

# DICOMO

# MUEBLES Y DECORACIÓN

## 1º DAW A — GRUPO 4

**Realizado por:**

- Babaciu Gheorghiu, José Manuel
- González Romero, Jorge Luis
- Guerra Ruiz, Alba
- Haro Gómez, Pablo
- Martín Maldonado, Mario
- Vega de la Hera, Eduardo

# ÍNDICE

<b>ÍNDICE.....</b>	<b>1</b>
<b>DESIGNACIÓN DE ROLES.....</b>	<b>2</b>
<b>INTRODUCCIÓN DEL PROYECTO.....</b>	<b>3</b>
Introducción y motivación del proyecto.....	3
Características clave de la Página Web.....	3
Ventajas e Inconvenientes.....	4
Ventajas.....	4
Inconvenientes.....	4
Análisis del Mercado.....	4
Análisis D.A.F.O.....	5
Debilidades.....	5
Amenazas.....	5
Fortalezas.....	5
Oportunidades.....	6
Conclusión.....	7
<b>PLANIFICACIÓN.....</b>	<b>8</b>
Planificación al comienzo del proyecto.....	8
Seguimiento del proyecto.....	9
Reuniones Scrum.....	9
Evolución del Trello.....	10
Semana 1.....	10
Planificación al finalizar el proyecto.....	11
Desviación, causas y conclusiones.....	11
<b>MODELADO DE NEGOCIO Y DISEÑO PREVIO.....</b>	<b>12</b>
BPMNs.....	12
Modelo de logado en el sistema.....	12
Modelo para añadir productos a la cesta.....	13
Modelo de notificación de incidencias.....	13
Modelo para tramitar pedido.....	14
Modelo para participación en cursos.....	15
Mockups iniciales.....	16
Cambios propuestos por el cliente.....	16
Mockups con los cambios del cliente.....	16
<b>IMPLEMENTACIÓN Y DISEÑO.....</b>	<b>17</b>
Representación del flujo de integración (GitHub).....	17
Problemas durante el desarrollo en la integración.....	17
Tecnologías y herramientas de desarrollo usadas.....	17
Elementos usados y no vistos en clase.....	17
Código de ejemplo explicativo.....	17
Fuentes elegidas.....	17
Paleta de colores.....	17

Código.....	17
<b>CONCLUSIONES DEL PROYECTO.....</b>	<b>18</b>
Reflexión de grupo.....	18
Reflexión individual.....	18
Reflexión José Manuel.....	18
Reflexión Jorge.....	18
Reflexión Alba.....	18
Reflexión Pablo.....	18
Reflexión Mario.....	18
Reflexión Edu.....	18
Reflexión rol desempeñado.....	18
Reflexión Jefe de Equipo.....	18
Reflexión Jefe de Integración.....	18
Reflexión Jefe de Planificación.....	18
Reflexión Jefe de Desarrollo.....	18
Reflexión Jefe de Diseño.....	18
Reflexión Jefe de Proyecto.....	18
<b>BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA.....</b>	<b>19</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>20</b>

# DESIGNACIÓN DE ROLES

- **Jefe de equipo:** Mario Martin
- **Jefe de integración:** José Manuel Babaciu
- **Jefe de planificación:** Jorge González
- **Jefe de desarrollo:** Eduardo Vega
- **Jefe de diseño:** Alba Guerra
- **Jefe de proyecto:** Pablo Haro

# INTRODUCCIÓN DEL PROYECTO

## Introducción y motivación del proyecto

El proyecto de creación de la web **Dicomo** tiene como objetivo principal revolucionar la industria de la **venta de muebles y decoración** a través de una **plataforma online innovadora y centrada en el cliente**. Esta iniciativa busca ofrecer una experiencia de compra completa y satisfactoria, así como proporcionar recursos e información útil para aquellos interesados en la restauración y renovación de muebles.

## Características clave de la Página Web

Dicomo ofrecerá un **amplio catálogo de productos**, que incluirá una variedad de estilos, diseños y precios para satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes.

La plataforma proporcionará una **experiencia de compra intuitiva y segura**, con opciones de pago flexibles y procesos de entrega eficientes.

Se destacará por su compromiso con la **restauración de muebles**, ofreciendo recursos y servicios especializados para aquellos interesados en renovar sus espacios.

## Ventajas e Inconvenientes

### Ventajas

- **Amplia Selección:** Dicomio ofrecerá una amplia gama de muebles y elementos decorativos, desde clásicos hasta modernos, para adaptarse a todos los estilos y presupuestos.
- **Experiencia de Compra Personalizada:** Los clientes disfrutarán de una experiencia de compra personalizada, con recomendaciones y asesoramiento para encontrar los productos ideales para sus necesidades.
- **Servicios de Restauración:** Dicomio se diferenciará por su enfoque en la restauración de muebles, ofreciendo servicios y recursos especializados para aquellos que buscan renovar y dar nueva vida a sus muebles existentes.

### Inconvenientes

- **Competencia en el Mercado:** Dicomio deberá enfrentar la competencia de otros actores establecidos en el mercado, así como el desafío de diferenciarse y destacar entre la multitud.
- **Logística y Gestión de Inventarios:** La gestión eficiente de la logística y los inventarios será fundamental para garantizar una experiencia de compra fluida y satisfactoria para los clientes.
- **Innovación Continua:** Dicomio deberá mantenerse al día con las tendencias del mercado y la evolución de las preferencias de los clientes, adaptando su oferta y sus servicios de acuerdo a las demandas cambiantes.

## Análisis del Mercado

El mercado de muebles online ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la comodidad, la variedad de opciones y la facilidad de comparación de precios.

La creciente tendencia hacia la digitalización y la preferencia por las compras desde casa han contribuido al aumento de la demanda de muebles y artículos de decoración en línea.

# Análisis D.A.F.O.

## Debilidades

- **¿Qué podemos mejorar?**  
Podemos mejorar la eficiencia en la gestión del tiempo para garantizar que los proyectos de restauración de muebles se completen dentro de los plazos establecidos.
- **¿Con qué no están satisfechos nuestros clientes o socios?**  
Es posible que algunos clientes no estén satisfechos con la comunicación sobre el progreso de sus proyectos de restauración de muebles o con la claridad de las instrucciones para los cursos de restauración.
- **¿En qué áreas nos quedamos atrás respecto a nuestros competidores?**  
Podríamos quedarnos atrás en términos de tecnología y herramientas utilizadas en la restauración de muebles en comparación con algunos competidores que pueden ofrecer métodos más avanzados.
- **¿En qué carecemos de conocimientos o recursos?**  
Puede que carecemos de personal con conocimientos especializados en restauración de muebles, lo que podría limitar nuestra capacidad para ofrecer servicios de alta calidad.

## Amenazas

- **¿Qué está haciendo tu competencia?**  
Nuestra competencia local podría estar ofreciendo servicios de restauración de muebles similares o cursos de formación, compitiendo directamente con nosotros.
- **¿Cómo podrían nuestras debilidades dejarnos vulnerables?**  
Si nuestras debilidades en la gestión del tiempo o la comunicación con los clientes no se abordan, podríamos perder clientes debido a una mala reputación.
- **¿Para qué tendencias del mercado no estamos preparados?**  
Si no estamos preparados para las tendencias emergentes en restauración de muebles, como técnicas o estilos de diseño específicos, podríamos perder relevancia en el mercado.
- **¿Qué problemas económicos o políticos podrían afectar a nuestro negocio?**  
Problemas económicos locales o cambios políticos que afecten a la disponibilidad de recursos podrían impactar negativamente en la demanda de servicios de restauración de muebles.

## Fortalezas

- **¿Qué hacemos bien?**  
Tenemos experiencia y habilidades sólidas en la restauración de muebles, lo que nos permite ofrecer resultados de alta calidad a nuestros clientes.
- **¿Qué dicen nuestros clientes o socios que les gusta sobre nosotros?**  
Nuestros clientes valoran nuestro servicio personalizado y atención individualizada en la restauración de muebles, lo que genera lealtad y satisfacción.

- **¿En qué áreas superamos a nuestros competidores?**  
Ofrecemos una amplia gama de cursos de restauración de muebles, desde principiantes hasta avanzados, lo que atrae a diferentes tipos de clientes.
- **¿Qué es único en nuestro negocio, productos o servicios?**  
Podemos destacar en el mercado al ofrecer servicios de restauración de muebles con un enfoque en la sostenibilidad y la reutilización de materiales.
- **¿Qué activos poseemos? (Propiedad intelectual, tecnología propia, capital)**  
Poseemos conocimientos especializados en restauración de muebles, así como herramientas y equipos necesarios para llevar a cabo estos proyectos.

## Oportunidades

- **¿De qué tendencias emergentes podríamos aprovecharnos?**  
Podemos capitalizar la tendencia creciente hacia la sostenibilidad al promover nuestros servicios de restauración de muebles como una forma eco-amigable de actualizar el hogar.
- **¿Qué fortalezas pueden ser valiosas para socios potenciales?**  
Nuestras habilidades en restauración podrían ser valiosas para colaboraciones con diseñadores de interiores que buscan piezas únicas y personalizadas para sus proyectos.
- **¿De qué mercados adyacentes podríamos aprovecharnos?**  
Podemos expandir nuestros servicios hacia áreas relacionadas, como la venta de materiales de restauración o la organización de eventos y talleres relacionados con la decoración del hogar.
- **¿Hay localizaciones geográficas con una competencia menor?**  
Identificar áreas con una menor competencia en servicios de restauración de muebles nos brinda la oportunidad de establecernos como líderes en esas regiones.



## **Conclusión**

En conclusión, el proyecto Dicomio representa una emocionante oportunidad para transformar la forma en que las personas compran muebles y decoración. Con una combinación de una amplia selección de productos, una experiencia de compra personalizada y un enfoque en la restauración de muebles, Dicomio está preparado para convertirse en un líder en su sector y ofrecer a los clientes una experiencia única y satisfactoria en línea.

# PLANIFICACIÓN

## Planificación al comienzo del proyecto

Semana	Bloque de Trabajo
Primera Semana	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introducción</li><li>• Selección de Roles</li><li>• Diseño y elección de la Paleta de Colores</li><li>• Análisis de mercado mediante DAFO</li></ul>
Segunda Semana	<ul style="list-style-type: none"><li>• Presentación y Descripción de la Web</li><li>• Diagramas de cada caso de uso mediante BPMN</li><li>• Diseño de las ventanas mediante Mockups</li></ul>
Tercera Semana	Implementacion deCodigo: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ventana 1</li><li>• Ventana 2</li></ul>
Cuarta Semana	Implementacion deCodigo: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ventana 3</li><li>• Ventana 4</li></ul>
Quinta Semana	Implementacion deCodigo: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ventana 5</li><li>• Ventana 6</li></ul>
Sexta Semana	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revisión final de Código</li><li>• Exposición</li></ul>

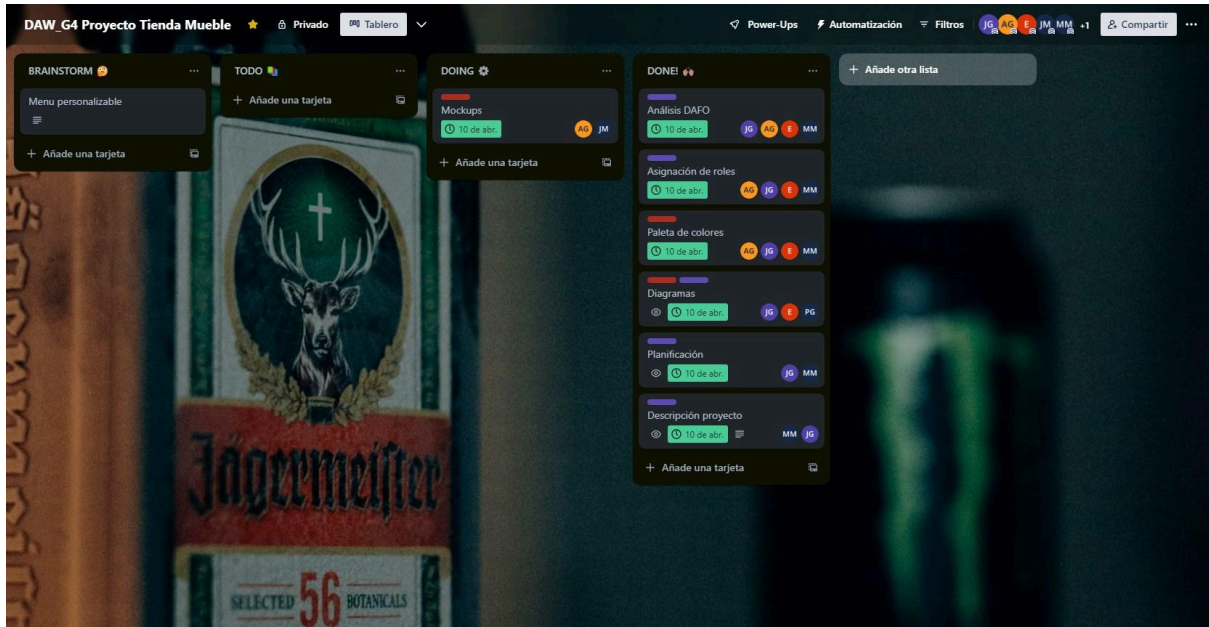
## **Seguimiento del proyecto**

### **Reuniones Scrum**

# Evolución del Trello

## Semana 1

(08/04/2024 a 14/04/2024)



**Planificación al finalizar el proyecto**

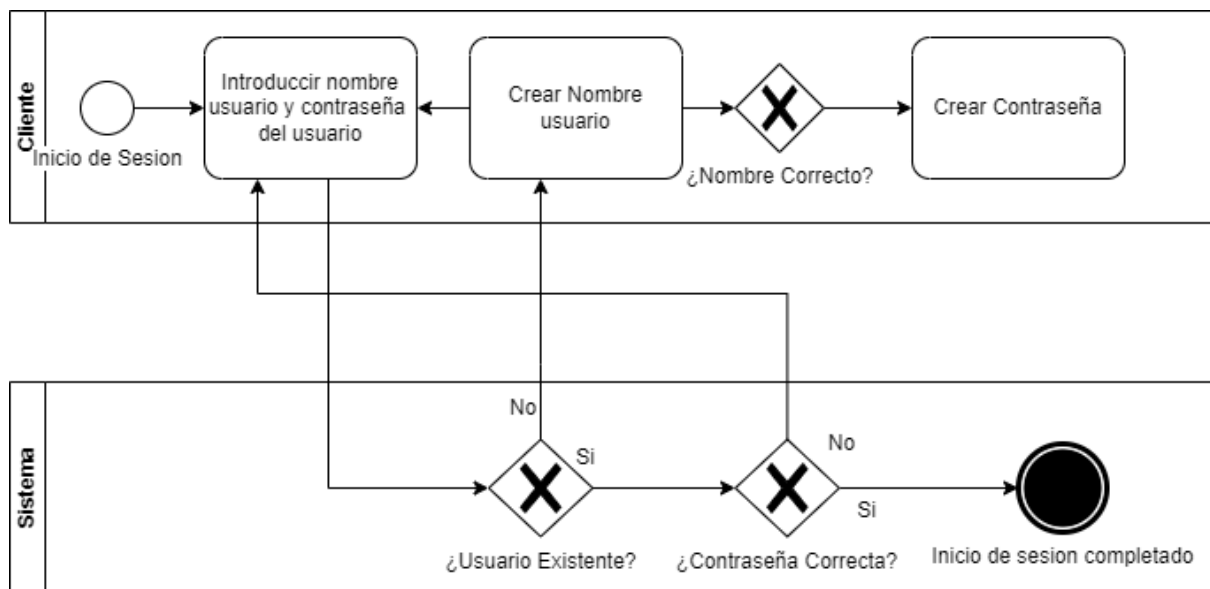
**Desviación, causas y conclusiones**

# MODELADO DE NEGOCIO Y DISEÑO PREVIO

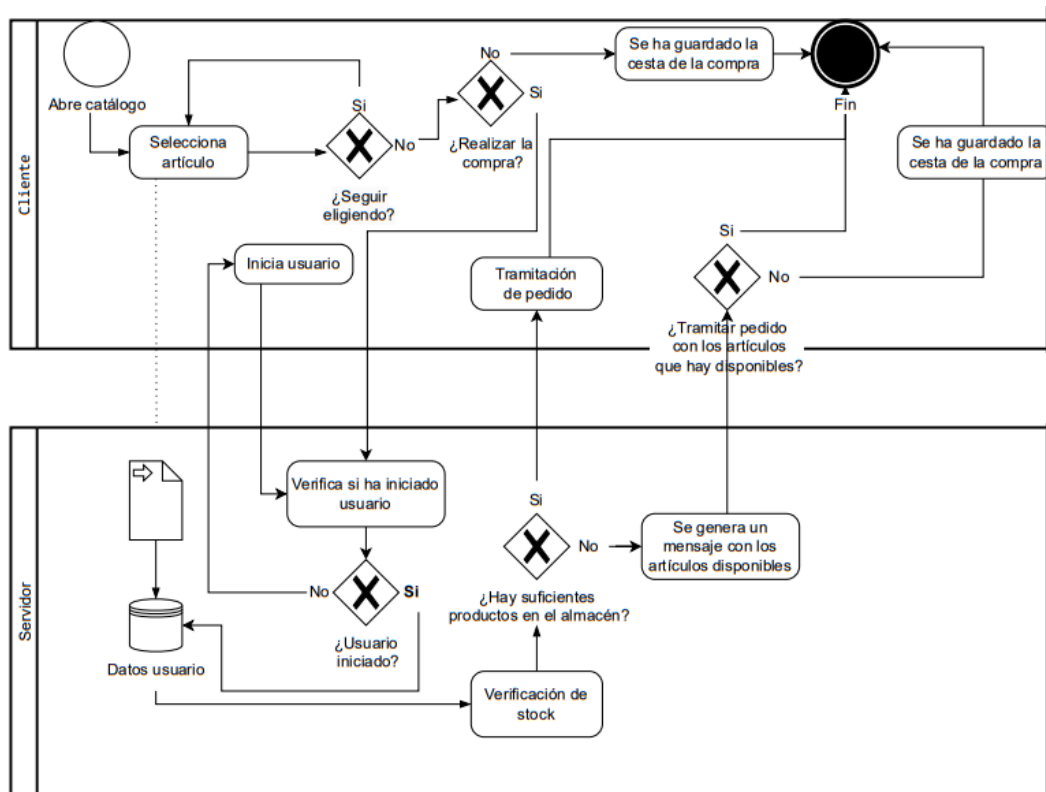
## BPMNs

A continuación veremos los principales modelos de negocio y casos de uso representados mediante diagramas BPMN.

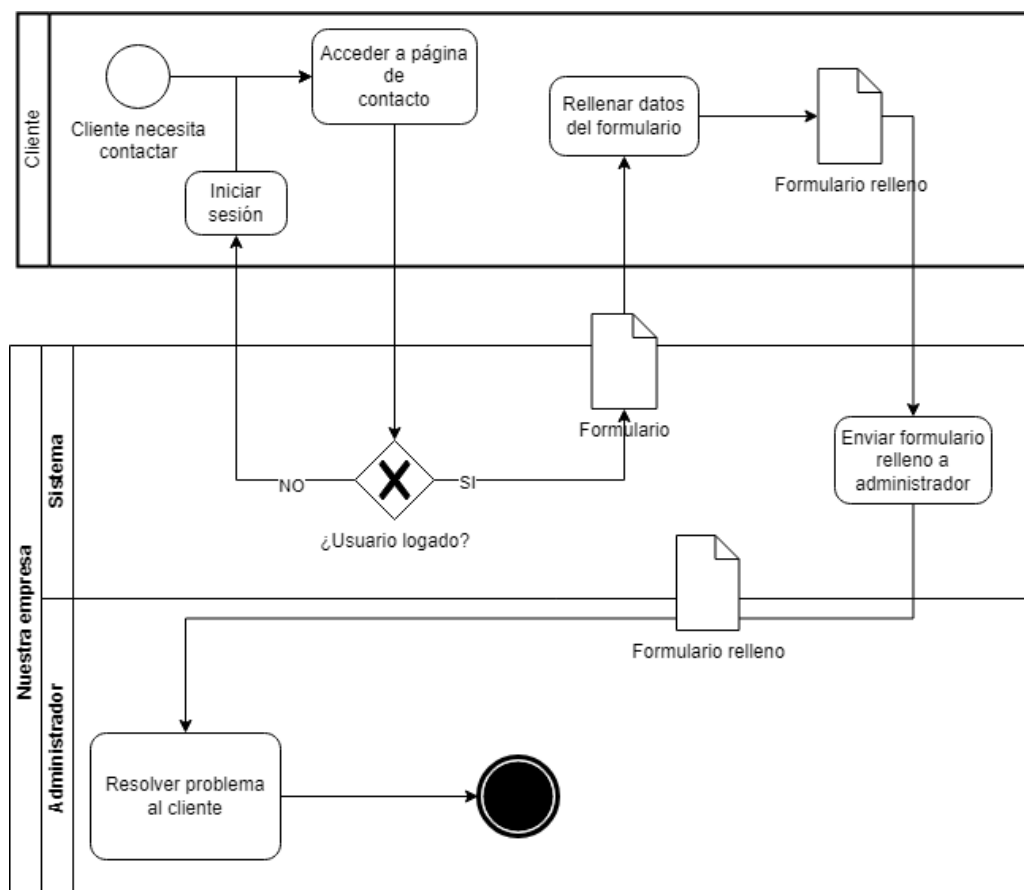
### Modelo de logado en el sistema



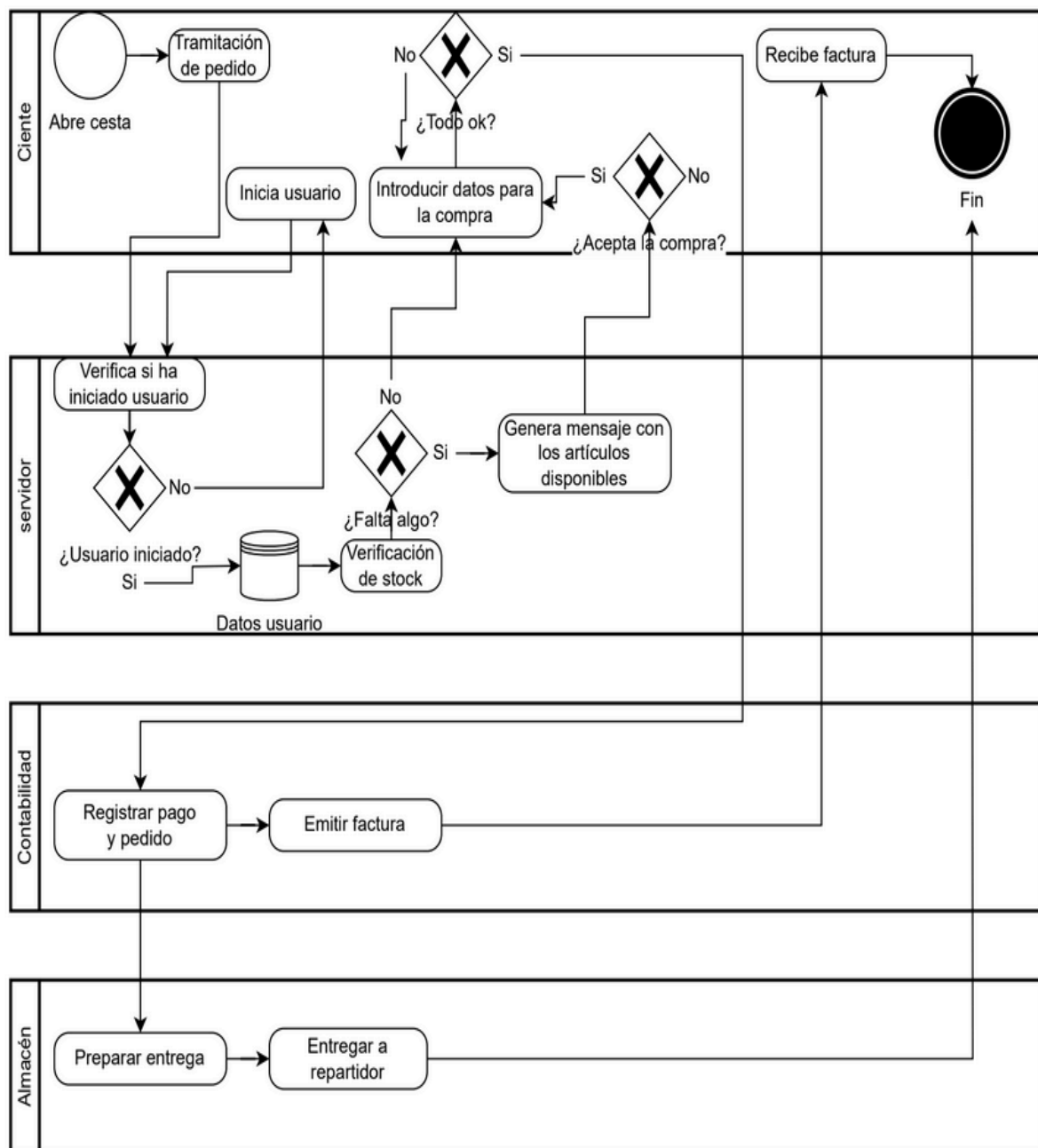
## Modelo para añadir productos a la cesta



## Modelo de notificación de incidencias

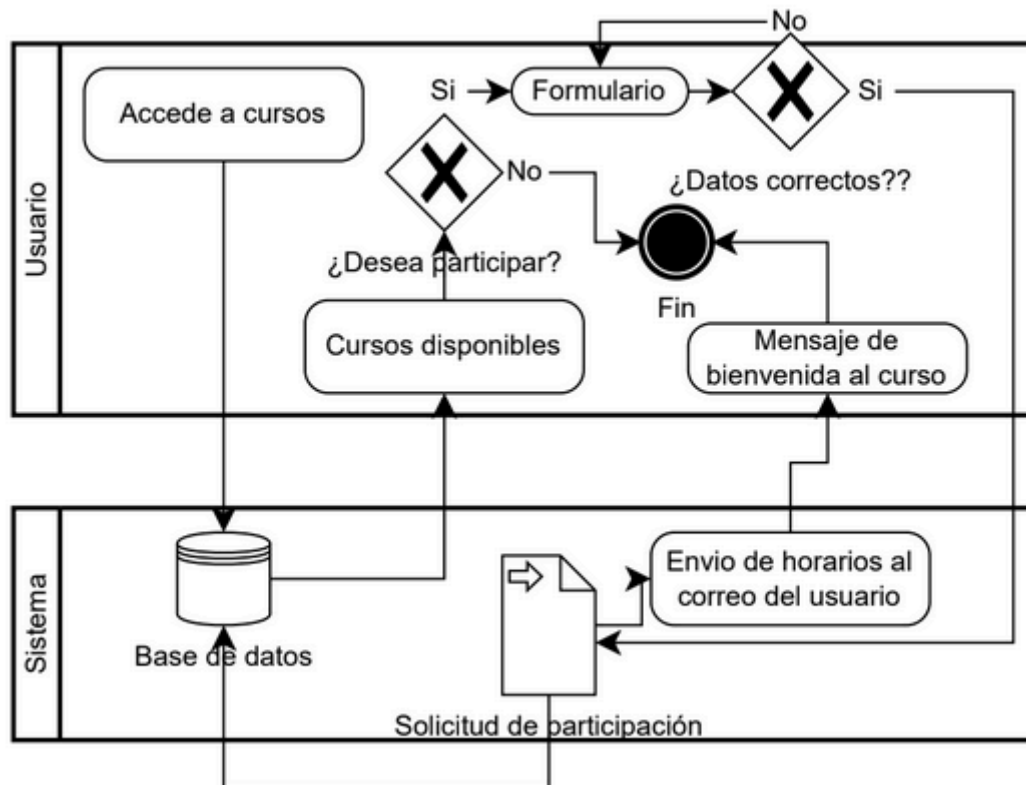


## Modelo para tramitar pedido





## Modelo para participación en cursos



**Mockups iniciales**

**Cambios propuestos por el cliente**

**Mockups con los cambios del cliente**

# IMPLEMENTACIÓN Y DISEÑO

**Representación del flujo de integración (GitHub)**

**Problemas durante el desarrollo en la integración**

**Tecnologías y herramientas de desarrollo usadas**

**Elementos usados y no vistos en clase**

**Código de ejemplo explicativo**

**Fuentes elegidas**

**Paleta de colores**

#6E85B7	#A79277	#B3C8CF
#B2C8DF	#D1BB9E	#BED7DC
#C4D7E0	#EAD8C0	#ede7e2
#F8F9D7	#FFF2E1	#ddd3cc

**Código**

<https://github.com/JoseManuelbg/Trabajo-LDM.git>



# **CONCLUSIONES DEL PROYECTO**

**Reflexión de grupo**

**Reflexión individual**

**Reflexión José Manuel**

**Reflexión Jorge**

**Reflexión Alba**

**Reflexión Pablo**

**Reflexión Mario**

**Reflexión Edu**

**Reflexión rol desempeñado**

**Reflexión Jefe de Equipo**

**Reflexión Jefe de Integración**

**Reflexión Jefe de Planificación**

**Reflexión Jefe de Desarrollo**

**Reflexión Jefe de Diseño**

**Reflexión Jefe de Proyecto**

## **BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA**

# ANEXO