyMe.** | |
| *Notas:*   * *Se debe confeccionar una landing page del producto.* * *El interesado completa un formulario con sus datos personales:Nombre\*, Apellido\*, Teléfono\*, Email\*, Nombre de Comercio\*, Sitio Web, Sucursal, Rubro\*, Comentarios.* * *Los Rubros definidos son: Supermercados, Tecnología, Hogar, Farmacia, Indumentaria, Turismo, Deportes, Vehículos, Muebles y Decoración, Gastronomía, Niños, Librerías, Entretenimiento, Belleza y Estética, Otro.* * *La solicitud se envía a la casilla de correo de GreedyMe.* * *Se debe enviar un comprobante de solicitud al email del interesado.* | |
| Pruebas de usuario:   * Enviar formulario completo con datos en formato correcto: PASA. * Enviar formulario completo con datos en formato incorrecto: FALLA. * Enviar formulario con datos faltantes: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.2. Gestionar solicitudes de registro.** | **1 SP** |
| **Como Administrador quiero gestionar las solicitudes de registro de Comercios para llevar un control de los interesados en la suscripción.** | |
| *Notas:*   * *Las solicitudes llegan a una casilla de correo de GreedyMe.* * *Se debe poder filtrar las solicitudes: Leídas, no leídas.* | |
| Pruebas de usuario:   * Filtrar mensajes por no leídos: PASA. * Filtrar mensajes por leídos: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.3. Registrar alta de usuario comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como Administrador quiero registrar un usuario único para cada Comercio de forma tal que se valide la veracidad de la entidad.** | |
| *Notas:*   * *Al registrar el usuario se debe generar una clave de acceso única para que el mismo continúe el proceso de registro.* * *Al registrar el usuario se debe definir el Nombre de la entidad con el que aparecerá en la plataforma y registrarlo junto con: Usuario único, CUIT, Razón Social.* * *Al registrar el usuario se registra con suscripción prueba y luego el usuario selecciona la deseada desde la plataforma web.* | |
| Pruebas de usuario:   * Registrar un usuario Comercio definiendo su nombre, usuario único, cuit, razón social: PASA. * Registrar un usuario Comercio sin nombre asignado: FALLA. * Registrar un usuario Comercio sin usuario único asignado: FALLA. * Registrar un usuario Comercio sin CUIT asignado: FALLA. * Registrar un usuario Comercio sin razón social asignada: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.4. Validación de usuario Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero validar mi cuenta para empezar a hacer uso del sistema.** | |
| *Notas:*   * *Un mail con un link de activación y la clave de acceso única será enviado al email especificado por el usuario.* * *Si no ingresa a ese link, no podrá hacer uso de la aplicación.* | |
| Pruebas de usuario:   * Recibir mail de confirmación: PASA. * Acceder al link de confirmación: PASA. * Ingresar a la aplicación una vez confirmada la cuenta: PASA. * Ingresar a la aplicación sin haber confirmado la cuenta: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.5. Registrar usuario comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como Comercio quiero registrarme en la plataforma con mi usuario único para hacer uso de la plataforma.** | |
| *Notas:*   * *El registro es por página web.* * *El registro pertenece a solo una sucursal.* * *Al registrarse se le asigna un usuario único que no se puede cambiar.* * *Al registrarse se le asigna su CUIT y Razón Social, sin poder cambiarlo.* * *El comercio registra su información personal: Email, Contraseña y Foto de Perfil.* * *El comercio registra su información comercial: Sitio Web, Sucursal, Rubro, Teléfono.* * *El rubro se implementa mediante un combo box.* * *Los Rubros definidos son: Supermercados, Tecnología, Hogar, Farmacia, Indumentaria, Turismo, Deportes, Vehículos, Muebles y Decoración, Gastronomía, Niños, Librerías, Entretenimiento, Belleza y Estética, Otro.* * *Los datos mínimos obligatorios son: Email, Contraseña (en el caso que desee cambiarla), Dirección y Rubro.* * *No se puede dejar ningún campo obligatorio sin completar.* * *El usuario registra su ubicación (API Google Maps) y redes sociales(Instagram y/o Facebook). Abarcado en otra US.* | |
| Pruebas de usuario:   * Acceder con clave de usuario única correcta: PASA. * Acceder con clave de usuario única incorrecta: FALLA. * Acceder con usuario único correcto: PASA. * Acceder con usuario único incorrecto: FALLA. * Registrar con datos mínimos completos: PASA. * Registrar con datos mínimos incompletos: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.6. Registrar ubicación Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como Comercio quiero registrar mi ubicación de forma tal que se integre con una API.** | |
| *Notas:*   * *Se debe integrar con API de Google Maps.* * *La ubicación se puede modificar a lo largo del ciclo de vida del usuario.* | |
| Pruebas de usuario:   * Marcar ubicación en el mapa: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.7. Sincronizar Comercio con redes sociales.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como Comercio quiero vincular mis redes sociales de forma tal que el Consumidor pueda ser redirigido a ellas.** | |
| *Notas:*   * *Se deben integrar los botones de las redes sociales admitidas mediante APIs.* * *Las redes sociales que se incluyen son Facebook e Instagram.* | |
| Pruebas de usuario:   * Vincular cuenta de Facebook existente: PASA. * Vincular cuenta de Instagram existente: PASA. * Apretar botón de Facebook y ser redirigido: PASA. * Apretar botón de Instagram y ser redirigido: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **2.8. Registrar tipo de suscripción Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como Comercio quiero registrarme con un tipo de suscripción determinado de forma tal que acceda a las funcionalidades deseadas.** | |
| *Notas:*   * *El tipo de suscripción es determinado al momento de efectuar el registro por parte del Comercio.* * *El tipo de suscripción puede ser modificado a lo largo del ciclo de vida del usuario.* * *En caso de no seleccionar ninguno, el usuario mantendrá el tipo de suscripción básico.* * *El tipo de suscripción actual se observa en el perfil personal del Comercio.* * *El pago por el tipo de suscripción es abarcado en otra US.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar tipo de suscripción y observar la misma reflejada en el perfil del Comercio: PASA. | |

### **Feature: Gestión de perfil Consumidor**

|  |  |
| --- | --- |
| **3.1. Actualizar datos personales Consumidor.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero cambiar mis datos personales para mantener actualizada mi información.** | |
| *Notas:*   * *El usuario puede cambiar la totalidad de sus datos personales: nombre, apellido, dirección de referencia, fecha de nacimiento, teléfono y mail de preferencia.* * *No se puede dejar ningún campo sin completar.* | |
| Pruebas de usuario:   * Probar modificar los datos con todos los campos completos y en formato correcto: PASA. * Probar modificar los datos con todos los campos completos y en formato incorrecto: FALLA. * Probar modificar los datos con los campos incompletos y en formato correcto: FALLA. * Probar modificar los datos con los campos incompletos y en formato incorrecto: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **3.2. Administrar permisos de notificaciones Consumidor.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero cambiar mis permisos de geolocalización y notificaciones para recibir notificaciones solo cuando las necesite.** | |
| *Notas:*   * *Los permisos se visualizan en forma de [inserte aquí una forma].* * *El usuario puede activar o desactivar notificaciones por geolocalización.* * *El usuario puede activar o desactivar notificaciones push.* * *El usuario puede activar o desactivar notificaciones por comercio favorito.* * *El usuario puede activar o desactivar el acceso a su ubicación.* * *Esta historia solo contempla la posibilidad de modificar los permisos, no el funcionamiento de las notificaciones.* | |
| Pruebas de usuario:   * Activar notificaciones y que se vea reflejada la modificación: PASA. * Desactivar notificaciones y que se vea reflejada la modificación: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **3.3. Gestionar servicios de proveedores adheridos.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero cambiar mis servicios de promociones a los que estoy adherido para observar los descuentos que me interesan.** | |
| *Notas:*   * *Los servicios de promociones se muestran en forma de checks.* * *El usuario puede no seleccionar ningún servicio de promoción.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar distintos proveedores y guardar cambios: PASA. * No seleccionar ningún proveedor y guardar cambios: PASA. * Seleccionar todos los proveedores y guardar cambios: PASA. | |

### **Feature: Gestión de perfil Comercio**

|  |  |
| --- | --- |
| **4.1. Actualizar datos Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero cambiar mis datos de establecimiento para mantener actualizada la información del establecimiento.** | |
| *Notas:*   * *Los datos que no se pueden modificar son: Nombre, Usuario, CUIT, Razón Social.* * *Los datos que puede modificar son: Dirección, Teléfono, Email, Contraseña, Foto de Perfil, Sitio Web, Rubro, Sucursal.* * *Los datos mínimos obligatorios son: Email, Contraseña (en el caso que desee cambiarla), Dirección y Rubro.* * *No se puede dejar ningún campo obligatorio sin completar.* | |
| Pruebas de usuario:   * Modificar datos completos con formato correcto: PASA. * Modificar datos incompletos con formato correcto: FALLA. * Modificar datos completos con formato incorrecto: FALLA. * Modificar datos incompletos con formato incorrecto: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **4.3. Modificar sincronización con redes sociales de Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero cambiar mi sincronización con redes sociales para mantener actualizada la información de las mismas.** | |
| *Notas:*   * *El usuario puede dejar campos sin completar.* * *Las redes que se incluyen son Facebook e Instagram.* | |
| Pruebas de usuario:   * Modificar solo usuario de Instagram y probar vinculación correcta: PASA. * Modificar solo usuario de Facebook y probar vinculación correcta: PASA. * Modificar ambos usuarios y probar vinculación correcta: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **4.4. Gestionar tipo de suscripción contratada.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero cambiar mi tipo suscripción para acceder a distintas funcionalidades de las actuales.** | |
| *Notas:*   * *Los tipos de suscripciones son: prueba, base, estándar, premium.* * *El pago de la suscripción queda por fuera de esta US.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un tipo de suscripción y guardar cambios: PASA. * No seleccionar ningún tipo de suscripción y guardar cambios: FALLA. | |

### **Feature: Funcionalidades Consumidor**

|  |  |
| --- | --- |
| **5.1. Seleccionar comercio favorito.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero seleccionar establecimientos como favoritos para una mejor identificación de los comercios de mi interés.** | |
| *Notas:*   * *El usuario puede seleccionar como favorito todos los establecimientos que quiera.* * *El usuario puede seleccionar como favorito presionando una estrella ubicado en la vista del establecimiento.* * *El usuario puede quitar la selección si lo prefiere.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un local existente como favorito: PASA. * Deseleccionar un local existente como favorito: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **5.2. Visualizar comercios favoritos.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero visualizar los comercios que tengo como favoritos para un acceso más rápido.** | |
| *Notas:*   * *Se muestran en forma de (especificar forma de visualización).* | |
| Pruebas de usuario:   * Ver local favorito en el panel: PASA. * No ver local no favorito en el panel: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **5.2. Seleccionar comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero seleccionar un comercio para visualizar las promociones que ofrece.** | |
| *Notas:*   * *Los comercios se pueden seleccionar desde la sección principal.* * *Se detallan las promociones vigentes con las que cuenta el comercio.* * *Se redirige a la página principal del comercio.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar comercio existente y ser redirigido a su página: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **5.3. Seleccionar promoción desde Consumidor.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero seleccionar una promoción para utilizarla en la compra de un producto o contratación de un servicio.** | |
| *Notas:*   * *Las promociones están listadas dentro de cada perfil comercial.* * *Se detalla el beneficio o descuento de dicha promoción.* * *Las promociones tiene fecha de vigencia.* * *Una vez seleccionada, se puede acceder a ella desde la sección “Mis Cupones”.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar promoción existente y ver la misma en Mis Cupones: PASA. * Seleccionar 2 promociones existentes y ver ambas en Mis Cupones: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **5.4. Filtrar búsqueda de comercios.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero buscar un comercio con la utilización de distintos filtros para acceder a sus promociones.** | |
| *Notas:*   * *Los filtros definidos son:*   + *Por tipo de oferta (20%, 15%, 10%, 30%, 2x1, Especial, Combos).*   + *Por rubro (Supermercados, Tecnología, Hogar, Farmacia, Indumentaria, Turismo, Deportes, Vehículos, Muebles y Decoración, Gastronomía, Niños, Librerías, Entretenimiento, Belleza y Estética).*   + *Por ubicación (a menos de 10km, Localidad, a menor distancia).*   + *Por nombre del comercio (visualiza las distintas sucursales, búsqueda rápida de un comercio específico).*   + *Por cantidad de beneficios (más proveedores de beneficios coincidentes).*   + *Por proveedor de beneficios adherido (comercios en los que aplica el proveedor X, comercios en los que aplica el proveedor X e Y).* * *La búsqueda debe poder ordenarse dentro de cada criterio en orden ascendente y descendente.* * *Los filtros se visualizarán en forma de (especificar).* | |
| Pruebas de usuario:   * Filtrar por Nombre de Comercio especificado: PASA. * Filtrar por Tipo de Oferta especificada: PASA. * Filtrar por Rubro especificado: PASA. * Filtrar por Ubicación con permisos de geolocalización activados: PASA. * Filtrar por Ubicación con permisos de geolocalización desactivados: FALLA. * Filtrar por Proveedor de Beneficios especificado: PASA. * Filtrar búsqueda en orden Ascendente: PASA. * Filtrar búsqueda en orden Descendente: PASA. | |

### **Feature: Funcionalidades Comercio**

|  |  |
| --- | --- |
| **6.1. Registrar promoción.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero registrar una promoción para que los clientes la puedan utilizar en la compra de un producto o contratación de un servicio.** | |
| *Notas:*   * *Las promociones podrán ser actualizadas y eliminadas ante cualquier cambio desde el comercio o el proveedor de servicios, o bien por fecha de vencimiento.* * *Los datos a ingresar son: tipo de promoción, porcentaje de descuento, valor de la promoción, fecha de vigencia, descripción de la promoción.* * *Una vez finalizado el tiempo de vigencia de la promoción la misma pasa a estado Oculta (US: Ocultar promoción).* * *Se debe especificar si la promoción proviene de proveedor de servicio o si es propia del local.* * *Los campos (especificar cuáles) son obligatorios.* * *Los campos (especificar cuáles) son opcionales.* * *Al finalizar se debe preguntar si desea publicar la promoción modificada u ocultarla y guardarla como borrador.* | |
| Pruebas de usuario:   * Cargar promoción con datos obligatorios completos y en formato correcto: PASA. * Cargar promoción con datos obligatorios completos y algunos en formato incorrecto: FALLA. * Cargar promoción con todos los datos completos y en formato correcto: PASA. * Cargar promoción con todos los datos completos y algunos en formato incorrecto: FALLA. * Seleccionar publicar la promoción y ver mensaje de confirmación de publicación: PASA. * Seleccionar ocultar la promoción y ver mensaje de confirmación de promoción oculta: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6.2. Publicar promoción.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero dar de alta una promoción para que sea visible para los clientes.** | |
| *Notas:*   * *Se deberá implementar a través de un check.* | |
| Pruebas de usuario:   * Publicar promoción registrada con check seleccionado: PASA. * Publicar promoción registrada con check no seleccionado: FALLA. * Publicar promoción no registrada: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6.3. Ocultar promoción.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero ocultar una promoción para que ésta no sea visible para los clientes.** | |
| *Notas:*   * *Se deberá implementar a través de un check.* * *La promoción seguirá existiendo en la cuenta del Comercio.* | |
| Pruebas de usuario:   * Ocultar promoción registrada con check seleccionado: PASA. * Ocultar promoción registrada con check no seleccionado: FALLA. * Ocultar promoción no registrada: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6.4. Eliminar promoción.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero eliminar una promoción para borrarla del sistema.** | |
| *Notas:*   * *Una promoción borrada no podrá ser recuperada. Para ello existe el ocultar promoción.* * *Se deberá implementar un check para confirmar si desea aplicar la acción sabiendo que es irreversible.* | |
| Pruebas de usuario:   * Eliminar promoción registrada con check seleccionado: PASA. * Eliminar promoción registrada con check no seleccionado: FALLA. * Eliminar promoción no registrada: FALLA. * Seleccionar ‘revertir acción’ y volver a la promoción sin borrar: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6.5. Modificar promoción.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero modificar una promoción para mantener actualizada la información de la misma.** | |
| *Notas:*   * *En la modificación no se pueden dejar campos obligatorios sin completar.* * *Al finalizar se debe preguntar si desea publicar la promoción modificada u ocultarla y guardarla como borrador.* | |
| Pruebas de usuario:   * Modificar promoción con datos obligatorios completos y en formato correcto: PASA. * Modificar promoción con datos obligatorios completos y algunos en formato incorrecto: FALLA. * Modificar promoción con todos los datos completos y en formato correcto: PASA. * Modificar promoción con todos los datos completos y algunos en formato incorrecto: FALLA. * Seleccionar publicar la promoción y ver mensaje de confirmación de publicación: PASA. * Seleccionar ocultar la promoción y ver mensaje de confirmación de promoción oculta: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6.6. Visualizar promociones en tablero.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero tener un tablero de todas mis promociones para una mejor visualización de éstas y el estado de las mismas.** | |
| *Notas:*   * *Se debe poder ver el estado (oculta, publicada) de cada promoción.* * *Posibilidad de incorporar un filtrado de las promociones según estado.* | |
| Pruebas de usuario:   * Ver promociones del Comercio: PASA. * Ver promociones ocultas del Comercio: PASA. * Ver promociones publicadas del Comercio: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6.7. Armar envío de notificaciones push.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero enviar notificaciones para que los clientes se informen sobre las promociones nuevas o existentes con las que trabajo actualmente.** | |
| *Notas:*   * *Los tipos de notificaciones son: 1. Notificaciones para usuarios que tienen como favorito el local, 2. Notificaciones a todos los usuarios, 3. Notificaciones con geolocalización.* * *Si el comercio cuenta con suscripción premium se puede activar o desactivar las notificaciones por geolocalización.* * *La cantidad de notificaciones está limitada según el tipo de suscripción con la que cuenta el comercio.* * *Se puede seleccionar la/s promoción/es a informar en dicha notificación.* * *Se pueden programar las notificaciones para que sean enviadas automáticamente estableciendo fecha, hora y tipo de notificación, según el tipo de suscripción lo permita.* * *Esta US abarca solo la selección del tipo de notificación y promoción a notificar.* * *El envío efectivo de la notificación queda fuera del alcance de esta US y será abarcado en la feature “Gestión de Notificaciones”.* | |
| Pruebas de usuario:   * Enviar notificación de promoción vigente si cuento con notificaciones mensuales: PASA. * Enviar notificación de geolocalización si la suscripción no lo permite: FALLA. * Enviar notificación de geolocalización si la suscripción lo permite: PASA. * Enviar notificación de promoción vigente si no cuento con más notificaciones mensuales: FALLA. * Programar una notificación para fecha anterior a la actual: FALLA. * Programar una notificación para fecha posterior a la actual si no cuento con notificaciones mensuales/semanales: FALLA. * Programar una notificación para fecha posterior a la actual si cuento con notificaciones mensuales/semanales: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6.8. Seleccionar reporte para su visualización.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario comercio quiero generar un informe estadístico para visualizar los datos y determinar analíticas.** | |
| *Notas:*   * *Se debe seleccionar el tipo de reporte.* * *Se debe seleccionar las fechas entre las cuales se quiere hacer el análisis.* * *Esta US abarca solo la selección del tipo de reporte utilizando los filtros de tiempo. Por ejemplo: selecciono informe de cantidad de compras realizadas con descuento y filtro por mes o por año.* * *La visualización y exportación del resultado queda fuera del alcance de esta US y será abarcado en la feature “Visualización de reporte”.* * *Se exportará el resultado en un archivo disponible para el comercio.* | |
| Pruebas de usuario:   * Armar reporte ingresando los datos obligatorios y en formato correcto: PASA. * Armar reporte sin ingresar tipo: FALLA. * Armar reporte sin ingresar fecha: FALLA. * Armar reporte ingresando fecha inválida: FALLA. | |

### **Feature: Generación de reportes**

|  |  |
| --- | --- |
| **7.1. Generar reporte de cantidad total de compras realizadas con descuentos.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero obtener información sobre el total de compras realizadas con descuentos para conocer la aceptación del público ante nuestros descuentos.** | |
| *Notas:*   * *Incluir los gráficos y tablas correspondientes.* * *El usuario puede seleccionar el período del reporte para un mes y año determinado.* | |
| Pruebas de usuario:   * Obtener cantidad de descuentos utilizados en dicho período: PASA. * Generar reporte sin seleccionar período ni datos específicos: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **7.2. Generar reporte de cantidad de compras realizadas con X descuento.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero obtener información sobre las compras realizadas con X descuento para conocer la aceptación del público ante determinado descuento.** | |
| *Notas:*   * *Incluir los gráficos y tablas correspondientes.* * *El usuario puede seleccionar el período del reporte para un mes y año determinado.* * *El usuario puede seleccionar más de un descuento???????* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un período y descuento determinado y ver la utilización del mismo y ver la utilización del mismo en dicho período: PASA. * Seleccionar un período y más de un descuento y ver la utilización de los mismos en dicho período: PASA. * Generar reporte sin seleccionar período ni datos específicos: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **7.3. Generar reporte de experiencia de compra del usuario.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero obtener información sobre la experiencia de compra del Consumidor para conocer la opinión acerca de nuestro servicio.** | |
| *Notas:*   * *Incluir los gráficos y tablas correspondientes.* * *El usuario puede seleccionar el período del reporte para un mes y año determinado.* * *El reporte se elabora en base a la puntuación (en estrellas) otorgada por cada Consumidor y las preguntas por defecto. (DEFINIR)* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un período y ver la experiencia de compra en dicho período según puntuación y respuestas: PASA. * Generar reporte sin seleccionar período ni datos específicos: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **7.4. Generar reporte de cantidad de clientes suscriptos.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero obtener información sobre la cantidad de clientes suscriptos a mi local para tener una aproximación a la fidelidad de los mismos.** | |
| *Notas:*   * *Incluir los gráficos y tablas correspondientes.* * *El usuario puede seleccionar el período del reporte para un mes y año determinado.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un período y ver los consumidores suscriptos en dicho período: PASA. * Generar reporte sin seleccionar período ni datos específicos: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **7.5. Generar reporte de recurrencia de clientes.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero obtener información sobre la recurrencia de mis clientes para tener una aproximación a la fidelidad de los mismos.** | |
| *Notas:*   * *Se muestra por todos los clientes que asistieron al comercio, la cantidad de veces que asistieron agrupados por cantidad. Por ejemplo: Asistieron 30 clientes en el mes. 10 clientes volvieron a asistir 3 veces, 5 volvieron 2 veces y 15 clientes fueron una sola vez.* * *Incluir los gráficos y tablas correspondientes.* * *El usuario puede seleccionar el período del reporte para un mes y año determinado.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un período y ver la cantidad de clientes que asistieron junto con el número de recurrencia al comercio en dicho período: PASA. * Generar reporte sin seleccionar período ni datos específicos: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **7.6. Generar reporte de cantidad de apariciones en búsquedas.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero obtener información sobre la cantidad de apariciones de mi comercio en búsquedas para optimizar el posicionamiento de mi marca.** | |
| *Notas:*   * *Incluir los gráficos y tablas correspondientes.* * *El usuario puede seleccionar el período del reporte para un mes y año determinado.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un período y ver las apariciones en búsquedas en dicho período: PASA. * Generar reporte sin seleccionar período ni datos específicos: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **7.7. Generar reporte de motivos de apariciones en búsquedas.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero obtener información sobre los motivos de apariciones en búsquedas para optimizar el posicionamiento de mi marca.** | |
| *Notas:*   * *Incluir los gráficos y tablas correspondientes.* * *El usuario puede seleccionar el período del reporte para un mes y año determinado.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un período y ver los motivos de apariciones en dicho período: PASA. * Generar reporte sin seleccionar período ni datos específicos: FALLA. | |

### **Feature: Visualización de reportes**

|  |  |
| --- | --- |
| **8.1. Visualizar reporte.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero visualizar los datos de un reporte en forma de tabla o gráfico para poder generar analíticas y tomar decisiones.** | |
| *Notas:*   * *Se debe seleccionar el tipo de visualización: tabla y/o gráfico.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar reporte en forma de gráfico: PASA. * Visualizar reporte en forma de tabla: PASA. * Visualizar reporte sin seleccionar tipo de visualización: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **8.2. Exportar reporte.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero exportar un reporte para almacenarlo en el registro del comercio en un formato determinado.** | |
| *Notas:*   * *El usuario puede seleccionar el formato de reporte como pdf o excel.* * *Se debe establecer ruta para guardar la exportación.* | |
| Pruebas de usuario:   * Exportar reporte como pdf: PASA. * Exportar reporte como excel: PASA. * Exportar reporte sin especificar tipo: FALLA. * Exportar reporte sin especificar ruta: FALLA. * Exportar reporte sin especificar ruta ni tipo: FALLA. | |

### **Feature: Acreditación de puntos.**

|  |  |
| --- | --- |
| **9.1. Obtener cupón.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero seleccionar un cupón para poder aplicar descuentos u obtener una promoción en la compra de productos o el pago de un servicio.** | |
| *Notas:*   * *El cupón debe informar la cantidad de GreedyPoints que se otorgará cuando se aplica efectivamente el mismo.* * *Para obtener el cupón se selecciona el descuento que se desea utilizar desde el perfil del Comercio en cuestión.* * *Los cupones obtenidos se visualizan en la sección Mis Cupones del usuario Consumidor.* * *Un cupón seleccionado tiene una validez de 24hs en la sección Mis Cupones para ser canjeado por GreedyPoints.* * *Pasado el tiempo de validez de un cupón, el Consumidor debe seleccionarlo nuevamente desde el perfil del Comercio.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un cupón desde el perfil de un Comercio: PASA. * Visualizar un cupón seleccionado en la sección Mis Cupones junto con sus datos (Ver US Visualizar cupón): PASA. * Deseleccionar un cupón desde el perfil de un Comercio: PASA. * Deseleccionar un cupón desde la sección Mis Cupones: PASA. | |

### 

|  |  |
| --- | --- |
| **9.2. Visualizar cupones de un Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero visualizar los cupones que ofrece un Comercio para conocer los beneficios que poseo en el mismo.** | |
| *Notas:*   * *Esta US hace referencia a la confección de un cupón y la forma de visualización en el perfil del comercio.* * *Los datos que se muestran en la vista principal del cupón desde el perfil del comercio son: Título del beneficio, Duración de la promoción.* * *Una vez clickeado el cupón, se abre en una vista nueva con la información que cargo el Comercio al Registrar la promoción (tipo de promoción, porcentaje de descuento, valor de la promoción, fecha de vigencia, descripción de la promoción).* * *Definir forma para GUARDAR el cupón: puede ser un + en la vista principal del mismo o un botón de ‘Agregar a mis cupones/Adquirir beneficio’ en la vista principal o la vista completa o ambas.* | |
| Pruebas de usuario:   * Entrar al perfil de un comercio y ver sus cupones de forma acotada: PASA. * Seleccionar un cupón y ser dirigido a la vista completa de éste: PASA. * Agregar un cupón desde (especificar lugar y forma) a mis cupones: PASA. * Quitar un cupón desde (especificar lugar y forma) de mis cupones: PASA. | |

### 

|  |  |
| --- | --- |
| **9.3. Utilizar cupón.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero utilizar un cupón para obtener los GreedyPoints correspondientes por la utilización de un descuento o promoción en la compra de productos o el pago de un servicio.** | |
| *Notas:*   * *Los GreedyPoints solo se obtienen si la compra es validada.* * *Opción 1: los GreedyPoints se validan a través del ingreso de un código alfanumérico que se obtiene luego de realizar la compra y es otorgado por el Comercio.* * *Opción 2: el Consumidor deberá escanear el código QR en el comercio para obtener los GreedyPoints.* * *Al validar se le indica al Consumidor los GreedyPoints acreditados y se da la posibilidad de sumar puntos adicionales tras una encuesta (US: Sumar extra GreedyPoints)* | |
| Pruebas de usuario:   * Validar GreedyPoints con un QR/Código Alfanumérico correcto: PASA. * Validar GreedyPoints con un QR/Código Alfanumérico incorrecto: FALLA. * Seleccionar la opción de responder encuesta: PASA. * Seleccionar la opción de saltar encuesta: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **9.4. Sumar extra GreedyPoints.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero acumular estra GreedyPoints respondiendo una breve encuesta para obtener más puntos y usarlos luego en la plataforma.** | |
| *Notas:*   * *Posibles preguntas:*    + *¿Pudo utilizar la promoción por la cual asistió a la tienda? SI/NO*   + *¿La promoción coincidía con lo especificado en el perfil del comercio? SI/NO*   + *¿Podría evaluar su experiencia de compra en (nombre tienda)? Estrellitas*   + *¿Que tan probable es que recomiende o vuelva a comprar en (nombre tienda)? Estrellitas* * *La encuesta no se puede abandonar una vez iniciada.* * *Se debe informar cuántos GreedyPoints se acumularon con la encuesta.* * *Se puede navegar para adelante y atrás en la encuesta.* * *Las preguntas se van ‘slideando’.* | |
| Pruebas de usuario:   * Contestar la encuesta completa y acumular GreedyPoints: PASA. * Moverse hacia atrás y adelante para contestar nuevamente alguna pregunta: PASA. * Marcar ‘Finalizar encuesta’ con alguna pregunta sin responder: FALLA. | |

### **Utilización de puntos.**

|  |  |
| --- | --- |
| **10.1. Acceder a GreedyShop.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero acceder a la tienda de premios para observar distintas opciones para canjear mis puntos.** | |
| *Notas:*   * *Opción 1: el Consumidor accede al GreedyShop desde un botón situado al lado de sus GreedyPoints en su perfil que dice “Canjear mis puntos”, accediendo a una nueva vista.* * *Opción 2: el Consumidor acceder al GreedyShop desde la sección “GreedyShop” en la plataforma mobile.* * *Los premios se visualizan en forma de lista/cuadrícula con los siguientes datos: Imagen producto, Nombre, Precio en GreedyPoints.* * *Se pueden filtrar los premios por categoría???? definir categorías.* | |
| Pruebas de usuario:   * Acceder a GreedyShop desde (especificar forma y lugar): PASA. * Observar productos para canjear con su información completa: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **10.2. Visualizar GreedyPoints.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero visualizar los GreedyPoints que llevo acumulados para mantenerme informado de ello.** | |
| *Notas:*   * *Los GreedyPoints del consumidor se pueden observar desde:*   + *Perfil de usuario.*   + *Parte superior del GreedyShop.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar GreedyPoints desde el perfil: PASA. * Visualizar GreedyPoints desde el GreedyShop: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **10.3. Visualizar producto específico.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero visualizar un producto específico para observar sus características con más detalle.** | |
| *Notas:*   * *Al hacer click en un producto se deriva a nueva vista con los siguientes datos: Imagen ampliada, Nombre, Descripción, Precio en GreedyPoints.* * *En la vista completa del producto se disponen los botones: Comprar, Volver.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar un producto y observar sus características: PASA. * Seleccionar un producto y volver a la vista principal del Shop: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **10.4. Canjear GreedyPoints.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero canjear mis GreedyPoints para obtener un producto específico de mi interés.** | |
| *Notas:*   * *El canje se inicia desde la vista ampliada del producto.* * *Si el Consumidor no posee los GreedyPoints necesarios, no se habilita el botón de compra.* * *Si el producto presenta distintas opciones (color, talle, otros) no puede confirmar la compra sin antes seleccionar la opción correspondiente.* * *Se debe especificar por donde desea retirar el producto (US: Seleccionar punto de retiro).* * *Una vez seleccionado todo, se muestra un resumen de la compra (especificaciones del producto, punto de retiro, costo total), pudiendo confirmar la compra, volver atrás o cancelar.* * *Si selecciona Volver atrás, se retorna a la selección de especificaciones del producto.* * *Si selecciona Cancelar compra, se retorna a la vista principal del Shop.* * *Si selecciona Confirmar compra, se deriva a una vista de confirmación de compra.* | |
| Pruebas de usuario:   * Confirmar la compra seleccionando las opciones completas y correctas: PASA. * Confirmar la compra con alguna opción faltante o incorrecta: FALLA. * Volver hacia atrás y cambiar alguna opción: PASA. * Cancelar compra y volver al GreedyShop: PASA. * Confirmar compra y observar la confirmación de la misma: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **10.5. Seleccionar punto de retiro.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero seleccionar un punto de retiro de mi premio para ir al que me resulte más conveniente.** | |
| *Notas:*   * *Los puntos de retiro están predeterminados.* * *Los puntos de retiro se muestran en forma de (ComboBox y/o API Mapa???)* * *Si el Consumidor no selecciona un punto de retiro, no puede proseguir con el proceso de canje.* | |
| Pruebas de usuario:   * Confirmar la compra seleccionando las opciones completas y correctas: PASA. * Confirmar la compra sin seleccionar punto de retiro: FALLA. * Seleccionar punto de retiro y ver su ubicación en el mapa: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **10.6. Visualizar historial de premios.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero visualizar las compras que realice a lo largo del tiempo para llevar un control de las mismas.** | |
| *Notas:*   * *Para acceder al historial de premios, se debe acceder desde el perfil del Consumidor seleccionando la sección ‘Mis Premios’.* * *Los premios canjeados se muestran en forma de lista.* * *La información que se muestra de cada premio es: Producto, Fecha de Canje, Fecha de Retiro, DEFINIR.* | |
| Pruebas de usuario:   * Acceder a la sección Mis Premios desde el perfil: PASA. * Visualizar premios canjeados anteriormente: PASA. | |

### **Gestión de notificaciones.**

|  |  |
| --- | --- |
| **11.1. Enviar notificaciones a Consumidores favoritos.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero enviar notificaciones a aquellos Consumidores que tengan mi local como favorito para potenciar una posible compra.** | |
| *Notas:*   * *Se debe poder seleccionar esta opción desde el panel de envío de notificaciones.* * *La cantidad de notificaciones está limitada según el tipo de suscripción con la que cuenta el comercio.* * *Se puede seleccionar la/s promoción/es a informar en dicha notificación.* * *Se pueden programar las notificaciones para que sean enviadas automáticamente estableciendo fecha, hora y tipo de notificación, según el tipo de suscripción lo permita.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar tipo de notificación de Consumidor favorito y confirmar notificación: PASA. * Deseleccionar tipo de notificación de Consumidor favorito: PASA. * Recibir notificación desde Consumidor favorito: PASA. * Recibir notificación desde Consumidor no favorito: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **11.2. Enviar notificaciones a todos los Consumidores de GreedyMe.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero enviar notificaciones a todos los usuarios Consumidores de la plataforma para aumentar el alcance de mi negocio.** | |
| *Notas:*   * *Se debe poder seleccionar esta opción desde el panel de envío de notificaciones.* * *La cantidad de notificaciones está limitada según el tipo de suscripción con la que cuenta el comercio.* * *Se puede seleccionar la/s promoción/es a informar en dicha notificación.* * *Se pueden programar las notificaciones para que sean enviadas automáticamente estableciendo fecha, hora y tipo de notificación, según el tipo de suscripción lo permita.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar tipo de notificación de todos los Consumidores y confirmar notificación: PASA. * Deseleccionar tipo de notificación de todos los Consumidores: PASA. * Recibir notificación desde usuario Consumidor: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **11.3. Enviar notificaciones por geolocalización a Consumidor.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero enviar notificaciones a todos los usuarios que pasen cerca de mi local para atraer clientes al mismo.** | |
| *Notas:*   * *Se debe poder seleccionar esta opción desde el panel de envío de notificaciones.* * *La cantidad de notificaciones está limitada según el tipo de suscripción con la que cuenta el comercio.* * *Se puede seleccionar la/s promoción/es a informar en dicha notificación.* * *Se pueden programar las notificaciones para que sean enviadas automáticamente estableciendo fecha, hora y tipo de notificación, según el tipo de suscripción lo permita.* * *Cuando el usuario Consumidor tenga activada su ubicación y las notificaciones por geolocalización, y además, se encuentre cerca de mi local, le llegará una notificación por cercanía.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar tipo de notificación por geolocalización y confirmar notificación: PASA. * Deseleccionar tipo de notificación por geolocalización: PASA. * Recibir notificación desde usuario Consumidor cercano al comercio: PASA. * Recibir notificación desde usuario Consumidor no cercano al comercio: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **11.4. Recibir notificaciones desde Consumidor según permisos activados.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Consumidor quiero cambiar mis permisos de geolocalización y notificaciones para recibir solo aquellas notificaciones que son de mi interés.** | |
| *Notas:*   * *Los permisos se visualizan en forma de [inserte aquí una forma].* * *El usuario puede activar o desactivar notificaciones por geolocalización.* * *El usuario puede activar o desactivar notificaciones por comercio favorito.* * *El usuario puede activar o desactivar todas las notificaciones push.* * *El usuario puede activar o desactivar el acceso a su ubicación.* | |
| Pruebas de usuario:   * Recibir notificaciones por geolocalización con las mismas activadas: PASA. * Recibir notificaciones push con las mismas activadas: PASA. * Recibir notificaciones de comercio favorito con las mismas activadas: PASA. * Recibir notificaciones por geolocalización con las mismas desactivadas: FALLA. * Recibir notificaciones push con las mismas desactivadas: FALLA. * Recibir notificaciones de comercio favorito con las mismas desactivadas: FALLA. * Acceder a la ubicación del Consumidor con el permiso activado: PASA. * Acceder a la ubicación del Consumidor con el permiso desactivado: FALLA. | |

### 

### **Administración de Suscripción.**

|  |  |
| --- | --- |
| **12.1. Abonar suscripción.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero abonar una suscripción por la plataforma de GreedyMe para acceder a nuevas funcionalidades.** | |
| *Notas:*   * *El pago por el tipo de suscripción se realizará mediante la integración de la API de Mercado Pago.* * *Se puede optar por pagar un plan mensual o uno anual.* | |
| Pruebas de usuario:   * Abonar suscripción con el plan seleccionado mediante MercadoPago: PASA. * Seleccionar plan mensual y visualizar el precio: PASA. * Seleccionar plan anual y visualizar el precio: PASA. * Abonar suscripción sin seleccionar plan: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **12.2. Visualizar vencimiento de suscripción.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero estar informado de la fecha de vencimiento de mi suscripción actual para abonarla de nuevo en el caso de querer mantenerla.** | |
| *Notas:*   * *El vencimiento de la suscripción se visualiza desde ESPECIFICAR.* * *Días antes del vencimiento de la suscripción se envía una notificación para recordar el pago.* * *Se debe dar la opción de abonarla nuevamente (podría ser desde la notificación).* * *Si el Comercio no abona nuevamente la suscripción, se vuelve a la funcionalidad base.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar suscripción actual desde (...): PASA. * Recibir notificación de pronto vencimiento cerca de la fecha: PASA. * Seleccionar abonarla y ser redirigo a la vista de pago de suscripción: PASA. * Dejar caducar la suscripción y volver al plan base: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **12.3. Visualizar suscripción contratada.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero visualizar mi suscripción actual para estar informado del estado de mi cuenta.** | |
| *Notas:*   * *El tipo de suscripción se visualiza desde ESPECIFICAR.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar suscripción actual desde (...): PASA. | |

### **Funcionalidades Plan Básico.**

|  |  |
| --- | --- |
| **13.1. Suscribirse a Plan Básico.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero suscribirme al Plan Básico para acceder a las funcionalidades que éste incluye.** | |
| *Notas:*   * *El plan básico será gratuito.* * *Se habilita el envío de notificaciones push por comercio favorito (US: Notificar a Consumidores - Plan Básico).* * *Se habilitan cierto tipo de analíticas (US: Generar reportes - Plan Básico).* * *No tendrá la posibilidad de registrar su ubicación para las búsquedas de cupones por parte del usuario Consumidor.* * *Una vez confirmado el pago/suscripción, se cambian automáticamente los permisos.* * *La suscripción se selecciona desde la sección de Suscripciones/Cambiar mi suscripción.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar Plan Básico y suscribirme sin realizar ningún pago: PASA. * Visualizar Plan Básico como suscripción en el perfil del Comercio: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **13.2. Notificar a Consumidores - Plan Básico.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero poder notificar a los Consumidores para informarlos sobre las promociones que ofrezco.** | |
| *Notas:*   * *Se notificará solo a los Consumidores que tengan como favorito el local que desea mandar las notificaciones.* * *Sólo se podrán enviar 4 notificaciones por mes.* * *El tipo de notificación será “push”.* * *No podrá planificar el envío de la notificación para una fecha y hora determinada.* | |
| Pruebas de usuario:   * Notificar seleccionando solo favoritos y teniendo notificaciones mensuales disponibles: PASA. * Notificar seleccionando solo favoritos y no teniendo notificaciones mensuales disponibles: FALLA. * Seleccionar tipo de notificación distinta a solo favoritos: FALLA. * Seleccionar fecha y hora de envío de notificación: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **13.3 Generar reportes - Plan Básico.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero poder generar reportes de las actividades en la aplicación referidas a mi local para poder estudiarlas y tomar decisiones.** | |
| *Notas:*   * *Sólo estarán habilitados los reportes de: “cupones usados”, “promociones cargadas” “promoción más utilizada”. Vienen predeterminados por GreedyMe.* * *Sólo se podrá visualizar el reporte desde la aplicación, es decir, no se podrá descargar.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar reportes incluidos en la suscripción: PASA. * Visualizar reporte no incluido en la suscripción: FALLA. * Exportar reporte en formato seleccionado: FALLA. | |

### **Funcionalidades Plan Estándar.**

|  |  |
| --- | --- |
| **14.1. Suscribirse a Plan Estándar.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero suscribirme al Plan Estándar para acceder a las funcionalidades que éste incluye.** | |
| *Notas:*   * *El plan tendrá un costo de US$ por mes.* * *Se habilita el envío de notificaciones push por comercio favorito + a todos los consumidores (US: Notificar a Consumidores - Plan Estándar).* * *Se habilitan cierto tipo de analíticas (US: Generar reportes - Plan Estándar).* * *Una vez confirmado el pago/suscripción, se cambian automáticamente los permisos.* * *Se habilita la ubicación del local para el filtro de búsqueda de cupones “por ubicación” por parte del usuario Consumidor (US: Mostrar Comercio en búsquedas por geolocalización).* * *Se incorpora la funcionalidad de aparecer como banner publicitario en el inicio de la aplicación mobile (US: Mostrar publicidad de Comercio en aplicación mobile - Plan Estándar)* * *La suscripción se selecciona desde la sección de Suscripciones/Cambiar mi suscripción.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar Plan Estándar y ser redirigido a la plataforma de pago: PASA. * Visualizar Plan Estándar como suscripción en el perfil del Comercio: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **14.2. Notificar a Consumidores - Plan Estándar** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero poder notificar a los usuarios Consumidor para que se informen de las promociones ofrecidas.** | |
| *Notas:*   * *Se notificará a los Consumidores que tengan como favorito el local que desea mandar las notificaciones.* * *Se notificará además, a todos los usuarios Consumidor registrados en la aplicación.* * *Sólo se podrá enviar 8 notificaciones por mes.* * *El tipo de notificación será “push”.* * *No podrá planificar el envío de la notificación para una fecha y hora determinada.* | |
| Pruebas de usuario:   * Notificar seleccionando solo favoritos y teniendo notificaciones mensuales disponibles: PASA. * Notificar seleccionando todos los usuarios y teniendo notificaciones mensuales disponibles: PASA. * Notificar seleccionando solo favoritos y no teniendo notificaciones mensuales disponibles: FALLA. * Notificar seleccionando todos los usuarios y no teniendo notificaciones mensuales disponibles: FALLA. * Seleccionar tipo de notificación distinta a solo favoritos o todos los usuarios: FALLA. * Seleccionar fecha y hora de envío de notificación: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **14.3 Generar reportes - Plan Estándar.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero poder generar reportes de las actividades en la aplicación referidas a mi local para poder estudiarlas y tomar decisiones.** | |
| *Notas:*   * *Sólo estarán habilitados los reportes de: “cupones usados”, “promociones cargadas” “promoción más utilizada”, “experiencia de compra del usuario”, “cantidad de compras realizadas con X descuento” y “cantidad de apariciones en búsquedas”.* * *Se podrá visualizar el reporte desde la aplicación y además exportarlo en formato “.pdf”.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar reportes incluidos en la suscripción: PASA. * Visualizar reporte no incluido en la suscripción: FALLA. * Exportar reporte en formato seleccionado: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **14.4. Mostrar Comercio en búsquedas por geolocalización.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero poder registrar mi ubicación en la aplicación para que los usuarios puedan localizarme por cercanía y saber donde se encuentra mi local.** | |
| *Notas:*   * *Se habilita al usuario Comercio a registrar su ubicación en la base de datos y habilitarla para las apariciones en búsquedas.* * *Cuando el usuario Consumidor decida filtrar búsqueda de cupones por ubicación, el local en cuestión aparecerá en la misma.* * *Se implementa mediante un check que habilite la función debajo del campo de Dirección del Comercio.* * *Se habilita para usuarios Comercio de Plan Estándar y Plan Premium.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar el check que habilita la función luego de ingresar la dirección: PASA. * Deseleccionar el check que habilita la función luego de ingresar la dirección: PASA. * Seleccionar el check que habilita la función sin ingresar la dirección: FALLA. * Visualizar el comercio tras hacer una búsqueda por geolocalización con el check habilitado: PASA. * Visualizar el comercio tras hacer una búsqueda por geolocalización con el check deshabilitado: FALLA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **14.5. Mostrar publicidad de Comercio en aplicación mobile - Plan Estándar.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero que se muestre publicidad de mi negocio en la página principal de la aplicación mobile para lograr un mayor alcance del mismo.** | |
| *Notas:*   * *La publicidad se muestra con un banner pre-definido con: Logo del local comercial y un mensaje predeterminado.* * *La publicidad se muestra en la vista principal de la aplicación como banners que se deslizan automáticamente. Aprox. 5 - 7 banners podrían ir.* * *Para el Plan Estándar se ofrece la aparición del Comercio en dichos banners solo 5 veces en un mes.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar banner en formato correcto con la información correcta: PASA. | |

### **Funcionalidades Plan Premium.**

|  |  |
| --- | --- |
| **15.1. Suscribirse a Plan Premium.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero suscribirme al Plan Premium para acceder a las funcionalidades que éste incluye.** | |
| *Notas:*   * *El plan tendrá un costo de US$ por mes.* * *Se habilita el envío de notificaciones push por comercio favorito + notificaciones a todos los consumidores + notificaciones por geolocalización (US: Notificar a Consumidores - Plan Premium).* * *Se habilitan todas las analíticas que dispone GreedyMe (US: Generar reportes - Plan Premium).* * *Una vez confirmado el pago/suscripción, se cambian automáticamente los permisos.* * *Se habilita la ubicación del local para el filtro de búsqueda de cupones “por ubicación” por parte del usuario Consumidor.* * *Se incorpora la funcionalidad de aparecer primero en las búsquedas dentro de la aplicación.* * *Se incorpora la funcionalidad de aparecer como banner publicitario en el inicio de la aplicación mobile por más tiempo que Plan Estándar (US: Mostrar publicidad de Comercio en aplicación mobile - Plan Premium)* * *Se incorpora la funcionalidad de ofrecer recompensas propias del Comercio (en GreedyPoints o productos para GreedyShop)* * *La suscripción se selecciona desde la sección de Suscripciones/Cambiar mi suscripción.* | |
| Pruebas de usuario:   * Seleccionar Plan Premium y ser redirigido a la plataforma de pago: PASA. * Visualizar Plan Premium como suscripción en el perfil del Comercio: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **15.2. Notificar a Consumidores - Plan Premium.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero poder notificar a los usuario cliente para que se informen de las promociones ofrecidas.** | |
| *Notas:*   * *Se notificará a todos los usuarios Consumidores registrados en la aplicación.* * *Se notificará a los usuarios Consumidores cercanos al local por geolocalización.* * *Se notificará los usuarios Consumidores que tengan al local como favorito.* * *Se podrá enviar un máximo de 30 notificaciones por mes.* * *El tipo de notificación será la de “push” y “push - por geolocalización”.* * *Podrá planificar el envío de la notificación para una fecha y hora determinada.* | |
| Pruebas de usuario:   * Notificar seleccionando solo favoritos y teniendo notificaciones mensuales disponibles: PASA. * Notificar seleccionando todos los usuarios y teniendo notificaciones mensuales disponibles: PASA. * Notificar seleccionando todos los usuarios cercanos y teniendo notificaciones mensuales disponibles: PASA. * Notificar seleccionando solo favoritos y no teniendo notificaciones mensuales disponibles: FALLA. * Notificar seleccionando todos los usuarios y no teniendo notificaciones mensuales disponibles: FALLA. * Notificar seleccionando todos los usuarios cercanos y no teniendo notificaciones mensuales disponibles: FALLA. * Seleccionar fecha y hora de envío de notificación: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **15.3 Generar reportes - Plan Premium.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero poder generar reportes de las actividades en la aplicación referidas a mi local para poder estudiarlas y tomar decisiones.** | |
| *Notas:*   * *Estarán habilitados todos los reportes que ofrece “GreedyMe”.* * *Se podrá visualizar el reporte desde la aplicación y además exportarlo en formato “.pdf”.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar reportes incluidos en la suscripción: PASA. * Exportar reporte en formato seleccionado: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **15.4. Priorizar Comercio en búsquedas.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero que mi negocio aparezca primero en las búsquedas que realicen los Consumidores para acelerar el alcance del mismo.** | |
| *Notas:*   * *El Comercio aparecerá primero solo en aquellas búsquedas cuyo criterio coincida con el negocio del que se habla.* * *El orden de los comercios que figuren primeros será aleatorio entre todos aquellos que posean la suscripción al Plan Premium.* | |
| Pruebas de usuario:   * Realizar una búsqueda acorde al Comercio y visualizarlo entre los primeros: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **15.5. Mostrar publicidad de Comercio en aplicación mobile - Plan Premium.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero que se muestre publicidad de mi negocio en la página principal de la aplicación mobile para lograr un mayor alcance del mismo.** | |
| *Notas:*   * *La publicidad se muestra con un banner pre-definido con: Logo del local comercial y un mensaje predeterminado.* * *La publicidad se muestra en la vista principal de la aplicación como banners que se deslizan automáticamente. Aprox. 5 - 7 banners podrían ir.* * *Para el Plan Estándar se ofrece la aparición del Comercio en dichos banners solo 10 veces en un mes.* | |
| Pruebas de usuario:   * Visualizar banner en formato correcto con la información correcta: PASA. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **15.6. Agregar una recompensa propia del Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Como usuario Comercio quiero ofrecer recompensas propias para publicitar mi negocio mediante el sistema de GreedyPoints.** | |
| *Notas:*   * *Las recompensas pueden ser en forma de:*   + *GreedyPoints adicionales por compra.*   + *Producto para GreedyShop.* * *Para incorporar una recompensa, lo debe hacer desde la ventana GreedyShop desde la plataforma web.* * *La máxima cantidad de GreedyPoints que puede ofrecer es de X.* * *La cantidad de productos que puede ingresar al GreedyShop es ilimitada.* * *Los productos que agregue al GreedyShop se deben retirar por el local comercial que lo ofrece.* * *La interfaz debe ofrecer la posibilidad de ingresar ambas recompensas con sus especificaciones.* * *Cuando no desee ofrecer más dicha recompensa, la debe eliminar, mientras tanto la misma seguirá vigente.* * *Las recompensas propias de cada Comercio se deben poder visualizar cuando el Consumidor ingrese al perfil del comercio.* | |
| Pruebas de usuario:   * Incorporar una recompensa y visualizarla desde el perfil: PASA. | |

### **Feature: Prototipados.**

|  |  |
| --- | --- |
| **16.1. Prototipar interfaz web Comercio**. | **5 SP** |
| **Armado de prototipo de la interfaz web asignada al Comercio con al menos las secciones de funcionalidades básicas definidas.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Validación. * Iteración. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **16.2. Prototipar interfaz web Comercio - Parte 2** | **ESTIMACIÓN** |
| **Armado de prototipo de la interfaz web asignada al Comercio incluyendo: Ayuda y Soporte técnico, Panel de Cambio/Pago de Suscripción.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Validación. * Iteración. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **16.3. Prototipar interfaz web Comercio - Plan Premium** | **ESTIMACIÓN** |
| **Armado de prototipo de la interfaz web asignada al Comercio incluyendo la sección de GreedyShop para el Plan Premium.** | |
| *Notas:*   * *Debe brindar inicialmente la opción de ofrecer GreedyPoints o Producto.* * *Si ingresa GreedyPoint:*   + *Especificar cantidad de puntos.*   + *Especificar condiciones (monto de compra, metodo de pago, etc)* * *Si ingresa Producto:*   + *Especificar foto del producto. (obligatorio)*   + *Especificar nombre del producto.(obligatorio)*   + *Especificar descripción del producto.*   + *Especificar valor en GreedyPoints.(obligatorio)*   + *Asignar como punto de retiro la dirección del comercio.* | |
| Pruebas de usuario:   * Validación. * Iteración. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **16.3. Prototipar interfaz mobile Consumidor**. | **ESTIMACIÓN** |
| **Armado de prototipo de la interfaz mobile asignada al Consumidor con al menos las secciones de funcionalidades básicas definidas.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Validación. * Iteración. | |

### **Unit Testing.**

### **Integration Testing.**

|  |  |
| --- | --- |
| **18.1. Integration Testing.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Realizar los tests generales de integración de toda la plataforma.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Integración plataforma web. * Integración plataforma mobile. * Integración ambas plataformas. | |

### **Performance Testing.**

|  |  |
| --- | --- |
| **18.1.Performance Testing.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Realizar los tests generales de performance de toda la plataforma.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Performance plataforma web. * Performance plataforma mobile. * Performance ambas plataformas. | |

### **Security Testing.**

### **Feature: Configuración de entornos.**

|  |  |
| --- | --- |
| **22.1. SPIKE: Configuración de entornos de desarrollo (VSCode).** | **½** |
| Configurar VSCode en todas las máquinas involucradas en el desarrollo del producto. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **22.2. SPIKE: Descargar herramientas de desarrollo.** | **½** |
| Descargar VSCode y GitBash en las máquinas involucradas. | |

### **Feature: Gestión de Configuración.**

|  |  |
| --- | --- |
| **23.1. SPIKE: Armar Gestión de Configuración en repositorio.** | **1** |
| Realizar el diagrama de gestión de configuración en GitHub y compartirlo a los miembros del equipo.  Documentarlo. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **23.2. Definir base de datos para usuarios Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Definir la estructura de la base de datos por la cual se almacenarán los datos personales de los usuarios Comercio.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Validación. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **23.3. Definir base de datos para para promociones Comercio.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Definir la estructura de la base de datos por la cual se almacenarán las promociones de cada uno de los usuarios Comercio.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Validación. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **23.4. Definir base de datos para para usuarios Consumidor.** | **ESTIMACIÓN** |
| **Definir la estructura de la base de datos por la cual se almacenarán los datos personales de los usuarios Consumidor.** | |
| *Notas: -* | |
| Pruebas de usuario:   * Validación. | |

1. **PoC.**