Nombre del sitio: “El Bartero”.

Logo del proyecto:



UI:

La User interface esta destinada u orientada a permitir al usuario experimentar las opciones en un primer plano.

Esto hace uso de las herramientas de una forma sencilla a lo que la pagina permite dentro de opciones simples pero efectivas y evidentes.

Propuestas desde la sencillez de la apariencia del aceptar o rechazar y sus variaciones.

1. Claridad : lenguaje , jerarquía, elementos visuales.
2. Concisión : simplificar, Claridad , concreto.
3. Familiaridad : similitud general a otros sitios.
4. Capacidad de respuesta : que no sea lenta.
5. Consistencia : coherencia, patrones, interacción.
6. Estética : agradable, claro.
7. Eficiencia : buena navegación, productividad mediante herramientas.
8. Perdón : Remediar restricciones.

UX:

Usabilidad , utilidad , deseabilidad , percepción del producto o marca.

Experiencia del cliente.

Diseño visual.

( UI , UX )

Fuente: Wikipedia.

Descripción Funcional:

Como principal característica, está destinado a ser una organización abierta.

Que significa este término. Que existe una organización vigente, administrativa con las características que tiene una empresa. Pero habilita al público y los usuarios a ser parte.

Esto permite un promedio de contratación. Implica interés y responsabilidad del usuario. Estos pueden proponer de maneras sencillas y con el seguimiento y control de la organización esto puede ser alcanzado y obtenido.

Se describirá a continuación la funcionalidad de la página con sus segmentos o ramificaciones.

<HEAD>

1º Página principal.

La página principal ofrece al usuario opciones en head, body y footer.

En el Head:

1º Si distingue el nombre y el logo como principal ítem.

2º Se distingue el usuario de inicio de sesión o registro de formulario para crear usuario. (redirige)

3 Solapas de redirección:

1. Instructivo de actividades:

Descripción de las actividades del sitio y lo que ofrece.

1. Ir a la balanza: redirige a la página de: La balanza. Negociación.
2. Ir al mercado: abre viñeta, redirige al mercado comercial o mercado de almacenes.
3. Ir a la subasta: Redirige a página de subasta.

</HEAD>

<BODY>

En el Body:

Se divide en cuatro secciones.

S1 : Buscador con filtro.

Este buscador , utiliza un filtro.

Filtro de mercado de comercios. Checkbox.  
 Filtro de mercado de almacén, Oro, Plata o bronce.: Checkbox

Filtro de monto de dinero. Se ubica un número y este se lo proporciona.

S2 : Buscar por categoría:

Checkbox de: Todos, referencia a todas las categorías.

Mercado de comercios:

Mercado de almacenes.

Ver más categorías. Visualiza una ventana con categorías. Y rolea.

Agregar categorías. Como propuesta de organización abierta al público interesado.

Agregar categoría permite añadir nuevas categorías por parte de los usuarios.

S3 : Ofertas de comercios.

Esta sección permite a organizaciones o empresas publicar ofertas en el sitio.

Redirige a la oferta misma y a la página del mercado de comercios.

S4 : Ofertas de usuarios:

Esa sección muestra las ofertas de los usuarios. Estas son logradas mediante el pago para ocupar dicho espacio. Este es proporcional a lo que están dispuestos a pagar.

Si hay cero publicaciones será barato. Si hay muchas publicaciones será caro.

La duración de las ofertas en muestra también será un factor proporcional a la fila de las mismas.

También, los usuarios pueden hacer uso de sus puntos de experiencia para publicar en ofertas de usuarios.

También se promocionaran los productos en liquidación por mutua convivencia.

</BODY>

<FOOTER>

Footer.

Aparecen las opciones al usuario, de asistencia.

Redirige a redes sociales.

Mail, Facebook, Twitter, Instagram.

Cambios y devoluciones. Redirige a instructivo.

Para interrumpir transacciones por ejemplo.

Política de privacidad.

Legales.

Arrepentimiento de actividades.

Similar a cambios y devoluciones. Pero para algo necesario del momento.

Preguntas frecuentes.

Hechas por el usuario, podrían ser también respondidas por los mismos.

Estas son las mas frecuentes. Que figuraran en lista.

Contacto.

Teléfonos de contacto.

Contratación.

Formas de contratación por parte de la organización.

Términos y condiciones.

Legales.

Transporte.

Tercerizado al momento.

Copyright.

Derechos y legales.

</FOOTER>

Redirección. Pagina secundaria.

Registro de formulario.

Redirecciones. Paginas secundarias.

Página del usuario.

<HEAD>

Logo y nombre del sitio.

Foto del usuario.

Con viñeta que abre distintas características u opciones.

Solapa. Redirige a página principal.

</HEAD>

<Body>

Dividida en secciones.

S1 : Características y opciones del usuario.

En el primer cuadro figurarían el nombre la foto y un comentario posible.

En el segundo cuadro dividido en tres a su vez, dividido en dos,

un icono redirige a la balanza. (Nueva balanza sin negociante por el otro bando).

Un segundo icono redirige a la subasta. (Nueva subasta sin negociantes u ofertantes).

En el tercer cuadro. Figuraran la información y opciones al usuario.

Esto es.

* Almacén abierto. Exhibir. Figura como se ve desde otros usuarios.
* Consultor de valor. Puntos de experiencia. Aparece ventana.
* Invitar a otros usuarios a la balanza, a una subasta.

Aparece ventana de invitación y redirige. Si no invita no redirige.

* Experiencia o historial de intercambios realizados.
* Lista de contactos. Muestra ventana con lista de contactos.
* Buscar otros almacenes. Buscar otros contactos o almacenes para agregar.
* Como quieres llamarles a los ítems. ( aparece ventana a elegir.) ( si le agregas la palabra, podría no entenderse la oración ).

Sección 2:

El Almacén.

Bienes en el almacén. Ventana con productos o mercaderías en el almacén. Exhibidos según configuración.

Rolea.

Otras listas.

Bienes exhibidos.

Bienes exhibidos en negociación.

Intercambios realizados.

La propuesta consisten que el usuario puede crear listas y caracterizarlas.

Sección 3:

Consultas

Bienes consultados.

Continúa, rolea.

Bienes adquiridos.

Bienes adquiridos de intercambios realizados o negociaciones.

Bienes adquiridos de compras realizadas.

Bienes en traslado. O en transporte.

</Body>

<footer>

Como en página principal.

</footer>

Visión desde otros usuarios.

Esto permite al dueño del almacén poder visualizar su almacén como otros lo ven y a su vez, caracterizarlo. O configurarlo.

…………..

Pagina secundaria:

Los mercados.

Figuran varios mercados estos distintos entre si.

El mercado de comercios es el mercado de negocios o mercados en los que aparecen los productos a la venta por empresas y organizaciones dedicadas a esto.

El mercado de almacenes estará dividido en oro plata y bronce.

Esta valoración la realiza quien oferta o exhibe el producto a su parecer. Los usuarios caracterizaran esta información. Por tendencia, un producto categoría oro plata o bronce tendrá más oportunidades de ser intercambiado, pues será buscado acorde a las necesidades de los usuarios.

………….

Pagina secundaria.

La balanza.

En este segmento se encuentra la negociación de dos usuarios y la posibilidad de hacer público o privado la negociación.

En una instancia de balanza pública.

Un usuario distingue un producto y así abre una balanza para ser negociar por dicha mercadería. El usuario puede aceptar la invitación a la balanza o rechazarla.

Siendo el usuario que exhibe la mercadería quien ha ofertado primero pues la esta exhibiendo, el usuario segundo que pregunta por dicha mercadería.

Esto genera un sistema de oferta y contraoferta,

El interactivo resulta de ofertas valuadas en características tipo:

Mercadería ofrecida o mercadería preguntada por el usuario contrario.

Valor o suma de dinero.

Y transporte incluido.

Con comentarios breves.

Entonces la negociación se genera por el acercamiento o alejamiento aceptación y rechazo de las características.

Una vez acordado, se acepta de ambas partes y listo!

A su vez, cuando se modifican cambios ambos negociantes deben estar de acuerdo.

Como características, se podría visualizar una cronología de como fue evolucionando la negociación.

También hay un chat que podría ser utilizado este posible de hacer público o privado.

Incluso este chat podría hacer público algunos comentarios.

Esto depende de la configuración permitida por los negociantes usuarios.

Los comentarios y la votación.

Los usuarios pueden ser visitantes sin registro. (discutible)

Los usuarios pueden ser invitados por uno de los usuarios negociantes.

Los usuarios pueden ser usuarios aleatorios. Cuando se llama a votar.

Ejemplo. Durante cierto tiempo se vota aleatoriamente. Se pregunta a usuarios conectados si quieren votar.

Esto es bueno par todos porque suma puntos de experiencia y consultoría de valor.

Así aumentar el consultor de valor.

Además de la votación. Esta información puede inclinar la balanza, de esta manera objetiviza el balance.

Si bien no es importante, es a criterio de los negociantes.

Da la pauta de un importante cantidad de usuarios o menor también.

Es decir, lo que para otros vale.

En una variable de votación, Todos los votos valen lo mismo, esto es el porcentaje total.

Al cliquear en una característica de votación, figura lo que esa categoría de usuarios validó. Por un lado, u otro.

Así continuando.

Importante.

Los consultores de valor deben ser quienes hagan la diferencia más efectiva, porque estos han votado más veces y por sentido común, tienen más experiencia en votación. No quiere decir que estén en lo correcto.

Las decisiones finales siempre son de los negociantes.

Los usuarios fuera de la negociación pueden hacer comentarios.

Los comentarios pueden ser censurados por los negociantes, según la configuración.

…………

Pagina secundaria.

La subasta.

Un usuario puede querer realizar una subasta por tener muchas balanzas abiertas por un producto.

Esto permite a los usuarios distinguir de las valoraciones que se están efectuando.

Entonces.

El subastador comprende un rol de jerarquía donde puede interpretar las valoraciones u ofertas realizadas por otros usuarios.

La experiencia de los negociantes es relativa.

Un subastador está exhibiendo un producto o mercadería para los que otros negociantes o usuarios quieren conseguir intercambiar o comprar.

Las ofertas se hacen con un límite de tiempo evaluado o configurado por el subastador.

Los ofertantes realizan su oferta. Esta da una vuelta en donde todos ofertaron.

El subastador evalúa o califica las valoraciones. Incluso puede hacer grupos para su mayor comprensión. Entonces categorizar e ir seleccionando las ofertas que puede aceptar o rechazar.

La propuesta consiste en que el subastador logre encontrar el negociante que quiere comprar o intercambiar el producto.

Si al final el subastador ha elegido un ofertante y el ofertante rechaza la negociación.

Se propone al subastador el segundo o anterior negociante postulado. Y así hasta conseguir la subasta.

Para usuarios espectadores o invitados.

Se cumplen las mismas características. Para los usuarios espectadores.

El del comentar y votaciones.

……..

Tanto las subastas como la balanza, pueden ser publicas o privadas.

Entonces se pueden realizar negociaciones entre usuarios de manera privada.

…..

Los comercios también pueden usar la balanza o la subasta.

Pero deben estar representados por un usuario.

Entonces, un usuario personificado debe representar dicha empresa o comercio.

En el mismo ejemplo. El comercio debe respaldar o explicar este es un contratado para dicho uso.

Usuarios respaldados por una empresa. Representantes.