



## Carrera de Desarrollo de Sistemas de Información

*Nuestra Tienda*

### FPIPS-102 Visión del Negocio

**Diciembre del 2020– II**

Número	Apellidos y Nombres
1	Custodio Millones, Juana
2	Herrera Camacho, César
3	Niño Salas, Juan
4	Rodriguez Rodenas, Johson



# ÍNDICE

<b>1. HISTORIAL DEL DOCUMENTO</b>	<b>3</b>
<b>2. INTRODUCCIÓN</b>	<b>4</b>
2.1 <u>Propósito</u>	4
2.2 <u>Alcance</u>	4
2.3 <u>Definiciones, Acrónimos y Abreviaciones</u>	4
<b>3. PERFIL DEL PROYECTO</b>	<b>4</b>
3.1 <u>Oportunidad de Negocio</u>	4
3.2 <u>Enunciado del Problema</u>	4
<b>4. INTERESADOS (PARTICIPANTES DEL PROYECTO Y USUARIOS)</b>	<b>4</b>
4.1 <u>Resumen de Interesados</u>	4
4.2 <u>Resumen de usuarios</u>	4
<b>5. LA SOLUCIÓN</b>	<b>5</b>
5.1 <u>Perspectivas de la solución</u>	5
5.2 <u>Necesidades</u>	5
5.3 <u>Características Principales</u>	5
<b>6. OTROS DEFINICIÓN DE PERFIL DE USUARIO REQUERIMIENTOS DE LA SOLUCIÓN</b>	<b>5</b>
6.1 <u>Estándares Tecnológicos</u>	5
6.2 <u>Marco Legal</u>	5
6.3 <u>Restricciones</u>	5

## 1. HISTORIAL DEL DOCUMENTO

Información del Documento		
Observaciones	Modificado por...	Fecha

## 2. INTRODUCCIÓN

El modelo del negocio implica por un lado la administración vía web de una tienda virtual para microempresarios; y por otro lado, la venta de productos a través de un aplicativo móvil para clientes finales (compradores) que podrán realizar los pagos y señalar domicilios para entrega de la compra.

Está enfocado a usuarios o clientes que tienen entre sus necesidades:

- Aumentar sus ventas
- Tener un mayor alcance de clientes
- Mejorar sus canales de venta
- Realizar cobros electrónicos
- Que la solución tecnológica sea costo-efectiva

Existe demanda de productos y servicios vía aplicativos móviles.

### 2.1 Lean Canvas - Diagrama Persona (Identifica y conoce a tu cliente - Lienzo)

#### 2.1.1 Hechos

Item	Descripción del Hecho
1	Hay microempresarios de distintos rubros.
2	La ubicación física de los microempresarios es una limitante para tener más alcance de ventas.
3	Por más novedosos que sean sus productos o servicios, los canales de ventas por redes sociales no dan confianza a muchos clientes.
4	Existe demanda de productos por medios digitales por motivo de la pandemia por COVID-19.

#### 2.1.2 Molestias

Item	Descripción de la Molestia
1	La pandemia ha puesto restricciones respecto al aforo de su local
2	Los medios que utiliza para llegar a sus clientes tienen una alta comisión.
3	No puede reforzar su marca en su forma actual de trabajo
4	No dispone del capital para adquirir una solución personalizada para su negocio.
5	No puede recibir pagos electrónicos

#### 2.1.3 Comportamiento

Item	Descripción del Comportamiento
1	La pandemia ha puesto restricciones respecto al aforo de su local

2	Los medios que utiliza para llegar a sus clientes tienen una alta comisión.
3	No puede reforzar su marca en su forma actual de trabajo
4	No dispone del capital para adquirir una solución personalizada para su negocio.
5	No puede recibir pagos electrónicos

### 2.1.4 Objetivos

Item	Descripción del Objetivo
1	Utilizar un eCommerce de su negocio
2	Encontrar una solución coste-efectiva
3	Tienda personalizada
4	Mejorar en la imagen de su marca
5	Mejorar la administración de pedidos y ventas
6	Obtener herramientas y recursos de marketing digital

## 2.2 Elaboración Lean Canvas (Modelo de Negocio Canvas)

8.- Alianza Clave	6.- Actividades Clave	2.- Propuestas de Valor	4.- Relación con Clientes	1.- Segmentos de Mercado
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Culqi: Sistemas de pagos en línea.</li> <li>- Proveedores de servicios en la nube: AWS, Google, Firebase, Heroku, Sendgrid.</li> <li>- Entidades financieras: MiBanco o Pichincha o COFIDE.</li> <li>- Ministerio de la Producción / Innóvate Perú</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar el servicio de aplicativo móvil personalizado de venta digital de productos según la empresa.</li> <li>- Plataforma para mantenimiento de producto y stock</li> <li>- Asesoramiento para implementación de comercio digital a clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementación y asesoramiento para obtener un canal digital de venta de productos de forma sencilla, personalizable a la imagen del proveedor y costo-efectivo para mayor alcance de clientes.</li> <li>Compra segura de productos desde el celular sin necesidad de que los clientes vayan a la tienda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Trato personalizado con un aplicativo móvil donde el cliente podrá colocar sus productos.</li> <li>- Asesoramiento en marketplace de plataformas de ventas online.</li> <li>- Ofertas y descuentos a los emprendedores destacados, sistema de referencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pequeñas y Microempresas de ventas al por menor, que tienen alcance limitado en la zona donde operan</li> <li>- Emprendimientos que se dedican a la venta de productos en Perú que usan o potencialmente podrían utilizar medios digitales de comercialización.</li> <li>- Personas que realizan compras de productos por medios digitales</li> </ul>
	7.- Recursos Clave		3.- Canales	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistema de bases de datos en la nube</li> <li>- Sistema de pagos en línea</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Google Play Store</li> <li>- Medios sociales</li> <li>- Webinars con emprendedores</li> </ul>	

	- Personal de desarrollo, asesoría y gestión.		- Acuerdos con instituciones	
<b>9.- Estructura de Costes</b>			<b>5.- Fuentes de Ingresos</b>	
- Uso de infraestructura en la nube - Alquiler de hosting, dominio y SSL - Desarrollo de la aplicación móvil y la plataforma			- Suscripción anual por el uso del servicio. - Asesoramiento en marketing digital.	

## 2.3 Propósito

Atender la necesidad de comercialización de emprendedores para que usen intensivamente medios digitales para la satisfacción de sus clientes.

## 2.4 Alcance

- La plataforma se limita a la venta de productos por aplicativo móvil.
- Sólo se permiten pagos a través de una pasarela implementada en el aplicativo móvil.
- Su alcance es a nivel Perú en todo el territorio.
- Los actores microempresario y comprador tienen roles únicos
- Se podrán cargar al aplicativo hasta 50 productos.
- Asesoramiento se brinda únicamente para microempresarios registrados y con servicios activos.

# 3. PERFIL DEL PROYECTO

## 3.1 Oportunidad de Negocio

Ante la pandemia por COVID-19 las personas han incrementado el consumo a través de mecanismos digitales. Además hay muchos negocios que necesitan intensificar sus ventas por la afectación de su economía.

### 3.2 Enunciado del Problema

<b>El problema de</b>	Las compras por Internet son cada vez más frecuentes por la necesidad de no desplazarse físicamente para adquirir productos; sin embargo, no son seguras ni confiables por redes sociales, pues no permiten a los clientes finales identificar a proveedores como microempresarios serios en su actividad comercial.
<b>Afecta a</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Microempresarios</li><li>- Clientes finales (compradores)</li></ul>
<b>Impacto</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Reducción de compras y ventas por redes sociales.</li><li>- Insatisfacción de clientes finales (compradores) por no adquirir productos que se requieren sin realizar desplazamiento físico.</li><li>- Reducción de ingresos de microempresarios por escaso alcance de compradores.</li></ul>
<b>Solución</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Una plataforma que permita la adquisición de productos de forma confiable y segura, a través de la identificación de microempresarios que podrán administrar la venta de sus productos.</li></ul>

## 4. INTERESADOS (PARTICIPANTES DEL PROYECTO Y USUARIOS)

### 4.1 Resumen de Interesados

Item	Interesado	Descripción	Responsabilidad
1	Equipo de trabajo	Desarrollo	Gestión y desarrollo del proyecto.
2	Microempresarios /Emprendedores	Cliente	Evaluación y adopción de solución desarrollada.
3	Cliente finales	Cliente	Evaluación y adopción de solución desarrollada.
4	Heroku	Nube	Almacenaje y administración de contenido en la nube.
5	AWS	Nube	Almacenaje y administración de contenido en la nube.
6	Firebase	Nube	Almacenaje y administración de base de datos en la nube.
7	Culqui	Pagos	Facilitar el proceso de pagos para clientes.
8	SendGrid	Servicio de correos	Envío de notificaciones a clientes.
9	Google PlayStore	Distribución	Disponibilidad de aplicativo móvil para descarga.



## 4.2 Resumen de usuarios

Item	Rol	Descripción	Usuario
1	Emprendedor	Ventas	Logueo, publicación y venta de productos.
2	Cliente final	Compras	Navegación, logueo y adquisición de productos.
3	Administrador	Administración	Gestión para la venta de productos.

## 5. LA SOLUCIÓN

### 5.1 Perspectivas de la solución

Plataforma implementada y utilizada por microempresarios y clientes finales (compradores).

### 5.2 Necesidades

Ítem	Descripción de la Necesidad	Procedencia
1	Aumentar sus ventas	Emprendedor - microempresario
2	Tener un mayor alcance de clientes	Emprendedor - microempresario
3	Mejorar sus canales de venta	Emprendedor - microempresario
4	Realizar cobros electrónicos	Emprendedor - microempresario
5	Que la solución tecnológica sea costo-efectiva	Emprendedor - microempresario

### 5.3 Características Principales

Solución que consiste en una plataforma que incluye un aplicativo móvil para la venta de productos a clientes finales (compradores) y una web de administración de productos y pedidos que se realizan a través del aplicativo móvil.

## 6. OTROS DEFINICIÓN DE PERFIL DE USUARIO REQUERIMIENTOS DE LA SOLUCIÓN

### 6.1 Estándares Tecnológicos

- View Model
- Arquitectura orientada a servicios.
- Software as a service (SaaS)
- SOA
- RESTful

### • Marco Legal

- Ley de Protección de datos personales
- Decreto de Urgencia que crea el Sistema Nacional de Transformación Digital
- Norma técnica de Seguridad de la Información.

### 6.2 Restricciones

Ítem	Descripción
1	La aplicación móvil será desarrollada para Android 6.0 o superior
2	La administración de cada tienda será desde una aplicación web responsiva
3	Se debe considerar en el desarrollo las restricciones de cada servicio o plataforma en la nube a utilizar para optimizar las tasas de consumo.
4	Todo pago o transacción será únicamente en Nuevos Soles
5	No se almacena información de pago de los clientes
6	Se podrá registrar un máximo de 50 productos por cada negocio
7	La aplicación web no cumple las funciones de inventario, el cual debe ser administrado de forma independiente por parte de cada microempresario
8	La aplicación no cumple con las funciones de un sistema de facturación
9	La aplicación web solo cuenta con 1 rol/cuenta de administración por cada tienda
10	El proceso de entrega y distribución de productos no está considerando dentro de la solución
11	El tiempo para implementación es de 10 semanas.