Proyecto “Inmobiliaria María”.

Contenido

[Objetivo general del proyecto: 2](#_Toc201174927)

[Análisis de Stakeholders 3](#_Toc201174928)

[Metodología del proyecto 4](#_Toc201174929)

Objetivo general del proyecto:   
  
Aumentar la adquisición de inmuebles para compra/venta y alquiler, así como la cantidad de transacciones y la visibilidad de la inmobiliaria en un 20% en los próximos 6 meses a través de la realización de un sitio web que muestre todas las propiedades disponibles con sus detalles y fotos.  
  
Armado en forma de SMART:  
Específico: se busca aumentar la adquisición de propiedades para publicar, y la efectiva concreción de transacciones tanto de compra/venta o alquiler.  
Medible: el objetivo es el aumento del 20%.   
Alcanzable: la acción es concreta, la realización de un sitio web.  
Relevante: hoy en día es esencial para cualquier negocio contar con un sitio web para publicitarse y aumentar las ventas.  
Temporal: se establece un tiempo aproximado de 6 meses.

# Análisis de Stakeholders

Tras realizar un análisis de interesados del proyecto, estos serían los 3 stakeholders más importantes, su poder e interés, y sus expectativas:

- María, dueña de la inmobiliaria, es la patrocinadora del proyecto, tiene un poder elevado al ser quien tiene poder de decisión (la palabra final) y ser quien aprueba el presupuesto del proyecto. También tiene un alto interés al necesitar el sitio web para cumplir con las proyecciones de ventas. Su expectativa es la de un sitio web que sea profesional, intuitivo y llamativo, para que el negocio eleve su visibilidad. Requiere tanto reportes como reuniones semanales indicando los avances, pero no requiere seguimiento día a día de cada tarea al no tener conocimiento técnico. Es también quien debe recibir, validar y proveer un feedback final de los entregables.

-Adriana, empleada de la inmobiliaria, sería un usuario final del sitio desde el lado de la empresa (quien carga las propiedades, respondería consultas, etc.), tiene un poder de decisión bajo, pero su experiencia operativa es un aspecto muy importante. Tiene un interés elevado, al ser quien usará el sitio como herramienta de trabajo. Sus expectativas son un sitio web que sea sencillo de usar, y que le provoque un aumento de efectividad, y una reducción de errores y tiempo. Deberá estar involucrada en las pruebas, ser capacitada para su uso, y será quien provea feedback sobre la usabilidad.

-Mariano, líder o jefe del proyecto de desarrollo, tiene un poder alto para definir tecnologías, prioridades, y cronograma. Tiene un interés relativamente alto, teniendo como objetivo cumplir con los plazos acordados y entregar un trabajo de calidad. Su expectativa radica en recibir información lo más clara posible, respuestas y feedback en tiempo y forma y de calidad. Debe estar involucrado en el proyecto desde el inicio, recibir documentación y tener una comunicación clara con todos los stakeholders.

# Metodología del proyecto

La metodología elegida será Scrum, debido a que es un marco flexible para poder realizar todas las modificaciones que los stakeholders (principalmente empleado de inmobiliaria) pueda proponer y necesitar.

Esta metodología es útil también debido a las ceremonias que posee para los principios y finales de sprint, poniendo el feedback como aspecto esencial. El líder de proyecto así lo prefiere para poder colocar todas las tareas en un Backlog y elegir sprint a sprint las prioridades que surjan en las ceremonias correspondientes, como la Sprint Planning, o la Sprint Retrospective, así como puede también estar al día con los bloqueadores y problemas que puedan surgir siendo estos informados en las Daily Meetings.

Esta metodología es útil también ya que la principal interesada (dueña de inmobiliaria) no planea involucrarse en detalles técnicos, pero igualmente requiere estar al tanto de los avances y resultados, y puede obtener múltiples reportes igualmente.

En resumen, Scrum ofrece el marco ideal para cumplir con las necesidades del proyecto, garantizando que las prioridades se ajusten según el feedback y que se mantenga una comunicación constante con los stakeholders más relevantes.