

# HU-001 - Unidad E1 Portada

Título: Book&Cut



Alumnos: Iván Rubio Murillo , Daniel Moñino García , Luis José Marcano Fuentes

Grupo: DarkMatter



Centro: I.E.S Albarregas  
Módulo 0492 · Proyecto DAM 2B · 2025/2026  
Docente tutor: María Mercedes Martínez Fragoso  
Versión y Fecha: 04/11/2025 v.0.1  
Licencia y avisos legales: GPLv3

Enlaces:

[Git-Book&Cut](#)

[Tablero-Trello](#)

[Figma-Book&Cut](#)

[Documentación-Book&Cut](#)

# **HU-002 - Resumen ejecutivo y Alcance de la demostración**

## **2. Resumen ejecutivo**

### **2.1. Problema/oportunidad**

**Problema-** Muchas barberías y peluquerías a dia de hoy,especialmente pequeños negocios o emprendedores en Extremadura, siguen atendiendo sus citas a través de llamadas telefónicas, mediante agendas o a través de aplicaciones de mensajería como WhatsApp o Instagram. Esto conlleva que se puedan llevar a cabo confusiones, errores, solapamientos de citas o la pérdida de estas citas, pero sobre todo pérdida de tiempo.

**Oportunidad-** Desarrollar una aplicación sencilla y accesible que optimice todo el tema de las citas, establezca una mejor comunicación entre el barbero y el cliente y que permita a los negocios modernizarse y ser más competitivos.

### **2.2. Propuesta de solución**

Una Aplicación móvil/web multiplataforma que permita a los clientes **reservar, modificar y cancelar citas 24/7** de forma autónoma. Para el negocio, ofrecerá un **panel de gestión** de agenda, servicios, personal y recordatorios automáticos (vía email/push) para **reducir el absentismo**. El foco está en la **facilidad de uso** y la **rapidez** para pequeña y mediana empresa extremeña.

### **2.3. Objetivo de producto y objetivo de E1**

#### **2.4. Alcance de la demo de E1 (qué se muestra y qué no)**

Se muestra: La funcionalidad básica de “**Reserva de Cita**” y la “**Visualización de la Agenda del Día**”. Incluye la portada, el resumen y la justificación completados.

No se muestra: Funcionalidades avanzadas como pagos online, gestión de stock, analíticas de negocio, notificaciones push automáticas, o el panel completo de configuración de servicios y personal.

# HU-003 - Justificación: beneficios, industria extremeña, análisis de similares y ODS

## 3. Justificación

### 3.1. Beneficios esperados (técnicos, educativos y de uso)

**Técnicos:** Experiencia en desarrollo multiplataforma, integración de APIs de calendario y diseño arquitectónico.

**Educativos:** Aplicación práctica de metodologías ágiles (Scrum/Kanban) y gestión de repositorios (Git).

**De Uso:** Ahorro de tiempo para el negocio, reducción de pérdidas por absentismo (no-shows) y mejora de imagen profesional y accesibilidad para el cliente.

### 3.2. Integración con la industria extremeña (sectores, clústeres, casos de uso)

Enfocado en el sector de la belleza y cuidado personal con alta presencia en toda la región (pueblos y ciudades).

**Casos de Uso:** Barbería emergente en el centro de Mérida - Gestionar alto flujo de citas en horas pico.

**Peluquería Rural (Pueblo):** Ofrecer un canal digital simple a clientela local, ampliando su alcance. El proyecto busca ser una herramienta de digitalización simple y a bajo coste para empresas pequeñas extremeñas.

### 3.3. Análisis de productos similares (benchmark breve: 3–5 referencias)

Identifica 3-5 competidores (ej. Booksy, Versum, o incluso otras soluciones regionales).

**Booksby:** Es una plataforma completa basada en un modelo de suscripción (cuenta con gestión de personal, stock, TPV, marketing).

-Tiene un alto coste de suscripción lo que puede ser un problema para el autónomo o pequeño negocio.

-También puede ser complejo puesto que contiene funciones innecesarias para una micropyme.

**Fresha:** Modelo de negocio freemium, es gratuito y cuenta con comisiones por pagos y nuevos clientes. Cuenta con un software de base gratuito que permite pagos online.

-Contiene comisiones ocultas en el que el coste de transacción o por nuevos clientes puede aumentar, amenazando el margen de beneficio.

**GoBarber:** Tiene un precio fijo mensual bajo. Está enfocado únicamente en barberías, con un precio fijo sin comisiones.

-Solo es compatible con apps móviles, lo que limita su accesibilidad desde PC.

### 3.4. Participación en ODS (mapa ODS ↔ funcionalidad/impacto)

**ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico:** Al digitalizar y optimizar la gestión, ayuda a aumentar la productividad y la sostenibilidad económica de las micro-pymes en Extremadura.

**ODS 9: Industria, innovación e infraestructura:** Fomenta la adopción de tecnología en un sector tradicional, impulsando la innovación digital a nivel local.

**ODS 12: Producción y consumo responsables (Indirecto):** Al reducir la necesidad de papel (agendas físicas) y optimizar el tiempo, se promueve una gestión más eficiente de los recursos.

## HU-004 - Lista de historias inicial

### 4. Historias de usuario

#### 4.1. Convenciones de numeración y formato (p. ej., HU-001, HU-002...)

Se utilizará el formato **HU-XXX** para la numeración (ej., HU-001, HU-002...)

El formato de la HU será: "Como [Rol de Usuario], quiero [Objetivo] para [Beneficio/Valor]".

#### 4.2. Ejemplos de historias (3–5) con Criterios de Aceptación (Given/When/Then)

##### **HU-005:** Búsqueda y Reserva de Cita (Esencial para E1)

**Como Cliente, quiero** poder seleccionar el servicio y el profesional deseado **para** ver los horarios disponibles y reservar mi cita.

##### **Criterios de Aceptación:**

**Given** que estoy en la pantalla de inicio, **When** seleccionó "Corte Masculino" y al Barbero "Javier", **Then** el sistema me muestra solo las fechas y horas libres de Javier para ese servicio.

**Given** selecciono una hora, **When** confirmó la reserva, **Then** recibo una confirmación en pantalla y por email.

##### **HU-006:** Visualización de Agenda Diaria (Esencial para E1)

**Como Administrador/a**, quiero ver todas las citas reservadas para el día de hoy para tener un control rápido de mi jornada.

**Criterios de Aceptación:**

**Given** que accedo a la sección "Agenda", **When** selecciono la fecha de hoy, **Then** veo una lista cronológica con la hora, el nombre del cliente y el servicio de cada cita.

**HU-007: Cancelación de Cita**

**Como Cliente, quiero** poder cancelar mi cita a través de un enlace en el email de confirmación **para** notificar al negocio sin tener que llamar.

**Como administrador**, quiero poder cancelar las citas que se soliciten a través de la de la aplicación.

**Criterios de Aceptación:**

**Como Cliente:**

**Given** pulso el enlace de cancelación, **When** verificó que no se haya pasado del tiempo de para poder cancelar la cita si esta se pasa de la hora de cancelación el cliente no podrá cancelarla, de lo contrario el cliente podrá cancelarla y esta cancelación enviará un correo email al Administrador, **Then** el negocio es notificado y el hueco se libera automáticamente.

**Como Administrador:**

**Given** pulso la notificación de cancelación que emerge en la aplicación, **When** Confirme la anulación, **Then** el cliente es notificado y el hueco queda libre.

4.3. Backlog priorizado (MoSCoW/Kano o similar) - Must/Should/Could →  
Imprescindible/Importante/Conveniente

**HU-005: Búsqueda y Reserva de Cita**

La prioridad de ésta es imprescindible **MUST HAVE**, pues es el motor principal de la aplicación permitiendo generar ingresos y operar el negocio. Este esfuerzo de **8 puntos** se justifica por la lógica compleja de validación de disponibilidad, la persistencia de la reserva en la base de datos y la activación de la notificación de confirmación por email. Como cliente quiero poder seleccionar el servicio y el profesional deseado para ver los horarios disponibles y reservar mi cita.

Los criterios de aceptación son que **GIVEN** estoy en la pantalla de inicio, **When** seleccionó "Corte Masculino" y al Barbero "Javier", **THEN** el sistema me muestra solo las fechas y horas libres de Javier para ese servicio. La confirmación es **GIVEN**

selecciono una hora, **WHEN** confirmo la reserva, **THEN** recibo una confirmación en pantalla y por email.

#### **HU-006: Visualización de Agenda diaria**

La prioridad de ésta es imprescindible **MUST HAVE**, el valor de negocio es medio alto, pues es fundamental la operación diaria ya que permite al administrador controlar la jornada y verificar las reservas realizadas mediante HU-005. El esfuerzo de esta es de **3 puntos** bajo/medio ya que implica la consulta y presentación de los datos ya existentes de manera cronológica en una interfaz administrativa.

El objetivo es que como administrador quiero ver todas las citas reservadas para el día de hoy para tener un control rápido de mi jornada.

Los criterios de aceptación on la visualización correcta de las citas, pues **GIVEN** que accedo a la sección “agenda”, **WHEN** selecciono la fecha de hoy, **THEN** veo una lista cronológica con la hora, el nombre del cliente y el servicio de cada cita.

#### **HU-007:**

La prioridad de esta es importante si hay tiempo **SHOULD HAVE**, el valor de negocio es medio, pues mejora la experiencia del cliente y la eficiencia del negocio al liberar espacios automáticamente sin requerir intervención telefónica. El esfuerzo estimado es de **5 puntos** por la necesidad de implementar un enlace seguro en el correo, la lógica del cupo en la base de datos y la validación de la política de tiempo de cancelación.

El objetivo es que como cliente quiero poder cancelar mi cita a través de un enlace en el email de confirmación para notificar al negocio sin tener que llamar.

Los criterios de aceptación aquí son que **GIVEN** que pulso el enlace de cancelación, **WHEN** confirmo la anulación, **THEN** el negocio es notificado y el hueco se libera automáticamente en la agenda.

#### **HU-008:**

La prioridad de esta es importante si hay tiempo, es decir, **SHOULD HAVE**, el valor de negocio es medio-alto, pues permite al administrador ejercer un control final sobre las citas, útil si el flujo de reserva inicial requiere una verificación manual.

El esfuerzo es bajo, de 3 puntos, pues se necesita una interfaz simple para que el administrador visualice las solicitudes y un mecanismo para cambiar el estado de la cita a “Confirmada”, lo que activa una notificación al cliente.

El objetivo es que como administrador, quiero poder aceptar o rechazar las citas que sean solicitadas a través de la aplicación, para tener un control final de la agenda.

Los criterios de aceptación son que **GIVEN** que accedo a la sección “Citas pendientes”, **WHEN** selecciono una solicitud y pulso el botón “Aprobar”, **THEN** la cita se integra en la agenda diaria (HU-006) y el cliente recibe una notificación de confirmación.

#### 4.4. Trazabilidad HU ↔ CA ↔ Pruebas ↔ Figma xf

HU	Criterio de Aceptación	Artefacto de Diseño (Figma)	Pruebas(Casos de Prueba-CP)
HU-005	<p><b>CA-005.1 (Disponibilidad):</b>  <u>Given</u> que selecciono "Corte Masculino" y "Javier", <i>Then</i> el sistema muestra solo las fechas y horas libres de Javier para ese servicio.</p> <p><b>CA-005.2 (Confirmación):</b>  <u>Given</u> selecciono una hora, <u>When</u> confirmo la reserva, <u>Then</u> recibo una confirmación en pantalla y por email.</p>	<p><b>Flujo:</b>Reservar Cita(Selección de Horario)</p> <p><b>Pantalla:</b> Confirmación de Reserva &amp; Flujo de Email.</p>	<p><b>CP-001:</b>Verificar que el selector de horario respeta la agenda del profesional.</p> <p><b>CP-002:</b> Validar la inserción en BD y el envío correcto del email de confirmación.</p>

HU-006	<b>CA-006.1 (Visualización):</b> <u>Given</u> que accedo a "agenda", <u>When</u> selecciono la fecha de hoy, <u>Then</u> veo una lista cronológica con hora, nombre y servicio de cada cita	<b>Pantalla:</b> Panel Admin - Agenda Diaria.	<b>CP-003:</b> Verificar que las citas del día se cargan y se ordenan cronológicamente.
HU-007	<b>CA-007.1 (Liberación):</b> <u>Given</u> que pulso el enlace de cancelación, <u>When</u> confirmo la anulación, <u>Then</u> el negocio es notificado y el hueco se libera automáticamente.	<b>Flujo:</b> Cancelación Cliente (Enlace Externo).	<b>CP-004:</b> Probar la liberación del cupo y la correcta actualización de la agenda (HU-006).
HU-008	<b>CA-008.1(Aprobación):</b> <u>Given</u> accedo a "Citas pendientes", <u>When</u> pulso "Aprobar", <u>Then</u> la cita se integra en la agenda (HU-006) y el cliente recibe notificación.	<b>Pantalla:</b> Panel Admin - Solicitudes Pendientes.	<b>CP-005:</b> Ejecutar la aprobación y verificar la actualización del estado de la cita y la notificación al cliente.