



Sportivo

PROYECTO FINAL PP3
3° AÑO ANÁLISIS DE SISTEMAS

Profesora: Gisela Agusti

Autores

Manetta, Luciana
Urbine, Valentin

Sportivo: venta online de indumentaria deportiva

Hoy en día, la tecnología y el internet se volvieron una parte integral de nuestras vidas, y la pandemia aceleró la adopción de las compras en línea. Esta tendencia cambió la forma en la que muchas personas compran y por esta razón, es esencial que los negocios se adapten a este cambio para mantener su competitividad en el mercado.

Nuestro proyecto se enfoca en aprovechar esta oportunidad para desarrollar una plataforma de venta online para permitirle a nuestro cliente no solo enfocarse en una pequeña zona de la ciudad.

Requisitos de los Interesados		
Código Proyecto	Nombre del Proyecto	
COM-001	Sportivo	
Administrador de Proyecto	Patrocinador	Fecha
Luciana Manetta, Valentín Urbine	Gisela Agusti	27 de septiembre de 2023
Interesado	Rol	Requerimiento
Mónica Sánchez	Gerente general	De fácil uso para el cliente y para el trabajador.
Mónica Sánchez	Gerente general	Disponibilidad reflejada en el sistema.
Mónica Sánchez	Gerente general	Envíos a domicilio.
Persona 1	Consumidor	Se debe apreciar la imagen del producto y variabilidad de medios de pago.
Persona 2	Consumidor	La página debe poder filtrar entre productos.
Persona 3	Consumidor	Calcular el precio del envío usando el Código Postal.
Persona 4	Consumidor	Tener un medidor de talle.
Persona 5	Consumidor	Descuentos, variedad de productos y marcas.
Persona 6	Consumidor	Guía de talles en centímetro para mayor seguridad a la hora de elegir.
Persona 7	Consumidor	Dinámico manejo de la tienda, con beneficios y descuentos para docentes/entrenador/DT certificado.

Acta de Constitución del proyecto		
Código Proyecto		Nombre del Proyecto
COM-001		Sportivo
Administrador de Proyecto	Patrocinador	Fecha
Luciana Manetta, Valentín Urbine	Gisela Agusti	27 de septiembre de 2023
Antecedentes		
La tienda carece de una plataforma propia que permita que los clientes puedan comprar en línea. Hasta el momento, se presentaron los productos por Instagram y Facebook sin opción de compra.		
Objetivos		
El objetivo del proyecto es desarrollar una página de fácil uso que permita a los clientes explorar y realizar compras en línea.		
Alcance		
<div>El alcance del proyecto incluye:</div> <ul style="list-style-type: none">- El desarrollo de una página de fácil uso.- Mostrar disponibilidad de productos en tiempo real.<ul style="list-style-type: none">- Medio de pago de fácil uso.- Permitir filtros según preferencias.- Medidor de talla y guía en centímetros.		
Presupuesto estimado		
<div>Diseño y desarrollo web (precio único) - \$USD 773</div> <div>Dominio (anual) - \$USD 2</div> <div>Hosting (anual) - \$USD 300</div> <div>Certificado digital Sitio seguro (anual) - \$USD 25</div> <div>Total - \$USD 1,100</div>		
Beneficio		
<div>Ampliación de mercado</div> <div>Aumentar las ventas</div> <div>Mayor visibilidad para la tienda</div> <div>Horarios de funcionamiento 24/7</div>		
Interesados principales		
Nombre	Puesto	
Mónica Sánchez	Gerente general	
Equipo de trabajo		
Nombre	Puesto	
Luciana Manetta	Administrador de Proyecto	
Valentín Urbine	Administrador de Proyecto	
Miguel Merentiel	Front-End	
Sergio Romero	Back-End	
Florencia Quiñones	Analista de negocios	
Andrés Messias	Tester o Control de calidad	
Rolando Bermúdez	Especialista en Seguridad Web	
Entregables		
El proyecto se compromete a entregar una página web que permitirá a los clientes realizar compras online. Incluirá un modo de uso sencillo tanto para los clientes como los		

trabajadores.

Los clientes podrán filtrar productos según sus preferencias, verlos en imágenes ampliables para observar los detalles y utilizar un medidor de talle y guía para facilitar la elección. Además, se trabajará con tarjetas VISA, Master Card y American express para ampliar los modos de pago del cliente.

Riesgos

Errores de programación o técnicos que causen problemas en la página web, como errores en la compra, pérdida de datos o mal funcionamiento de las características clave.

Obsolescencia por innovaciones de la tecnología web.

Errores en la gestión lógica pueden llevar a retrasar entregas o productos agotados.

Nombre y firma patrocinador

Gisela Agusti

ANEXO

ANEXO 1

Entrevista

¿Qué vende en su tienda?

Mi tienda es un local de venta de ropa y productos deportivos. Tenemos de fútbol, básquet, hockey, tenis, paddle y natación, aunque ahora también nos han venido a preguntar mucho si vendemos mancuernas y otras cosas que utilizan en CrossFit o colchonetas para yoga, así que estuvimos haciendo algunos pedidos.

¿Es este su único local o tiene más sucursales?

Este es el único local que tenemos, de momento no pensamos en ampliarnos más.

¿Hace cuánto que el negocio está activo?

Abrimos la tienda en el año 2016, comenzó como una idea de emprendimiento que tuvimos con mi prima, pero después de dos años se fue a Europa por un trabajo que le surgió, así que quedé a cargo.

¿Quiénes son los principales clientes? ¿A quién va dirigido?

Vendemos tanto para hombres como mujeres de todas las edades. La ropa en un principio era para la edad de adolescentes en adelante, pero nos dimos cuenta de que las personas que más utilizan productos deportivos son los niños, que como están en crecimiento constante los padres compran más seguido.

¿Cuáles son las principales competencias?

Hay negocios alojados más al centro que tienen mejores instalaciones, ubicación y mayor variedad que nosotros, así que podría decirse que esa es la competencia.

¿En los últimos tiempos, varió la demanda o sigue recurriendo fielmente?

Clientes gracias a Dios siempre hay, pero si pudimos observar que no son tan regulares como antes.

¿Cree que las ventas online afectan de algún modo a las ventas de su negocio?

Si, tal vez antes de la pandemia te hubiera dicho que no, pero si algo nos enseñó el 2020 es a confiar en las compras online. Si no hay disponibilidad en una página simplemente te vas a otra sin levantarte de la silla.

¿Alguna vez pensó en adquirir una página para su negocio?

Hemos presentado nuestros productos por Instagram y Facebook, pero nunca

tuvimos una. La idea siempre estuvo, tener una aplicación o una página web como lo tienen Adidas, Nike o incluso a nivel local Dexter, pero nunca supe por dónde empezar.

¿Cómo crees que modificaría sus ventas?

Hay muchos comentarios que nos dejan por internet preguntando precios y horarios del local, pero es raro que esa persona se pase en algún momento. Tal vez si pudieran comprar por la aplicación, les sería más sencillo para ellos y aumentaría el número de clientes de la tienda.

¿Qué cree que no debe faltar en este tipo de página?

Creo que debería ser de fácil uso para el cliente... y para mí también. Debería ser posible poner la disponibilidad del producto de una manera sencilla. Me gustaría poder realizar envíos a domicilios para poder ampliar el rango a, por ejemplo, Ramallo.

¿Cree que a nivel local aumentarían sus ventas?

Si, sin dudas ampliaría el alcance a otras zonas que no sean simplemente los que están de paso o viven cerca. Y nuestros productos son de buena calidad, así que estoy segura de que la gente nos apoyaría.

¿Está dispuesto a trabajar con envíos a domicilios de corta y larga distancia?

Debería averiguar un poco más al respecto antes de responderte, porque no estoy familiarizada con los envíos a larga distancia. Pero si es algo favorable para el negocio no dudo que podría hacer uso de ese tipo de envíos.

¿Estaría dispuesto a poner a prueba nuestra página con posibilidad de adquisición?

Si, me encantaría. Como ya te había dicho siempre estuvo la idea pero no sabíamos por donde comenzar, y si me dieras la oportunidad de probarlo con gusto lo aceptaría.

ANEXO 2

ENCUESTA

Sexo *

Femenino ▼

Fecha de nacimiento *

Fecha

25/05/1995



¿Practica algún deporte o actividad física? *

☒ Si

☐ No

¿Con qué frecuencia hace ejercicio o practica deporte? *

☐ Una vez por semana

☐ Dos veces por semana

☐ Tres veces por semana

☒ Mas de tres veces por semana

☐ De vez en cuando

¿Utiliza ropa deportiva? *

- ☐ Si
- ☐ No

Si la respuesta es si, ¿qué tipo de ropa deportiva utiliza? *

- ☐ Zapatillas
- ☐ Botines
- ☐ Camisetas
- ☐ Buzos
- ☐ Camperas
- ☐ Shorts
- ☐ Calzas
- ☐ Corpiños deportivos
- ☐ Mallas
- ☐ Gorras
- ☐ Guantes

¿Qué marcas suele gustarle?

- ☐ Nike
- ☐ Adidas
- ☐ Puma
- ☐ Reebok
- ☐ Otros

¿Cuál es el motivo por el cual usa ese tipo de ropa?

- ☐ Comodidad
- ☐ Calidad
- ☐ Gusto

Además de la ropa, ¿qué otros artículos deportivos suele comprar?

- ☐ Pelotas
- ☐ Raquetas
- ☐ Antiparras
- ☐ Gorro de natación
- ☐ Palo de hockey
- ☐ Elementos de pesas
- ☐ Colchonetas
- ☐ Otro: _____

¿Con qué frecuencia compra ropa o artículos deportivos? *

- ☐ Al menos una vez cada 3 meses
- ☐ Al menos una vez cada 6 meses
- ☐ Al menos una vez al año

¿Cuál es su preferencia a la hora de comprar? *

- ☐ Internet y que llegue a casa
- ☐ Una tienda y poder probarse antes de comprar

¿Sueles frecuentar diferentes tiendas online antes de elegir qué comprar? *

- ☐ Si
- ☐ No

Si la respuesta es sí, ¿qué factores pesan más al momento de realizar la compra?

- ☐ Precios
- ☐ Envíos
- ☐ Disponibilidad
- ☐ Talles
- ☐ Colores
- ☐ Medios de pago
- ☐ Atención al cliente
- ☐ Otro: _____

¿Qué cree que es necesario que una tienda online tenga para que sea de su agrado? Por ejemplo: que tenga beneficios y sea fácil de usar. *

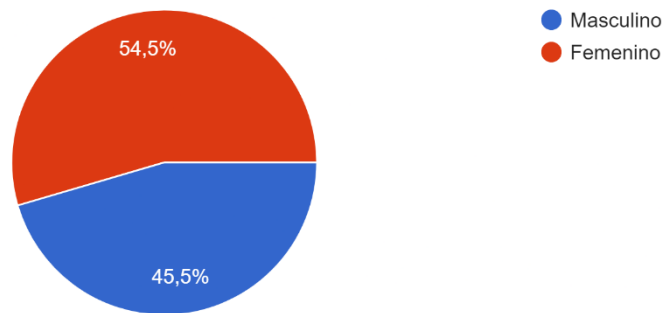
Tu respuesta

ANEXO 3

RESULTADOS DE ENCUESTA

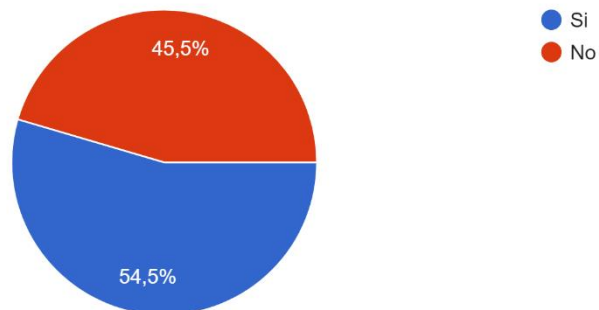
Sexo

22 respuestas



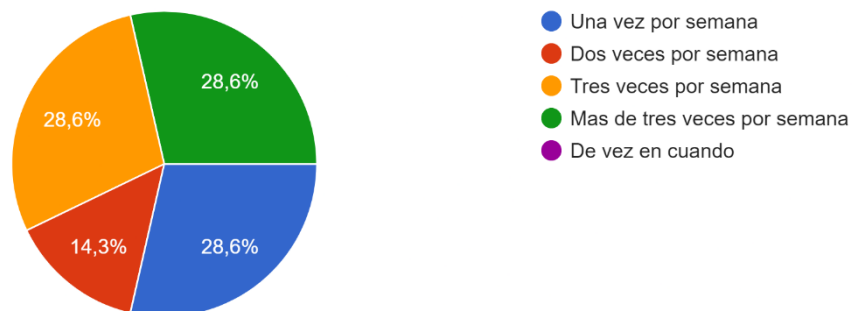
¿Practica algún deporte o actividad física?

22 respuestas



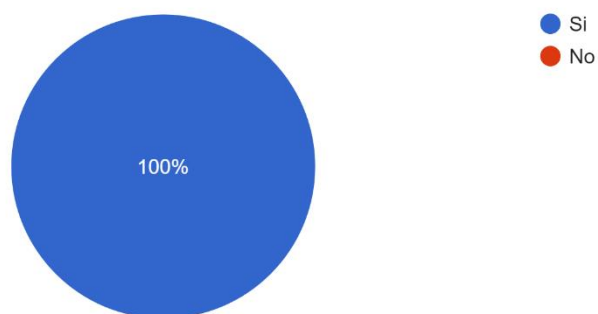
¿Con qué frecuencia hace ejercicio o practica deporte?

7 respuestas



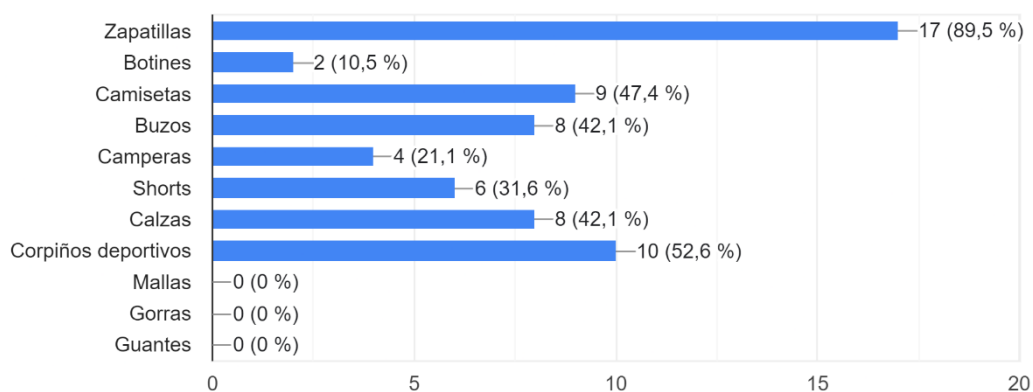
¿Utiliza ropa deportiva?

19 respuestas



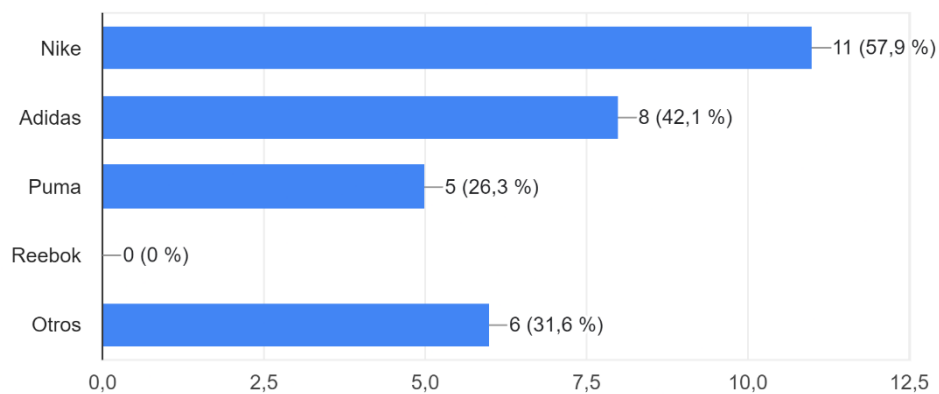
Si la respuesta es si, ¿qué tipo de ropa deportiva utiliza?

19 respuestas



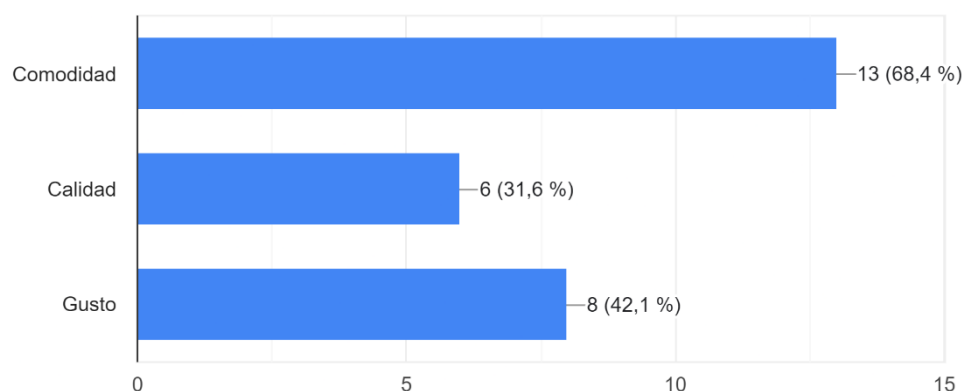
¿Qué marcas suele gustarle?

19 respuestas



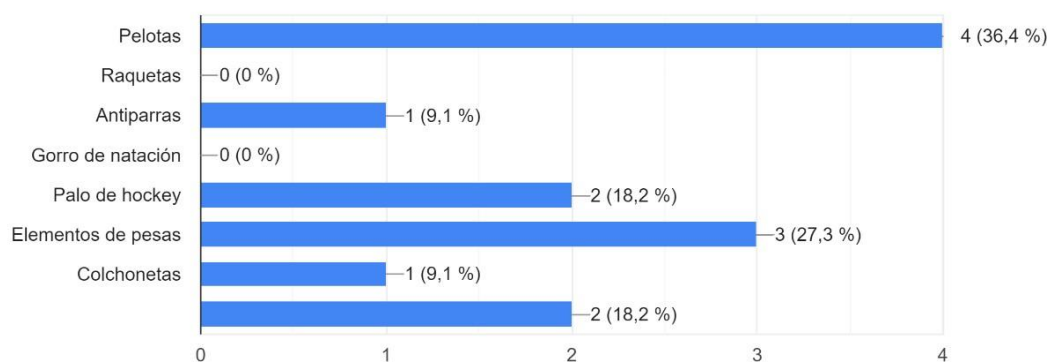
¿Cuál es el motivo por el cual usa ese tipo de ropa?

19 respuestas



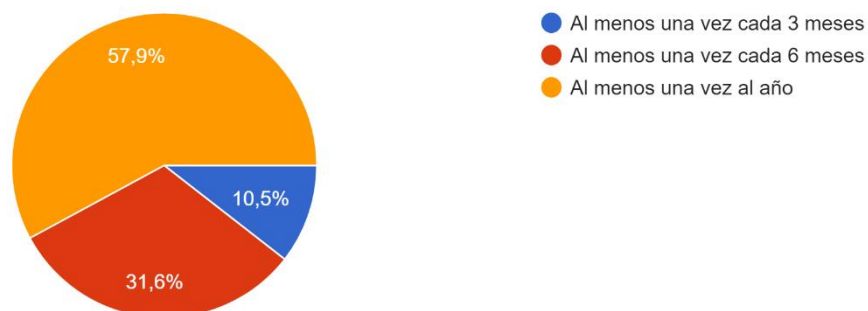
Además de la ropa, ¿qué otros artículos deportivos suele comprar?

11 respuestas



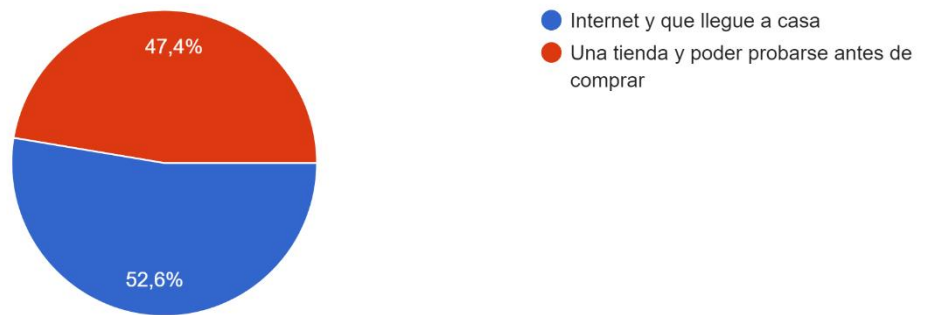
¿Con qué frecuencia compra ropa o artículos deportivos?

19 respuestas



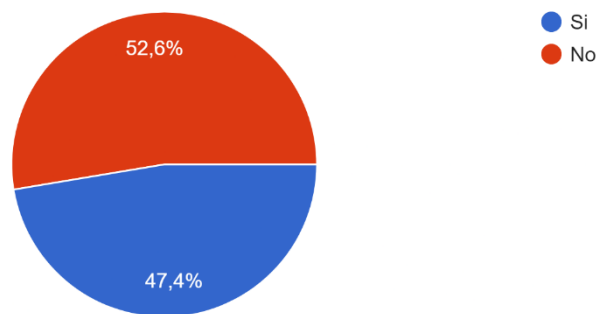
¿Cuál es su preferencia a la hora de comprar?

19 respuestas



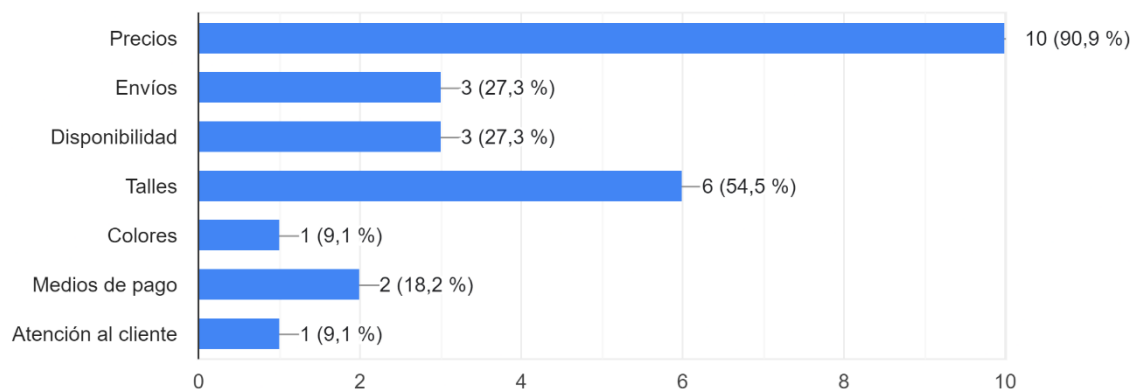
¿Sueles frecuentar diferentes tiendas online antes de elegir qué comprar?

19 respuestas



Si la respuesta es si, ¿qué factores pesan más al momento de realizar la compra?

11 respuestas



¿Qué cree que es necesario que una tienda online tenga para que sea de su agrado?

Por ejemplo: que tenga beneficios y sea fácil de usar. 19 respuestas

- Que sea lo suficientemente fácil de usar, que pueda apreciarse bien la imagen del producto y que sea variable en cuanto a los medios de pago
- Que se pueda filtrar entre los diferentes productos y variedad
- Que tenga más facilidades de cuotas sin intereses y que el mínimo para envío gratuito no sea tan alto.
- En caso de que el envío del producto no sea gratis, se pueda calcular el precio del envío usando el C.P.
- Que haya un medidor de talle
- tenga descuentos, tenga gran variedad de productos y marcas
- Siempre facilidades de pago y variedad en talles, q exprese una guía de talles en cm sea cual sea la prenda q vende, x lo general solo las tiendas oficiales tienen esa guía! Es buen recurso para más seguridad a la hs de elegir!
- Fácil de usar y que funcione bien y rápido
- Que tenga talles y envío a domicilio
- Que sea comoda su ropa
- Beneficios o descuentos, formas de pago varias, que acepten devoluciones.
- Recambio
- Que tenga beneficios y descuentos en caso de ser docente/entrenador/director técnico certificado y que sea dinámico el manejo de la tienda.
- stock actualizado
- Que los precios sean accesibles a la hora de comprar alguna prenda y q sean de buena calidad
- Facilidades de pago
- Que haya seguimiento de envio
- Variedad
- Una guía de talles