



fidÉlitas
INGENIERÍA EN SISTEMAS DE COMPUTACIÓN

IN01 Documento de Alcance y Aceptación

Desarrollo de un sistema web para la empresa A&A Asesores Inmobiliarios

San José, 28 de septiembre del 2023

Señores

Universidad Fidélitas

Su oficina

Estimados señores:

Los suscritos, Angie Picado Mena, Cédula 603190532, en mi calidad de propietaria y José Adrián Zeledón Fonseca, Cédula 114460050, en mi calidad de Gerente de Ventas de la empresa A&A Asesores Inmobiliarios, nos permitimos indicar que aceptamos la realización del Proyecto “Desarrollo de un sistema web para la empresa A&A Asesores Inmobiliarios” a cargo de los estudiantes Jeffry José Avendaño Gutiérrez cédula 118630915, Juan Carlos Molina Zeledón cédula 117220390, Josday Kaleth Méndez Rodríguez cédula 118520454 y Jeausthin Ibrayn Reyes Miranda cédula 118390906 a fin de que sea desarrollado en nuestra empresa, iniciando en fecha 11 de setiembre del 2023 y finalizando en 30 de Agosto del 2024.

Acordamos que, durante la realización del proyecto, la empresa A&A Asesores Inmobiliarios se compromete a brindar la información y el apoyo necesario para que los estudiantes puedan llevar a cabo el proyecto. Asimismo, se espera que los estudiantes se comprometan a tomar la realización del sistema con seriedad, profesionalismo, responsabilidad e integridad. Conviene indicar que la información no se podrá poner en peligro en ninguna circunstancia y se le dará absoluta confidencialidad a los datos a los cuales tengan acceso.

Se acuerda, además, que los estudiantes deberán presentar avances del trabajo realizado de forma periódica, a fin de dar seguimiento al trabajo realizado. Esto mediante el uso de las herramientas adecuadas que dicta la gestión de proyectos y entregables solicitados en el curso.

A continuación, se desglosa, de manera general, las funcionalidades que se espera que cumpla el sistema de información a desarrollar:

Sitio web de aspecto moderno y fácil uso.

Apartado para misión, visión e información propia de la empresa.

Galería para mostrar propiedades, así como capacidad de mostrar detalles de cada una de las propiedades con imágenes e inclusive videos.

Galería de proyectos entregados (entregados y catálogo de disponibles).

Módulo para cotizar el costo de construcción con base en parámetros establecidos.

Autogestión por parte de la empresa de las propiedades y la galería correspondiente.

Sección de novedades que permita agregar noticias, similar a un blog informativo.

Formulario para contacto que muestre visibilidad para el usuario del registro de la información.

Almacenamiento de los datos de las personas que brindan su información para el contacto.

Almacenamiento de datos de las propiedades, así como de sus propietarios.

Filtros para la selección de propiedades de acuerdo con distintos criterios.

Internacionalización del sistema para clientes extranjeros.

Apartado con consejos y recomendaciones para potenciales clientes.

Reportería de información analítica de interés (cantidad de formularios, citas, etc).

Administración de calendario para poder agendar citas de visitas a las propiedades.

Apartado de preguntas frecuentes (chatbot o sitio particular).

Sin otro particular, se despiden, atentamente,

Angie Picado Mena, José Adrián Zeledón
Fonseca

Propietaria, Gerente de ventas

A&A Asesores Inmobiliarios



Angie Picado Mena

Adrián Zeledón F.

INFORMACIÓN DEL CLIENTE

Nombre de la empresa:	A&A Asesores Inmobiliarios
Nombre del patrocinador:	Angie Picado Mena, José Adrián Zeledón Fonseca
Correo Electrónico:	aaainmobiliaria2020@gmail.com
Número de Teléfono:	8469 2723, 8849 0186
Nombre Proyecto:	Desarrollo de un sistema web para la empresa A&A Asesores Inmobiliarios
Estudiante Contacto del Proyecto:	Juan Carlos Molina Zeledón

EQUIPO DEL PROYECTO

Cédula	Nombre Completo
116830915	Jeffry Avendaño Gutiérrez
117220390	Juan Carlos Molina Zeledón
118520454	Josday Kaleth Méndez Rodríguez
118390906	Jeausthin Ibrayn Reyes Miranda

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

El desarrollo de un sistema web para la empresa A&A Asesores Inmobiliarios ha sido motivada por diversos factores, que permiten evaluarlo como un potencial de proyecto que brinde beneficio y expanda conocimientos.

Inicialmente, la empresa cuenta con necesidad imperante de modernizar y mejorar su presencia en línea, buscando dar un primer paso en el campo de la transformación digital. El propio desarrollo del mercado inmobiliario requiere una plataforma eficaz que permita a la empresa mostrar sus activos y servicios de forma atractiva y funcional. Además, la inclusión de un mecanismo de contabilización de los costes de construcción y la internacionalización del sistema muestran necesidades que agregan valor de manera importante al permitir a sus clientes mantener elementos de autogestión y posible expansión inclusive a mercados internacionales.

Este desarrollo representa una oportunidad para contribuir al conocimiento existente en el campo del desarrollo de sistemas web para el sector inmobiliario mediante la implementación de la tecnología, ampliando así su campo de acción más allá de redes sociales. Mediante esto, se busca que resultado final brinde una solución moderna y eficiente que pueda servir como referencia o ejemplo para otras empresas del mismo sector que busquen mejorar su presencia en línea y la gestión de propiedades. Por lo tanto, se anticipa que el proyecto ofrecerá un nuevo conocimiento valioso sobre la aplicación de tecnología en la industria inmobiliaria y brindará un impulso en las herramientas digitales disponibles.

La realización de esta investigación y proyecto se justifica por la necesidad de abordar los desafíos específicos brindados por la empresa que busca mejorar su eficiencia operativa y brindar un servicio más completo a sus clientes. Además, en conjunto con la solución de necesidades específicas se obtiene la capacidad de permitir a los estudiantes

desarrollar sus habilidades en un ambiente real, fortaleciendo y enfatizando las habilidades requeridas en el mercado laboral.

En cuanto a los aportes de este desarrollo, se destacan varios aspectos:

En primer lugar, el desarrollo de un sistema web moderno y funcional para A&A Asesores Inmobiliarios apoyando su presencia en línea y la capacidad de interactuar con los clientes.

La implementación de herramientas específicas para bienes y muebles como un módulo para realizar la cotización de costos de construcción y permitiendo la gestión de propiedades aumentará la eficiencia operativa de la empresa.

Una sección de novedades y consejos permitirá proporcionar información actualizada a los clientes, mejorando su experiencia y buscando proveer un valor agregado al sitio e incluso implementando la internacionalización del sistema, abriendo así nuevas oportunidades de mercado al atraer a compradores extranjeros.

Por último, el proyecto generará conocimiento y experiencia en el desarrollo de un entorno web para el sector inmobiliario, que podrá aplicarse en futuros proyectos similares.

OBJETIVOS

Objetivo General	Desarrollar un sistema web funcional y eficiente que permita mejorar la visibilidad, comunicación y alcance de la empresa A&A Asesores Inmobiliarios para la interacción con sus clientes y el mercado de los bienes muebles.
Objetivos Específicos	Criterios de éxito
Implementar una modulo que permita estimar los gastos de construcción de un proyecto de acuerdo con los parámetros establecidos para evaluar la adquisición del proyecto.	El 100% de los parámetros requeridos por el cliente para el cálculo serán incluidos dentro de la estimación y permitirán la variación de los costos de acuerdo con su combinación, además el 100% de esta información será recibida por los encargados de la empresa.
Garantizar la asignación de permisos por medio de roles de usuario que preserven la seguridad y privacidad de la información de los clientes para mantener la integridad de los datos.	El 100% del sistema debe superar una serie de pruebas que garanticen el funcionamiento de los permisos asignados.
Elaborar un módulo de administración del sistema que permita gestionar de manera independiente cualquier cambio en la información de los elementos mostrados a los clientes para mantener la información del sistema actualizada.	El 100% del sistema debe ser autogestionado permitiendo al cliente la actualización de las propiedades y demás elementos publicados.
Brindar herramientas de autogestión para los clientes que ingresen al sistema de forma que puedan agendar visitas, formularios de contacto, entre otros.	El sistema permitirá que el 100% de los usuarios tengan la opción de realizar autogestiones con total transparencia, facilidad de uso y respuestas eficientes del sistema.
Implementar un módulo de reportes que permita extraer información de valor para realizar análisis de datos y apoyar la toma de decisiones en el ámbito empresarial.	Al menos 7 de cada 10 reportes se generarán sin problemas.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto que se va a desarrollar con base en la creación de una aplicación web de manera integral para la empresa A&A Asesores Inmobiliarios. El desarrollo de la aplicación web tiene como objetivo y prioridad mejorar la comunicación con los clientes, mejor optimización para la gestión de citas agendadas, además de la implementación de herramientas que permitan una experiencia agradable hacia el usuario y permita una administración más eficiente de la información.

Además de esto, la aplicación web será un respaldo que muestre más seguridad a los clientes durante su experiencia con la empresa, perimiendo así mediante las herramientas que ellos puedan tener una interacción totalmente personal, que a su vez permitirá que los usuarios puedan acceder a la información de la empresa.

La aplicación será desarrollada con base en los siguientes aspectos:

- **Registro de clientes:** Desarrollo de un módulo para el registro de los clientes, que permita mantener el control detallado de los datos del usuario, para brindar una atención personalizada.
- **Cotización de costos:** Se agregará una herramienta que permita a los usuarios realizar la cotización para obtener el costo aproximado de la construcción, este estimado en función a los requerimientos seleccionados.
- **Autogestión de propiedades:** Dentro de la plataforma el cliente podrá administrar de manera autónoma la información de las propiedades, permitiendo actualizaciones constantes y precisas.
- **Internacionalización:** Dado que el cliente dispone de usuarios cuyo idioma hablante es el idioma inglés, se realizará la adaptación de los contenidos en este idioma con el fin de ampliar el alcance para la empresa.
- **Gestión de citas:** Se implementará un sistema para la gestión de calendario, permitiendo la programación de citas por parte de los clientes, para las visitas de propiedades.
- **Chatbot y preguntas frecuentes:** La aplicación contará con la herramienta de un chatbot junto con una sección de preguntas frecuentes, esto para tener una mejor atención al cliente y reducir sobre cargas de trabajo al personal.
- **Reportes:** Se proporcionará un conjunto de herramientas de reportes y análisis que permita a los propietarios del sistema tomar decisiones en base a los datos registrados. Tales como formularios completados, citas agentes u otros datos que se le soliciten al usuario.
- Sección de noticias e información relevante del mercado de los bienes y muebles para brindar un valor agregado a los potenciales clientes o personas interesadas.

Estos aspectos serán desarrollados, representando una herramienta que permita mejorar la eficiencia, comunicación, seguridad y experiencia de los usuarios con la empresa. Con el objetivo del crecimiento de la empresa y la competitividad en el sector inmobiliario, según las demandas del mercado, adaptando nuestro sistema a sus necesidades y soluciones para la mejor interacción con los clientes. Tomando en cuenta que estos elementos son definidos como un punto de partida y se verán ampliados y detallados mediante los requerimientos formales del proyecto.

RIESGOS PRINCIPALES

Como en todo proyecto que se quiere desarrollar existen una serie de riesgos de distinta índole que podrían afectar las distintas etapas del proyecto, a continuación, se describen algunos de los principales riesgos que podrían presentarse en el desarrollo de este caso en particular:

- Cambio de requerimientos previamente establecidos: Si bien no se descartan cambios por parte del cliente o el mercado inmobiliario al cual está enfocado el sistema, esto podría generar retrasos en otros elementos a trabajar e incluso la necesidad de realizar modificaciones en otros módulos relacionados al sistema.
- Una mala planificación del cronograma de trabajo: Este escenario podrían generar situaciones en los que se requiera la actualización del proyecto, sin llegar concluirla en su totalidad por una planificación errónea, esto puede generar problemas en atrasos para el desarrollo del proyecto, además de llegar a generar inconvenientes en la relación con el cliente por el no cumplimiento de los plazos acordados por ambas partes.
- Funcionamiento incorrecto de las herramientas: Durante el desarrollo del proyecto no es posible descartar el hallazgo de problemas en las herramientas utilizadas, o inclusive dentro del grupo de trabajo, lo que puede llegar a generar conflictos o retrasos en objetivos previamente establecidos.
- Mantener una comunicación deficiente: La comunicación es un elemento vital entre los miembros del grupo de trabajo y el cliente, debido a que sin esta se podrían generar a malentendidos o errores puntuales dentro del proyecto.
- Manejo deficiente de la presión: El nivel de compromiso de las partes en el desarrollo del sistema puede una presión muy alta dentro del grupo de trabajo e incluso el cliente, esto podría mermar el rendimiento de algún miembro, o incluso generar una mala toma de decisiones que afecten la calidad del trabajo.
- Mala gestión de las tareas pautadas: El desarrollo de tareas de manera eficiente puede generar que algunas áreas el proyecto no se desarrollen e la manera en que se tenía prevista o incluso que estas queden en descuido, perdiendo la supervisión y actualización que se tenía planificada por cada uno de los miembros.
- El retiro del cliente: Este riesgo presentaría una interrupción abrupta en el desarrollo del proyecto, generando una situación de criticidad importante ya que requeriría de la reformulación e inicio de un nuevo proyecto con una cantidad de tiempo reducido.