****

**INTERACCIÓN HOMBRE - MAQUINA**

**PRESENTACION GRUPAL (PROYECTO)**

Imagen que contiene Diagrama

Descripción generada automáticamente

**PROFESOR: EDGAR FRANCISCO ALVARADO HERRADA**

**ALUMNOS:**

* **JOSÉ DEL CARMEN YNOÑAN VIDAURRE**
* **MARTIN JESUS AGUSTO POMA AGIL**

**SECCION: 33702**

**CICLO: VII**

**2023**

INDICE

[CAPÍTULO I - NEGOCIO 9](#_Toc148345853)

[1. ASPECTOS GENERALES 9](#_Toc148345854)

[**1.1** **DEFINICIÓN DEL MINIMARKET “LLAUCE”** 9](#_Toc148345855)

[**1.2** **MISIÒN:** 9](#_Toc148345856)

[**1.3** **VISIÓN:** 10](#_Toc148345857)

[**1.4** **VALORES**: 10](#_Toc148345858)

[**1.5** **RAZÓN SOCIAL** 10](#_Toc148345859)

[**Tabla 1** Información acerca de la empresa 10](#_Toc148345860)

[2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA 10](#_Toc148345861)

[3. INFORMACIÓN SOBRE LOS TRABAJADORES 11](#_Toc148345862)

[4. ESPECIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL USUARIO 11](#_Toc148345863)

[5. DISEÑAR LAS SOLUCIONES 12](#_Toc148345864)

[1. Mocks up: 12](#_Toc148345865)

[**Figura 1** Vista inicial 13](#_Toc148345866)

[**Figura 2** Vista de inventario: 13](#_Toc148345867)

[**Figura 3** Vista de los Usuarios Clientes: 14](#_Toc148345868)

[**Figura 4** Vista de los Usuarios Trabajadores: 14](#_Toc148345869)

[**Figura 5** Vista de Configuración: 15](#_Toc148345870)

[**Figura 6** Vista de Pagina de Control: 15](#_Toc148345871)

[**Figura 7** Vista de Recuperación de contraseña: 16](#_Toc148345872)

[**Figura 8** Vista de Login: 16](#_Toc148345873)

[**Figura 9** Vista de canasta: 17](#_Toc148345874)

[**Figura 10** Vista de Carrito: 17](#_Toc148345875)

[**Figura 11** Vista inicial del segundo prototipo: 18](#_Toc148345876)

[**Figura 12** Vista de login del segundo prototipo: 18](#_Toc148345877)

[**Figura 13** Vista de inventario del segundo prototipado: 19](#_Toc148345878)

[**Figura 14** Vista de registro del segundo prototipado: 19](#_Toc148345879)

[**Figura 15** Vista de los usuarios clientes del segundo prototipado: 20](#_Toc148345880)

[**Figura 16** Vista de los usuarios trabajadores del segundo prototipado: 20](#_Toc148345881)

[**Figura 17** Vista del Carrito de Compras del segundo prototipado: 21](#_Toc148345882)

[**Figura 18** Vista de la canasta del segundo prototipado: 21](#_Toc148345883)

[**Figura 19** Vista de inicio del tercer prototipado: 22](#_Toc148345884)

[**Figura 20** Vista de productos del tercer prototipado: 22](#_Toc148345885)

[**Figura 21** Vista de ingreso y recuperación del tercer prototipado: 23](#_Toc148345886)

[**Figura 22** Vista de registro: 23](#_Toc148345887)

[**Figura 23** Vista de administración: 24](#_Toc148345888)

[**Figura 24** Paso 1 del caso de uso de registrar producto 25](#_Toc148345889)

[**Figura 25** Paso 2 y 3 del caso de uso de registrar producto 25](#_Toc148345890)

[**Figura 26** Paso 1 del caso de uso de proceso de boleta 26](#_Toc148345891)

[**Figura 27** Paso 2 del caso de uso del proceso de boleta 26](#_Toc148345892)

[**Figura 28** Paso 3 del caso de uso del proceso de boleta 27](#_Toc148345893)

[**Figura 29** Paso 1 del proceso de compra en línea 27](#_Toc148345894)

[**Figura 30** Paso 2 del proceso de compra en linea 28](#_Toc148345895)

[**Figura 31** Paso 3 del proceso de compra en linea 28](#_Toc148345896)

[**Figura 32** paso 1 del proceso de compra en la tienda 29](#_Toc148345897)

[**Figura 33** Paso 2 del proceso de compra en la tienda 29](#_Toc148345898)

[**Figura 34** Paso 3 del proceso de compra en la tienda 30](#_Toc148345899)

[6. MODELO LEAN CANVAS Lean canvas para el análisis del problema 30](#_Toc148345900)

[2. Diagrama de Procesos: 30](#_Toc148345901)

[**Figura 35** Diagrama de procesos de proceso de venta y venta en línea 31](#_Toc148345902)

[3. Diagrama de Flujo de Pantallas 32](#_Toc148345903)

[**Figura 36** Diagrama de flujo de pantallas 32](#_Toc148345904)

[7. Entrevista al usuario 33](#_Toc148345905)

[8. EVIDENCIAS: 38](#_Toc148345906)

[9. CONCLUSIONES 39](#_Toc148345907)

[CAPÍTULO II – GESTION DE PROYECTO 40](#_Toc148345908)

[1. WBs: 40](#_Toc148345909)

[**Figura 37** WBs acerca del proyecto 40](#_Toc148345910)

[2. Project charter profesional: 40](#_Toc148345911)

[**Figura 38** Primera parte de la visualización del Project Charter Profesional 40](#_Toc148345912)

[**Figura 39** Segunda parte de la visualizacion del Project Charter Profesional 41](#_Toc148345913)

[41](#_Toc148345914)

[**Figura 40** Tercera parte de la visualizacion del Project Charter Profesional 41](#_Toc148345915)

[41](#_Toc148345916)

[**Figura 41** Cuarta parte de la visualizacion del Project Charter Profesional 42](#_Toc148345917)

[3. Cronograma de Actividades: 43](#_Toc148345918)

[**Figura 42** Diagrama de Gantt 43](#_Toc148345919)

[CAPITULO 3: Ingeniería de Software 44](#_Toc148345920)

[4. PMV: 44](#_Toc148345921)

[**Tabla 2** Relación entre los valores, metas y los PMV: 44](#_Toc148345922)

[5. Casos de Uso: 45](#_Toc148345923)

[**Figura 43** Diagrama de casos de uso 45](#_Toc148345924)

[6. Requerimientos Funcionales y no funcionales: 46](#_Toc148345925)

[**Tabla 3** Requerimientos funcionales 46](#_Toc148345926)

[**Tabla 4** Requerimientos no funcionales 47](#_Toc148345927)

[7. DER: 48](#_Toc148345928)

[**Figura 44** Diagrama DER 48](#_Toc148345929)

[**Figura 45** Diagrama de clases 49](#_Toc148345930)

[9. M.V.C 50](#_Toc148345931)

[**Figura 46** M.V.C de registro de clientes 50](#_Toc148345932)

[**Figura 47** M.V.C de editar clientes 50](#_Toc148345933)

[**Figura 48** M.V.C de Eliminar clientes 51](#_Toc148345934)

[**Figura 49** M.V.C de Registrar productos 51](#_Toc148345935)

[**Figura 50** M.V.C de actualizar productos 52](#_Toc148345936)

[**Figura 51** M.V.C de eliminar productos 52](#_Toc148345937)

[**Figura 52** M.V.C de consultar productos 53](#_Toc148345938)

[**Figura 53** M.V.C de registrar productos 53](#_Toc148345939)

[**Figura 54** M.V.C de actualizar trabajadores 54](#_Toc148345940)

[**Figura 55** M.V.C de eliminar trabajadores 54](#_Toc148345941)

[10. Diagrama de Procesos: 55](#_Toc148345942)

[**Figura 56** Diagrama de procesos de proceso de venta y venta en línea 55](#_Toc148345943)

[11. Especificación de casos de uso: 56](#_Toc148345944)

[**Figura 57** 56](#_Toc148345945)

[**Figura 58** 56](#_Toc148345946)

[Caso de Uso 2: Gestión de Usuarios 56](#_Toc148345947)

[**Figura 59** 57](#_Toc148345948)

[Caso de Uso 3: Proceso de Compra para Clientes 57](#_Toc148345949)

[**Figura 60** 57](#_Toc148345950)

[Caso de Uso 4: Consulta de Compra para Clientes 57](#_Toc148345951)

[**Figura 61** 58](#_Toc148345952)

[Caso de Uso 5: Recuperación de Contraseña 58](#_Toc148345953)

[**Figura 62** 58](#_Toc148345954)

[Caso de Uso 6: Consulta de Historial de Compras 58](#_Toc148345955)

[**Figura 63** 59](#_Toc148345956)

[Caso de Uso 7: Registro de Clientes 59](#_Toc148345957)

[**Figura 64** 59](#_Toc148345958)

[Caso de Uso 8: Consulta de Promociones 59](#_Toc148345959)

[**Figura 65** 60](#_Toc148345960)

[Caso de Uso 9: Gestión de Stock para Empleados 60](#_Toc148345961)

[**Figura 66** 60](#_Toc148345962)

[Caso de Uso 10: Proceso de Compra para Clientes 60](#_Toc148345963)

[**Figura 67** 61](#_Toc148345964)

[Caso de Uso 10: Proceso de Compra para Clientes 61](#_Toc148345965)

[12. Presentación de la página web. 62](#_Toc148345966)

[13. Matrix UX 63](#_Toc148345967)

[14. Check List 64](#_Toc148345968)

[15. Diagrama de Gannt (Actualizado) 64](#_Toc148345969)

[16. Mackus de página actual 64](#_Toc148345970)

[17. Anexos: Evidencias 64](#_Toc148345971)

[18. Conclusiones 64](#_Toc148345972)

# CAPÍTULO I - NEGOCIO

# ASPECTOS GENERALES

En el presente capítulo se presenta el estado actual de la tienda Minimarket “LLauce” y la definición, la misión y visión del Minimarket, la descripción del problema, también se presentan los objetivos, la gestión de proyecto y la ingeniería de software.

## **DEFINICIÓN DEL MINIMARKET “LLAUCE”**

El Minimarket “Llauce” es una cadena de 5 pequeños minimarkets de origen peruano, perteneciente al distrito de Olivos-Lima y tiene presencia en el distrito desde el año 2014. Desde ese momento se ha enfocado en brindar siempre la mejor calidad en sus productos, se dedica a la venta y distribución a nivel distrital de productos alimenticios o abarrotes como son, lácteos, dulces, frutas y verduras, embutidos, cereales, entre otros productos.

Su trabajo a lo largo de 9 años los ha ubicado entre los minimarkets más conocidos y admirados del distrito gracias a que, brindar un buen servicio al cliente lo que les ha permitido seguir creciendo a nivel distrital.

## **MISIÒN:**

“En trabajar día a día, para poder mejorar la vida de nuestros clientes basada en la atención y el compromiso de nuestros trabajadores”.

## **VISIÓN:**

**“**Ser un Minimarket de alimentos reconocido a nivel nacional, por ofrecer a nuestros clientes productos de calidad a los mejores precios y de calidad, que les permitan mejorar su vida”.

## **VALORES**:

“Honestidad, respeto, trabajo en equipo, compromiso, espíritu innovador, orgullo, búsqueda de excelencia”

## **RAZÓN SOCIAL**

1. Información acerca de la empresa

|  |  |
| --- | --- |
| **RUC** | 20100190797 |
| **TELEFONO** | 972087792 |
| **TIPO DE EMPRESA** | Sociedad anónima |
| **DIRECCION** | Avenida Industrial, 1032, Los olivos, Lima, Perú |
| **NOMBRE COMERCIAL** | **“Llauce”** |

# DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En la actualidad, el Minimarket “Llauce” cuenta con 5 tiendas en el distrito de olivos-Lima. Donde, vale destacar que sus puntos de ventas tienen una baja optimización y una gran demanda de ventas, a su vez esto implica que los clientes realicen una larga cola de espera en la caja para poder pagar sus productos debido a que, la gestión administrativa del Minimarket realiza todo tipo de operaciones manualmente lo que ocasiona una gran pérdida de tiempo. Asimismo, vale resaltar que estas tiendas no poseen cajas preferenciales, sistema de ventas y página web. Esto se debe la mala gestión administrativa.

Respecto a las ventas por internet del Minimarket “Llauce” actualmente, no cuentan con una página web lo que genera que los clientes no puedan generar compras y pagos virtualmente. Esto genera desencadenar diferentes pérdidas de clientes y de ingresos.

# INFORMACIÓN SOBRE LOS TRABAJADORES

Actualmente, el minimarket llauce está constituida por 3 personas administradoras del negocio: Alex Llauce Santisteban, Deyver Llauce Santisteban y Roxana Llauce Santisteban.

Asimismo, cuenta con 3 empleados: Luz Karina Ynoñan Vidaurre, Melissa Llauce Santisteban, Maria Vidaurre Corado.

Los administradores se encargan de estar pendiente del inventario de productos, facturar las ventas diarias manualmente y también atender en a los clientes cuando los empleados están en su hora de almuerzo. También los administradores son los que se encargan de hacer productos de panadería y pastelería ya que el minimarket también tiene a la venta estos productos. Asimismo, cabe resaltar, que estos productos llevan su marca y también son distribuidos a otros pequeños minimarket.

Por otro lado, los empleados son los que se encargan de atender a los clientes, cabe resaltar que las boletas son realizadas manualmente.

# ESPECIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL USUARIO

Después de ponernos en contacto con los administradores: Alex, Roxana y Deyver; nos hicieron saber la necesidad de una página web, ya que todo tipo de procesos los realizan manualmente y con esta página nos indicaron que tendrían un mejor control de sus ventas como de su stock. Asimismo, debido esto ayudaría a que su marca “Llauce” sea conocida a nivel nacional e internacional. Además, nos brindaron información general y especifica del minimarket.

La información que se obtuvo fue la siguiente:

1. **Inicio y Enfoque:**

La página inicial debe centrarse en la venta de productos alimentarios.

1. **Dashboard de Control:**

* Implementar un dashboard de control como la página principal.
* Proporcionar una interfaz clara y sencilla para el usuario.
* Mostrar el stock de productos en tiempo real.
* Permitir el registro de nuevos productos.
* Facilitar el registro y gestión de usuarios con acceso al dashboard.
* Permitir la administración de usuarios (agregar, editar, eliminar usuarios).
* Mostrar tablas con información detallada sobre productos, clientes y usuarios.
* Incluir gráficos visuales para representar datos relevantes.

1. **Facilidad de Uso:**

* Diseñar una interfaz fácil de entender y manejar.
* Asegurar que el dashboard sea intuitivo para usuarios con conocimientos básicos de computación.
* Utilizar elementos claros y sencillos para la navegación.

1. **Funcionalidades Adicionales:**

* Implementar una opción para recuperar contraseña en caso de olvido.
* Permitir la exportación de datos desde las tablas del dashboard.

1. **Requerimientos del Catálogo de Productos (Dejar para Después):**

**Visualización de Productos:**

* Mostrar productos con imágenes, nombre, descripcion y precios.

**Interacción del Cliente:**

* Permitir a los clientes agregar productos al carrito de compras.
* Habilitar la opción para que los clientes registren sus correos electrónicos.
* Permitir a los clientes enviar correos de consulta sobre productos.
* Permitir que el cliente pueda cancelar con diferentes métodos de pago.

Una vez que obtuvimos esta información, se procedió a realizar los primeros mockups. Los cuales serían sobre cómo se vería el dashboard, página de inicio, catalogo, entre otros.

# DISEÑAR LAS SOLUCIONES

Como lo primero que solicitaron fueron las páginas de catalogo, inicio, nosotros, contacto, login, dashboart se procedió a realizar un diseño general de lo que se vera en la pagina. Se uso la herramienta Firma y se obtuvo lo siguiente.

# Mocks up:

Primer prototipado de cómo se vería la página web:

1. Vista inicial

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Teams

Descripción generada automáticamente

1. Vista de inventario:

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Tabla

Descripción generada automáticamente

1. Vista de los Usuarios Clientes: Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Tabla

   Descripción generada automáticamente
2. Vista de los Usuarios Trabajadores: Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Tabla

   Descripción generada automáticamente
3. Vista de Configuración: Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

   Descripción generada automáticamente
4. Vista de Pagina de Control:

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Sitio web

Descripción generada automáticamente

1. Vista de Recuperación de contraseña:

**Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamente**

1. Vista de Login:

**Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Teams

Descripción generada automáticamente**

1. Vista de canasta:

**Interfaz de usuario gráfica, Tabla

Descripción generada automáticamente**

1. Vista de Carrito:

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Correo electrónico

Descripción generada automáticamente

**Segundo prototipado de cómo se vería la página web:**

1. Vista inicial del segundo prototipo:
2. Interfaz de usuario gráfica

   Descripción generada automáticamente  
   Vista de login del segundo prototipo:

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamente

1. Vista de inventario del segundo prototipado:
2. Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

   Descripción generada automáticamente  
   Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

   Descripción generada automáticamenteVista de registro del segundo prototipado:
3. Vista de los usuarios clientes del segundo prototipado: Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Tabla

   Descripción generada automáticamente
4. Vista de los usuarios trabajadores del segundo prototipado: Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Tabla, Correo electrónico

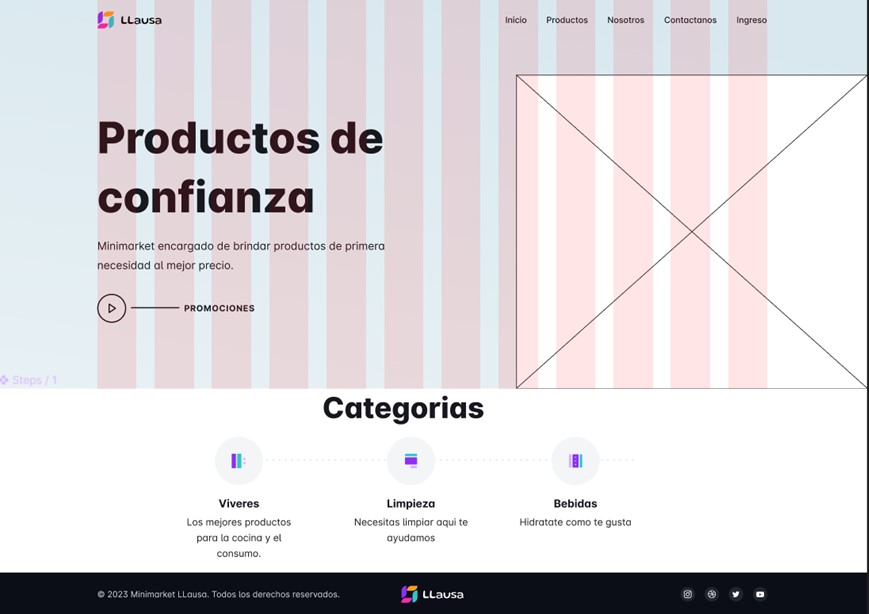
   Descripción generada automáticamente
5. Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Tabla

   Descripción generada automáticamente  
   Vista del Carrito de Compras del segundo prototipado:
6. Vista de la canasta del segundo prototipado:

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Tabla

Descripción generada automáticamente

**Tercer prototipado acerca de cómo se vería la página web.**

1.   
   Vista de inicio del tercer prototipado:
2. Vista de productos del tercer prototipado:

Interfaz de usuario gráfica, Gráfico, Gráfico de rectángulos

Descripción generada automáticamente

1. Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Teams

   Descripción generada automáticamente  
   Vista de ingreso y recuperación del tercer prototipado:
2. Vista de registro:

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamente

1. Interfaz de usuario gráfica

   Descripción generada automáticamente  
   Vista de administración:

**Implementación de 1-2-3:**

Entrega 1:

1. Paso 1 del caso de uso de registrar producto

Interfaz de usuario gráfica, Tabla

Descripción generada automáticamente-

1. Paso 2 y 3 del caso de uso de registrar producto

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Teams

Descripción generada automáticamente

Entrega 2:

1. Interfaz de usuario gráfica, Texto

   Descripción generada automáticamentePaso 1 del caso de uso de proceso de boleta
2. Interfaz de usuario gráfica, Texto

   Descripción generada automáticamente con confianza mediaPaso 2 del caso de uso del proceso de boleta
3. Paso 3 del caso de uso del proceso de boleta

Escala de tiempo

Descripción generada automáticamente con confianza media

Entrega 3:

Estas imágenes muestran los pasos 1-2-3 del proceso de compra en línea:

1. Paso 1 del proceso de compra en línea

Interfaz de usuario gráfica, Texto

Descripción generada automáticamente

1. Paso 2 del proceso de compra en linea

Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamente

1. Paso 3 del proceso de compra en linea

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamente

Entrega 4:

Las imágenes muestran acerca la canasta en el proceso de compra en la tienda:

1. Interfaz de usuario gráfica

   Descripción generada automáticamente  
   paso 1 del proceso de compra en la tienda
2. Paso 2 del proceso de compra en la tienda

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamente

1. Texto

   Descripción generada automáticamente  
   Paso 3 del proceso de compra en la tienda

# MODELO LEAN CANVASEscala de tiempo Descripción generada automáticamente Lean canvas para el análisis del problema

# Diagrama de Procesos:

Puesto que nuestro sistema será usado en dos momentos diferentes se hizo dos diagramas para cada uno. El primero es el proceso de venta para ser usada en los locales y el otro para el proceso de compra en línea:

1. Diagrama de procesos de proceso de venta y venta en línea

Diagrama, Esquemático

Descripción generada automáticamente

# Diagrama de Flujo de Pantallas

El mock up que más se adapta a nuestro uso es la tercera opción y tendrá el siguiente flujo, todo inicia con la pantalla de inicio que dependiendo de que si es cliente o trabajador su flujo cambia, asimismo de lo que se desea hacer el cliente:

1. Diagrama de flujo de pantallas

Diagrama

Descripción generada automáticamente

# Entrevista al usuario

**PREGUNTAS PARA ENTREVISTA**

**NOMBRE (ADMINISTRADOR): ALEX LLAUCE SANTISTEBAN**

**1. ¿Qué le gustaría que los visitantes de su sitio web puedan hacer fácilmente?**

Lo que me gustaría que mis clientes puedan tener un acceso rápido al catalogo y que puedan realizar una compra fácilmente.

**2. ¿Quiénes son los clientes más importantes para su supermercado en línea?**

Para mí los clientes más importantes son todos los clientes ya que todos contribuyen en **el crecimiento de mi negocio.**

**3. ¿Cuáles son los productos más populares que desea destacar en su sitio**

**web?**

Los productos mas populares que quiero que destaquen en mi página web son: Panes, postes, y abortes.

**4. ¿Qué le gustaría que se vea diferente en su sitio web actual?**

Me gustaría que cambien el diseño y colores de la página.

**6. ¿Ha escuchado comentarios de clientes sobre su sitio web actual? ¿Qué**

**dijeron?**

Bueno, por el momento no ya que me pagina web a un no se encuentra en funcionamiento.

**7. ¿Qué colores o estilos visualmente atractivos le gustaría en su sitio web?**

Amarillo, la mezcla del morado y el dorado.

**8. ¿Desea agregar nuevas funciones o características para hacer la experiencia**

**de compra más agradable?**

Si, como te comenté necesito que cambien los coleres, y agreguen la función de que los clientes puedan comprar en línea.

**9. ¿Tiene un presupuesto en mente para mejorar su sitio web?**

Si, mientras el sitio web este de acuerdo con mis expectativas.

**10. ¿Hay dispositivos específicos como teléfonos móviles o tabletas que le**

**gustaría que el sitio web funcione bien en ellos?**

Me gustaría, que mi sitio web este disponible en todos los dispositivos ya sean pc’s, laptops, celulares, tables, etc.

**11. ¿Hay imágenes o gráficos que le gustaría que destaquen en su sitio web?**

**Quiero que destaque el logo de mi Minimarket y también imágenes relacionadas al Minimarket.**

**12. ¿Cuándo le gustaría tener el sitio web actualizado y listo para usar?**

Me gustaría tener el sitio web listo y para realizar pruebas en diciembre y si se puede antes de ese mes.

**13. ¿Le gustaría que el proceso de pago sea más sencillo o seguro?**

Si me gustaría que el proceso sea sencillo, y sobre todo seguro y sin riesgos de estafas o perdidas de información.

**14. ¿Cuántas páginas aproximadamente debe tener su sitio web?**

Bueno por el momento quiero tener un catálogo de productos, información de la empresa, pagos en línea, que mis clientes se puedan registrar en mi sitio web, y que puedan calificar nuestro servicio en línea.

**15. ¿Tiene alguna otra idea o deseo importante que quiera compartir para**

**mejorar su sitio web?**

Claro, como te comenté necesito que cambien los colores de acuerdo a mis preferencia y sobre todo a los colores de la tienda.

**Diseño y Estilo:**

16. ¿Desea que el diseño refleje la identidad de su marca y valores?

Si, necesito que el diseño refleje todo los valores y sobre todo la marca, ya que eso es lo más importante.

**Catálogo de Productos:**

**18. ¿Cuántos productos diferentes planea listar en la página web?**

Todos los productos quiero que aparezcan en el catálogo de la página web.

**19. ¿Necesitará categorías o secciones especiales para organizar los productos?**

Claro, necesito que los productos estén dividas en categorías y que tengan un descripción y precio.

**Imágenes y Contenido:**

**20. ¿Dispone de imágenes de alta calidad de sus productos o necesitará servicios de fotografía?**

Si, necesito que las imágenes sean de alta calidad, ya que quiero que resalten los productos en el catálogo.

**21. ¿Quién proporcionará el contenido textual para la página web (descripciones de productos, información sobre el Minimarket, etc.)?**

Si necesito que destaque, la misión, valores, visión del Minimarket.

**Funcionalidades Específicas:**

**22. ¿Desea incluir características específicas como un carrito de compras, opciones de búsqueda avanzada, o la capacidad de ofrecer descuentos y promociones?**

Si necesito que este incluido un carrito de compras ya que es necesario para facilitar las compras en línea.

**23. ¿Necesita la posibilidad de que los clientes dejen reseñas o calificaciones de los productos?**

Por supuesto, necesito que mis clientes puedan calificar mi servicio, para así saber como fue su experiencia de comprar en línea en mi pagina web.

**Proceso de Pago y Seguridad:**

**24. ¿Cómo planea gestionar los pagos en línea? ¿Tiene alguna preferencia por métodos de pago específicos?**

Si, preferencias como pagos con yape, Plin, Izipay, Visa. Sobre todo, yape y Plin ya que son los mas comunes que usan mis clientes.

**25. ¿Qué medidas de seguridad considera esenciales para proteger la información de los clientes?**

Bueno, la seguridad es importante y necesito que toda la información este protegida, bueno en este caso ustedes como profesionales y conocedores del tema, necesito que mi página web este protegida con un buen software de seguridad.

**Optimización para Dispositivos Móviles:**

**26. ¿Es importante que la página web sea totalmente accesible y funcional en dispositivos móviles?**

Claro, en todos los dispositivos y quiero una pagina que se adapte a todos los dispositivos tecnológicos.

**27. ¿Desea una aplicación móvil adicional o una versión móvil de la página web**?

Claro, todo suma y si claro también me gustaría tener en un futuro una app móvil de mi marca.

**Soporte Técnico y Actualizaciones:**

**28. ¿Necesitará servicios de soporte técnico para solucionar problemas y realizar actualizaciones periódicas?**

Claro, necesito que mi página web este actualiza en todo momento, sobre todo por seguridad de información, tanto de los clientes como de mi marca.

**Cumplimiento Normativo:**

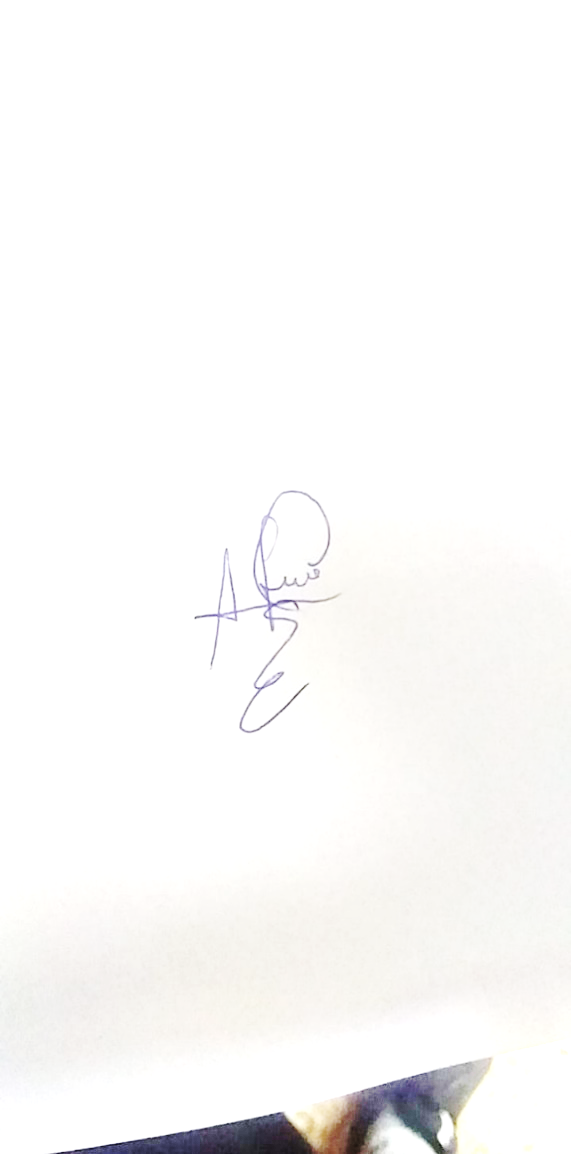
**29. ¿Necesita políticas de privacidad y términos de servicio personalizados?**

Claro, necesito que en mi página web estén mis propias políticas y términos de mi marca.

**Pruebas y Entrega:**

30. ¿Cómo planifica realizar pruebas y asegurarse de que la página web esté libre de errores antes de su lanzamiento?

Bueno, antes de lanzarla claro que hay que hacer pruebas y las necesarias ya que siempre suelen ocurrir pequeños errores.



Fecha:11/09/2023

**Alex Santisteban Llauce**

**Jefe de la Tienda Llauce**

**DNI: 48380294**

# EVIDENCIAS:



IMAGEN 1

Estante de tienda

Descripción generada automáticamente con confianza media

IMAGEN 2

# CONCLUSIONES

En conclusión, el éxito del desarrollo del minimarket Llaucé reside en un enfoque meticuloso y centrado en el usuario. Es imperativo reconocer las habilidades y limitaciones de los trabajadores que utilizarán el sistema web, asegurando que este no solo mejore la productividad, sino que también sea accesible y fácil de usar para usuarios con conocimientos básicos de computación. La usabilidad, la accesibilidad y la seguridad de los datos deben ser los pilares fundamentales del diseño, garantizando una experiencia fluida y segura para todos los usuarios. Además, la colaboración estrecha y continua con la ingeniera Verónica y su equipo ha sido esencial. Esta comunicación efectiva no solo ha facilitado la comprensión completa de las necesidades y expectativas del cliente, sino que también ha fortalecido la relación entre el equipo de desarrollo y el cliente, sentando las bases para una asociación duradera y fructífera.

Asimismo, se destaca la importancia de la privacidad del usuario, implementando medidas de seguridad robustas para proteger la información sensible contra accesos no autorizados. La creación de una experiencia de la cliente positiva no solo radica en la eficiencia operativa, sino también en la interacción transparente y segura que los clientes tendrán con el sitio web. Es crucial ver el desarrollo del sistema web como un proceso en constante evolución. Estar dispuestos a realizar mejoras continuas y ajustes basados en la retroalimentación de los usuarios asegurará que el sistema siga cumpliendo con las necesidades cambiantes del mercado y los usuarios. En resumen, al adherirse a estos principios, el minimarket Llaucé estará en camino hacia el éxito, proporcionando no solo un producto funcional, sino también una experiencia significativa y satisfactoria para todos los involucrados.

# CAPÍTULO II – GESTION DE PROYECTO

# WBs:

Para tener mejor visualización el documento esta anexado al proyecto.

1. WBs acerca del proyecto

Diagrama

Descripción generada automáticamente

# Project charter profesional:

Este documento ayuda a conocer mas a fondo al proyecto mismo como la problemática:

1. Primera parte de la visualización del Project Charter Profesional

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

1. Segunda parte de la visualizacion del Project Charter Profesional

Texto

Descripción generada automáticamente

1. Tercera parte de la visualizacion del Project Charter Profesional

Texto, Carta

Descripción generada automáticamente

1. Cuarta parte de la visualizacion del Project Charter Profesional Texto, Carta

   Descripción generada automáticamente

# Cronograma de Actividades:

Este Excel muestra los avances que se hacen con el pasar del tiempo acerca del proyecto:

1. Diagrama de Gantt

Escala de tiempo

Descripción generada automáticamente con confianza media

# CAPITULO 3: Ingeniería de Software

# PMV:

1. Relación entre los valores, metas y los PMV:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PMV** | **META** | **VALOR** |
| E1 | Inventario/catálogo | * Darle facilidad de información al cliente. * Seguridad en la actualización de productos. |
| E2 | Pedido vendedor | * Generar dinamicidad con el programa web. * Ser fácil de entender para el vendedor. |
| E3 | Pedido cliente/carrito | * Generar facilidad para el cliente. * Darle comodidad para que siempre pida desde cualquier lugar. |
| E4 | Método de pago | * Facilitar diferentes opciones de pago. * Brindarle seguridad en la página. * Generar confianza para que use más la herramienta online. |
| E5 | Notificaciones para el vendedor y cliente | * Brindarle servicios de manera online, para que esté cómodo. * Darle facilidades al vendedor para que recuerde tareas. |

# Casos de Uso:

A continuación, se muestra los casos de uso con sus respectivos actores

1. Diagrama de casos de uso

Diagrama

Descripción generada automáticamente

# Requerimientos Funcionales y no funcionales:

1. Requerimientos funcionales

|  |  |
| --- | --- |
| **RF** | **Requerimientos Funcionales** |
| **RF1** | El sistema debe permitir el ingreso de los usuarios. |
| **RF2** | El sistema debe permitir actualizar información de los usuarios. |
| **RF3** | El sistema debe permitir al cliente eliminar su cuenta. |
| **RF4** | El sistema debe permitir el registro de clientes nuevos. |
| **RF5** | El sistema debe permitir al administrador registrar productos. |
| **RF6** | El sistema debe permitir al administrador actualizar productos. |
| **RF7** | El sistema debe permitir al administrador consultar sobre los trabajadores. |
| **RF8** | El sistema debe permitir al administrador actualizar la información de los trabajadores. |
| **RF9** | El sistema debe permitir al trabajador el ingreso de productos a la canasta. |
| **RF10** | El sistema debe emitir la boleta de pago. |
| **RF11** | El sistema debe permitir la edición de cantidad de los productos. |
| **RF12** | El sistema debe enviar la boleta de pago via email. |
| **RF13** | El sistema debe permitir al cliente ingresar productos al carrito. |
| **RF14** | El sistema debe enviar un documento de detalle por email al usuario. |
| **RF15** | El sistema debe permitir editar la cantidad de productos ingresados al carrito |
| **RF16** | El sistema debe permitir la eliminación de los productos del carrito. |
| **RF17** | El sistema debe funcionar la portabilidad mediante un ejecutable. |
| **RF18** | El sistema debe mostrar los diferentes tipos de opción de tipo de pago. |
| **RF19** | El sistema debe generar un reporte de las canasta. |
| **RF20** | El sistema debe permitir validad los datos de la tarjeta al proceso de compra online. |

1. Requerimientos no funcionales

|  |  |
| --- | --- |
| **RNF** | **Requerimientos no Funcionales** |
| **RNF1** | El sistema debe estar programado en lenguaje JAVA. |
| **RNF2** | El sistema debe estar relacionado con MySQL. |
| **RNF3** | El sistema debe estar construido en IDE Netbeans |
| **RNF4** | El sistema debe estar activo las 24 horas del día. |
| **RNF5** | El sistema debe tener diseño responsive. |
| **RNF6** | El sistema debe funcionar en diferentes dispositivos. |
| **RNF7** | El sistema debe funcionar en diferentes navegadores. |
| **RNF8** | La base de datos utilizada por el sistema debe soportar al menos 2TB de información. |
| **RNF9** | El sistema debe estar programado con Bootstrap. |
| **RNF10** | El sistema debe usar PHPMailer para el envió de correos. |
| **RNF11** | El sistema debe usar fpdf para la creación de PDF. |

# DER:

1. Diagrama

   Descripción generada automáticamenteDiagrama DER
2. **Diagrama de Clases:**
3. Diagrama de clases

Diagrama, Esquemático

Descripción generada automáticamente

# M.V.C

1. M.V.C de registro de clientes

Diagrama

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de editar clientes

Diagrama

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de Eliminar clientes

Diagrama

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de Registrar productos

Diagrama

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de actualizar productos

Diagrama, Tabla

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de eliminar productos

Diagrama, Esquemático

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de consultar productos

Diagrama

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de registrar productos

Diagrama

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de actualizar trabajadores

Diagrama

Descripción generada automáticamente

1. M.V.C de eliminar trabajadores

Diagrama

Descripción generada automáticamente

# Diagrama de Procesos:

Puesto que nuestro sistema será usado en dos momentos diferentes se hizo dos diagramas para cada uno. El primero es el proceso de venta para ser usada en los locales y el otro para el proceso de compra en línea:

1. Diagrama de procesos de proceso de venta y venta en línea

Diagrama, Esquemático

Descripción generada automáticamente

# Especificación de casos de uso:



*Caso de Uso 1: Gestión de Productos*

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Gestión de Productos |
| **Actores:** | Administrador |
| **Precondición:** | El administrador ha iniciado sesión en el sistema. |
| **Postcondición:** | Se han agregado, editado o eliminado productos en el inventario. |
| **Flujo Básico:** | 1. El administrador selecciona la opción de gestión de productos.  2. El sistema muestra la lista de productos disponibles.  3. El administrador agrega, edita o elimina un producto.  4. El sistema actualiza el inventario.  5. El administrador confirma la acción. |



Caso de Uso 2: Gestión de Usuarios

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Gestión de Usuarios |
| **Actores:** | Administrador |
| **Precondición:** | El administrador ha iniciado sesión en el sistema. |
| **Postcondición:** | Se han agregado, editado o eliminado usuarios en el sistema. |
| **Flujo Básico:** | 1. El administrador selecciona la opción de gestión de usuarios.  2. El sistema muestra la lista de usuarios existentes.  3. El administrador agrega, edita o elimina un usuario.  4. El sistema actualiza la lista de usuarios.  5. El administrador confirma la acción. |



Caso de Uso 3: Proceso de Compra para Clientes

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Proceso de Compra para Clientes |
| **Actores:** | Cliente |
| **Precondición:** | El cliente ha iniciado sesión en el sistema y ha agregado productos al carrito de compras. |
| **Postcondición:** | La compra se ha realizado y los productos se han restado del inventario. |
| **Flujo Básico:** | 1. El cliente revisa el carrito de compras y confirma la compra.  2. El sistema solicita la información de envío y método de pago.  3. El cliente proporciona la información necesaria.  4. El sistema confirma la compra, resta los productos del inventario y genera un recibo.  5. El cliente recibe una confirmación de la compra por correo electrónico. |



Caso de Uso 4: Consulta de Compra para Clientes

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Consulta de Productos por Clientes |
| **Actores:** | Cliente |
| **Precondición:** | El cliente ha ingresado al sistema. |
| **Postcondición:** | El cliente ha visto los detalles del producto. |
| **Flujo Básico:** | 1. El cliente busca un producto utilizando la barra de búsqueda o categorías.  2. El sistema muestra una lista de productos relacionados.  3. El cliente selecciona un producto para ver los detalles.  4. El sistema muestra la información detallada del producto. |



Caso de Uso 5: Recuperación de Contraseña

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Recuperación de Contraseña |
| **Actores:** | Usuario |
| **Precondición:** | El usuario ha olvidado su contraseña y ha solicitado restablecerla. |
| **Postcondición:** | El usuario recibe un enlace para restablecer la contraseña. |
| **Flujo Básico:** | 1. El usuario selecciona la opción de "Olvidé mi contraseña".  2. El sistema solicita la dirección de correo electrónico del usuario.  3. El usuario ingresa su correo electrónico.  4. El sistema envía un enlace de restablecimiento de contraseña al correo electrónico proporcionado.  5. El usuario sigue el enlace y establece una nueva contraseña. |



Caso de Uso 6: Consulta de Historial de Compras

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Consulta de Historial de Compras |
| **Actores:** | Cliente |
| **Precondición:** | El cliente ha iniciado sesión en el sistema. |
| **Postcondición:** | El cliente ha revisado su historial de compras. |
| **Flujo Básico:** | 1. El cliente selecciona la opción de "Historial de Compras".<br>2. El sistema muestra una lista de todas las compras anteriores del cliente.<br>3. El cliente selecciona una compra para ver los detalles.<br>4. El sistema muestra los detalles de la compra seleccionada. |



Caso de Uso 7: Registro de Clientes

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Registro de Clientes |
| **Actores:** | Cliente |
| **Precondición:** | El cliente no ha iniciado sesión o registrado una cuenta. |
| **Postcondición:** | El cliente ha registrado una cuenta en el sistema. |
| **Flujo Básico:** | 1. El cliente selecciona la opción de "Registrarse".  2. El sistema solicita la información necesaria del cliente (nombre, correo electrónico, dirección, etc.).  3. El cliente completa el formulario de registro.  4. El sistema valida la información y confirma el registro.  5. El cliente recibe un correo electrónico de confirmación. |



Caso de Uso 8: Consulta de Promociones

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Consulta de Promociones |
| **Actores:** | Cliente |
| **Precondición:** | El cliente ha iniciado sesión en el sistema. |
| **Postcondición:** | El cliente ha visto las promociones actuales. |
| **Flujo Básico:** | 1. El cliente selecciona la opción de "Promociones".  2. El sistema muestra una lista de promociones y descuentos disponibles.  3. El cliente selecciona una promoción para obtener más detalles. |



Caso de Uso 9: Gestión de Stock para Empleados

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso:** | Gestión de Stock para Empleados |
| **Actores:** | Empleado |
| **Precondición:** | El empleado ha iniciado sesión en el sistema. |
| **Postcondición:** | El stock de productos ha sido actualizado según las acciones del empleado. |
| **Flujo Básico:** | 1. El empleado selecciona la opción de gestión de stock.  2. El sistema muestra la lista de productos y sus cantidades en stock.  3. El empleado actualiza las cantidades de los productos (agrega o resta unidades).  4. El sistema confirma la actualización y ajusta el stock en consecuencia. |



Caso de Uso 10: Proceso de Compra para Clientes

|  |  |
| --- | --- |
| Caso de Uso: | Consulta de Información de Contacto |
| Actores: | Cliente |
| Precondición: | El cliente ha iniciado sesión en el sistema. |
| Postcondición: | El cliente ha visto la información de contacto del minimarket. |
| Flujo Básico: | 1. El cliente selecciona la opción de "Información de Contacto".  2. El sistema muestra la dirección, número de teléfono y correo electrónico del minimarket.  3. El cliente puede copiar la información o hacer clic en el correo electrónico para enviar un mensaje. |
| **Flujos Alternativos** | |
| 1. Si el cliente hace clic en el número de teléfono, el sistema puede ofrecer la opción de realizar una llamada directamente desde la aplicación. 2. Si el cliente hace clic en la dirección, el sistema puede integrar un mapa para mostrar la ubicación del minimarket. 3. Si el cliente hace clic en el correo electrónico, el sistema puede abrir una ventana de correo electrónico prellenada con la dirección de correo electrónico del minimarket. 4. Si el cliente decide no realizar ninguna acción, puede cerrar la ventana y volver al menú principal del sistema. | |
| **Puntos de Extensión** | |
| Se puede agregar un punto de extensión para permitir que el cliente vea las reseñas y calificaciones de otros clientes directamente desde la página de información de contacto. | |



Caso de Uso 10: Proceso de Compra para Clientes

|  |  |
| --- | --- |
| **Actores** | Administrador |
| **Precondición** | El administrador ha iniciado sesión en el sistema. |
| **Postcondición** | Se han registrado nuevos proveedores o se han actualizado los detalles de los proveedores existentes. |
| **Flujo Básico** | 1. El administrador selecciona la opción de "Gestión de Proveedores".  2. El sistema muestra una lista de proveedores actuales.  3. El administrador agrega un nuevo proveedor o actualiza los detalles de un proveedor existente.  4. El sistema registra la información del proveedor.  5. El administrador confirma la acción. |
| **Flujos Alternativos** | |
| 1. Si se intenta registrar un proveedor sin proporcionar toda la información necesaria, el sistema muestra un mensaje de error y solicita la información faltante. | |
| **Puntos de Extensión** | |
| Se puede agregar un punto de extensión para permitir la gestión de contratos y acuerdos con los proveedores. | |

# Presentación de la página web.

Expectativas y mejoras por cada usuario.

* Administrador (Alex llauce Santisteban)
* Empleados (Melisa Llauce Santisteban)
* Cliente: (Juan Huamil Ruiz)

HACES ESTO

# Matrix UX

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

# Check List

# Diagrama de Gannt (Actualizado)

# Mackus de página actual

# Anexos: Evidencias

HACES ESTO

# Conclusiones

* Tras la presentación de la página web del Minimarket "Llauce", se han extraído conclusiones significativas sobre el estado actual del proyecto y las expectativas del cliente. En primer lugar, la aprobación del cliente indica que hemos cumplido con éxito con los objetivos iniciales del proyecto. La página web ha sido diseñada cuidadosamente para satisfacer las necesidades específicas del Minimarket, proporcionando una plataforma intuitiva y fácil de usar para gestionar productos y transacciones.
* Además, la identificación de áreas de mejora por parte del cliente es esencial para nuestra estrategia de desarrollo continuo. La retroalimentación recibida destaca la importancia de mantener un enfoque centrado en el usuario, asegurando que la interfaz sea accesible y comprensible para todos los usuarios, incluso aquellos con habilidades tecnológicas limitadas. La simplicidad y la claridad en el diseño son elementos cruciales que seguiremos priorizando en futuras iteraciones del proyecto.
* La necesidad de una comunicación continua y efectiva con el cliente se ha vuelto aún más evidente durante esta fase. La retroalimentación proporcionada nos guiará en las mejoras futuras, subrayando la importancia de una colaboración constante para garantizar que la página web evolucione de acuerdo con las expectativas cambiantes del cliente y las demandas del mercado.
* Adicionalmente, la presentación de la página web ha fortalecido la relación entre el equipo de desarrollo y el cliente. Esta colaboración cercana y receptiva ha sentado las bases para una asociación duradera y productiva. La disposición del equipo para actuar sobre las sugerencias y comentarios del cliente refuerza la confianza del Minimarket "Llauce" en nuestro enfoque y habilidades técnicas.
* En resumen, la presentación de la página web ha sido un hito significativo en el proyecto del Minimarket "Llauce". A través de esta experiencia, hemos validado nuestras fortalezas, identificado áreas para mejorar y fortalecido nuestra relación con el cliente. Este proceso continuo de retroalimentación y mejora nos permitirá seguir evolucionando la página web para garantizar que cumpla con las expectativas del cliente y se mantenga alineada con las últimas tendencias tecnológicas y las necesidades del mercado.