



DEPARTAMENTO DE TECNOLOGÍA DIGITAL

DISEÑO Y DESARROLLO DE SOFTWARE

Plataforma dedicada a la gestión de recursos de negocio y
realización de ventas a través de un aplicativo movil

PROYECTO SCRUM

Presentado por

- *Leonardo Francisco Curaca Sucapuca*
- *Daniel Eddison Quispe Oscco*
- *Jhovin Maho Bonifacio Lozano*

Docente
ING. JAIME GOMEZ MARÍN

Lima , 24 de setiembre del 2019

Índice general

| | |
|--|-----------|
| 1. Introducción | 4 |
| 1.1. Propósito | 4 |
| 1.2. Alcance | 4 |
| 1.3. Definiciones, siglas y abreviaturas | 4 |
| 1.4. Referencias | 4 |
| 2. Visión del Proyecto | 5 |
| 3. Equipo | 6 |
| 4. Product Backlog | 7 |
| 5. Criterios de Terminacion | 8 |
| 6. Prototipos | 9 |
| 7. Epicas | 10 |
| 8. Historias de Usuarios | 11 |
| 9. Planificación | 13 |
| 10. Conclusiones | 14 |
| 11. Recomendaciones | 15 |
| 12. Referencia Bibliograficas | 16 |
| 13. Anexos | 17 |

Índice de figuras

Índice de cuadros

Capítulo 1

Introducción

1.1. Propósito

Nuestro proyecto tiene el propósito de ayudar a micro empresas a gestionar sus recursos y realizar ventas por medio de una aplicación web, a fin de aumentar sus ventas, popularidad y optimización.

1.2. Alcance

- Facilitar la gestión de recursos a las pequeñas empresas o bodegas.
- Proporcionar herramientas digitales alternativas para optimizar el manejo del negocio de los clientes.
- Aumentar la comerciabilidad de la micro empresa (hacerse más conocido).
- Se evitará la sobrecarga de módulos propuestos para el cliente.
- La aplicación está dedicada a un sector de pequeña o mediana empresa.

1.3. Definiciones, siglas y abreviaturas

1.4. Referencias

Capítulo 2

Visión del Proyecto

Se desarrollará una plataforma de gestión de recursos para pequeños y medianos negocios. La aplicación pretende abarcar todos los requerimientos de cada negocio, además de ofrecer un aplicativo movil con el que se pueda realizar ventas de forma práctica.

Capítulo 3

Equipo

1. Scrum Master
 - Leonardo Francisco Curaca Sucapuca
2. Product Owner
 - Daniel Eddison Quispe Oscco
3. Team
 - Leonardo Francisco Curaca Sucapuca
 - Daniel Eddison Quispe Oscco
 - Jhovin Maho Bonifacio Lozano

Capítulo 4

Product Backlog

| Item | Detalle | Prioridad |
|-------|---|-----------|
| PB001 | La plataforma debe validar los datos del usuario a través de un módulo que solicite su nombre de usuario y contraseña | 10 |
| PB002 | La plataforma debe ofrecer opciones de personalización del negocio del cliente | 20 |
| PB003 | Se proporcionará un servicio de gestión de empleados del negocio | 30 |
| PB004 | Se contará con un módulo de gestión de recursos materiales del negocio | 40 |
| PB005 | Gestionar los recursos de negocio a través de operaciones CRUD | 50 |
| PB006 | La plataforma debe ser capaz de realizar reportes gráficos de ventas | 60 |
| PB007 | La aplicación movil debe ser capaz de generar boletas digitales | 70 |

Capítulo 5

Criterios de Terminacion

Capítulo 6

Prototipos

Capítulo 7

Epicas

Capítulo 8

Historias de Usuarios

[htbp] Sobre el inicio de Sesión

- Como usuario, yo debería ser capaz de identificarme a travez de correo electrónico y contraseña respectiva, a fin de mantener seguros mis datos y mi negocio.

Sobre la administración de negocio

- Como usuario, yo debería ser capaz de modificar a gusto los datos principales de mi negocio/empresa, a fin de gestionar e identificar correctamente las respectivas caracteríasticas de cada uno.
- Como usuario, yo debería ser capaz de agregar, editar y eliminar los recursos del negocio que crea conveniente, a fin de dar mantenerlos actualizados constantemente.
- Como usuario, yo debería visualizar el historial de ventas a través de gráficos, a fin de realizar estimaciones que beneficien al negocio.
- Como usuario, yo debería ser capaz de añadir un nuevo negocio, a fin de aperturar y gestionar nuevas ideas de negocio.

Sobre el proceso de compras

- Como usuario, yo debería ser capaz de tener acceso al catálogo de productos,

| PB-1 | |
|---|----------|
| Detalle | Estimado |
| Como usuario, yo debería ser capaz de identificarme a travez de correo electrónico y contraseña respectiva, a fin de mantener seguros mis datos y mi negocio. | 10 |

precio y stock a fin de agilizar el proceso de ventas en la práctica.

Capítulo 9

Planificación

Capítulo 10

Conclusiones

Capítulo 11

Recomendaciones

Capítulo 12

Referencia Bibliograficas

Capítulo 13

Anexos