

SOCIOS:

Rangel López Arturo Aaron Herrera Martínez Alan

Paulina Irene Nicasio Carlos Fernando Ledezma Puga

DIRIGIDO A:

Cliente: Lic. Reynoso Neri Juan

**ACTA DE CIERRE DEL PROYECTO**

**Información del Proyecto Datos**

|  |  |
| --- | --- |
| Empresa | SoftNewor |
| Proyecto | BalonEvo |
| Fecha de inicio | 18/06/2023 |
| Cliente | Lions Sports Torres |

**Razón de Cierre**

El cierre del proyecto indica que se han cumplido todos los objetivos y metas que se habían establecido inicialmente para el proyecto "BalonEvo". Esto incluiría la implementación exitosa de las funcionalidades y características necesarias para la gestión de ventas de balones.

El proyecto se ha beneficiado de la implementación de diversas herramientas y estrategias de gestión, como la matriz de interesados, WBS, matriz RACI, cronograma, presupuesto, matriz de riesgos, formato de minutas y otros. Estas herramientas han contribuido a una planificación y ejecución efectivas del proyecto.

El software ha pasado por rigurosas pruebas y revisiones de calidad, incluyendo pruebas unitarias, pruebas de integración y validación por parte de los usuarios. Esto garantiza que el producto esté libre de errores críticos y sea funcional según lo requerido.

La aplicación de herramientas como el presupuesto y la matriz RACI ha permitido una gestión eficiente de los recursos, tanto en términos de tiempo como financieros. Esto ha contribuido a mantener el proyecto dentro de los límites presupuestarios y plazos establecidos.

Tanto el equipo de desarrollo como las partes interesadas han revisado y validado el proyecto "BalonEvo" en cada etapa. Esto ha asegurado que el producto final cumpla con los requisitos y expectativas establecidos. El proyecto "BalonEvo" se ha logrado gracias a una planificación y ejecución efectivas, debido a que refleja el esfuerzo colaborativo y el enfoque en generar un producto valioso y funcional para la gestión de ventas de balones.

**Objetivos cumplidos.**

* **Implementación de un Sistema de Gestión de Ventas**: Se ha logrado implementar un sistema completo de gestión de ventas que permite registrar, rastrear y administrar eficazmente las transacciones de venta de balones.
* **Desarrollo de una Interfaz de Usuario Intuitiva:** Se ha implementado una interfaz de usuario intuitiva y fácil de usar que permite a los usuarios interactuar de manera eficiente con el sistema para gestionar las ventas de balones.
* **Aplicación de Metodologías y Herramientas de Gestión**: Se han aplicado diversas herramientas de gestión, como la matriz de interesados, WBS, matriz RACI, cronograma, presupuesto, matriz de riesgos y formato de minutas, para planificar y ejecutar el proyecto de manera efectiva.
* **Definición de Requerimientos**: Se han definido y documentado los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema de gestión de ventas de balones, lo que proporciona una guía clara para el desarrollo.
* **Modelado del Backend**: Se ha realizado el modelado del backend, que incluye la implementación de la lógica de negocio y las funcionalidades necesarias para el funcionamiento del sistema.
* **Presupuesto Adherido:** El proyecto se ha mantenido dentro del presupuesto asignado, demostrando una gestión financiera eficiente.

El proyecto ha proporcionado valiosas lecciones aprendidas para futuros proyectos similares. La reflexión sobre los aspectos exitosos y los desafíos enfrentados proporciona una base para mejoras y refinamientos en proyectos futuros.

**Aprobaciones**

|  |  |
| --- | --- |
| * Reynoso Neri Juan |  |
| * Cardiel Rodríguez Roberto |  |
| * Lomelí García Elí Saúl |  |
| * Pérez Mena Ismael |  |
|  |  |