Estudio de Mercado

**Resumen**

Expresa la problemática o necesidad a resolver.

El panorama de la problemática en términos generales, así como cual el objetivo en la creación del sistema (un objeto se construye a partir de lo siguiente: verbo en infinitivo + que + para que + intencionalidad)

Desarrollar un sistema móvil para que los clientes puedan reservar una cita en la estética, en este sistema los usuarios podrán revisar la localización de la estética más cercana, horarios y los costos de los tratamientos con los que cuenta la estética.

El cliente puede elegir el tratamiento adecuado, podrán verificar las fechas disponibles para poder acudir a la estética, efectuaran el pago correspondiente de acuerdo al tratamiento elegido, también permitiéndoles poder cancelar su visita por algún inconveniente teniendo en cuenta que si llegaran a cancelar dicha reserva no tendrían ningún rembolso es por ello que el cliente tendrá que verificar correctamente cuando haga su reservación en línea.

**Antecedentes (Estado del Arte)**

Descripción del modelo de negocio, ¿qué es lo que ya está hecho?, propiedades y características tecnológicas (que está hecho, como funciona la aplicación, y como funciona en la realidad)

Calendario

Fechas

Horarios

Listado de pacientes con reserva

Nombre

Hora

**Estudio de Factibilidad y viabilidad**

¿Que se requiere para realizar el proyecto? (software, hardware, humanos, infraestructura, interfaces con otros sistemas) y ¿cómo conseguirlos?

**Factibilidad**

La factibilidad técnica, comprende el análisis y operaciones, así como los materiales utilizados, todo lo relacionado con el diseño y el funcionamiento del proyecto.

Factibilidad económica, es el análisis de los costos y gastos en que se utilizan, para la producción del proyecto.

**Recursos Financieros:**

Son todos los recursos materiales, de infraestructura y/o insumos con los cuales ya se cuentan.

Celular Samnsug Glaxy (Android)

Computadora Dell core i5 8gb (versión de android studio)

Tablet Samnsung (Android)

Materiales y Equipo

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Equipo | Descripción | Cantidad | Costo |
| Celular | Celular Samnsug Glaxy android 5.6 | 1 | 3200 |
| Computadora Dell | Procesador core i5 8gb ram | 1 | 7000 |

Tecnologias (hardwere o softwere)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tecnologia | Descripción | Version | Costo |
| Visual Studio | Es un IDE de desarrollo para multiplataformas | 5.7.8 | Software libre |
| Android Studio | IDE de desarrollo de android | 7.0.4 | GLP |
| MariaBD | Gestor de base de datos no relacionales | 4.0.3 | 500 dolares |
|  |  |  |  |

**Recursos Económicos**

Son todos los recurso materiales, de infraestructura y/o insumos son los que se deben adquirir.

Versión de android estable es la 7.0 en adelante

El nuevo teléfono celular

Materiales y Equipo

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Equipo | Descripción | Cantidad | Costo |
| Celular Xiaomi 8 | Celular Samnsug Glaxy android 8 | 1 | 6789.00 |
| Hosting | Godaddy, paquete basico 1 | 1 | 1200 |
| Dominio | Dominios.com | 4 | 300, 200, 250, 350 |

Tecnologias (hardwere o softwere)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tecnologia | Descripción | Version | Costo |
| Firabase | Gestor de bd no relacional | 4.5 | 3000dlls |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Capital Humano**

Las personas necesarias para el desarrollo

El tiempo de desarrollo salario\*hrs

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Rol | Cantidad | Salario (hr) | Costo |
| Analista | 1 | 120 | 120 |
| Diseñador | 1 | 98 | 98 |
| Arquitecto de software | 0 | 140 | 0 |
| Programador | 2 | 105 | 210 |
| Proyect Manager | 1 | 243 | 243 |
|  |  |  |  |

**Viabilidad**

Impactos que puede tener el sistema tanto positivos como negativos una vez que este implementado

Se debe hacer un análisis de su mercado, como puede o no beneficiarlo

Aquí se debe de tomar una población y una muestra para poder ser estudiada (aquí se ocupa el cuestionario a el sector de la población a estudiar, objetivo a este estudio, dirección y tratar de obtener la mejor información acerca del tema)

De forma particular

**Una encuesta a los trabajadores de la estética** (que tipo de preguntas)

Ejes: son conocidos como categorías (deben ser preguntas cerradas) (escala: completamente de acuerdo, de acuerdo, completamente en desacuerdo) (indicadores 4 o 5) (escala Likert son preguntas que establecen categorías)

Sobre la manipulación de la interfaz

Sobre la manipulación de las operaciones del sistema

Sobre la interacción

1. ¿La confianza entre sus compañeros de trabajo es buena?
2. ¿Resuelven todas las dudas del cliente?
3. ¿Qué tanto Recomienda la Estetica?
4. ¿Tu puesto permite que desarrolles todas tus habilidades?
5. ¿La empresa frecuentemente realiza rotación de puestos?
6. ¿El ambiente laboral en el trabajo es satisfactorio?
7. ¿La empresa recompensa a los empleados por un trabajo bien hecho?
8. ¿Se ofrecen programas de capacitación para desarrollar bien sus actividades?
9. ¿La compañía ofrece incentivos para incrementar su desempeño?
10. ¿Los medios tecnológicos proporcionados por la empresa para la realización de su trabajo son adecuados?
11. ¿La empresa frecuentemente se actualiza a los avances tecnológicos?
12. ¿La tecnología le ayuda a incrementar su rendimiento?
13. ¿En su área de trabajo es sumamente indispensable el manejo de tecnología?

**Una encuesta a los clientes de las estéticas a sus alrededores** (que tipo de preguntas)

Ejes: son conocidos como categorías (deben ser preguntas cerradas) (escala: completamente de acuerdo, de acuerdo, completamente en desacuerdo) (indicadores 4 o 5) (escala Likert son preguntas que establecen categorías)

Sobre el uso del sistema

Sobre su experiencia en el sistema

1. ¿Qué tan probable es que recomiendes esta estética a tus amigos o colegas?
2. ¿Cómo calificaría la relación calidad precio de cortes y peinados?
3. ¿Cómo calificaría la calidad de los cortes y peinados?
4. ¿Qué tan bien nuestros servicios satisfacen(n) sus necesidades?
5. ¿Con qué frecuencia sueles acudir a nuestro salón?
6. ¿Como evaluarías a nuestro personal?
7. ¿Cómo te parecen los precios?
8. ¿Cómo describirías tu visita en general?
9. ¿Como conociste nuestro salón de belleza?
10. ¿Conoce nuestro servicio en línea?
11. ¿Le gustaría conocer nuestro servicio en línea?
12. ¿Qué servicio falta en la estética a la que asistes con mayor frecuencia?

De acuerdo a lo que me arrojen los resultados de la encuesta tendre los impactos

Social

Económico

¿Qué me va a dejar de ganancia en cualquier índole? (Beneficios de hacerlo vs perdidas de no hacerlo). (impactos sociales, económicos, ambientales y/o tecnológicos)

Entregar lista de 5 beneficios

**Referencias**

Formato APA Harvard