

**MIGUEL ANGEL FUQUENE  
NICOLAS AGUILERA CONTRERAS  
MODELOS Y BASES DE DATOS-GRUPO 2**

## **2 INTRODUCCIÓN**

### **2.1 Tema del proyecto**

#### **Presentación general del tema del Proyecto**

**¿Cuál es el tema? ¿Por qué es interesante para ustedes trabajar en ese tema?**

**¿cuáles son los desafíos?**

En este Proyecto se tratará el tema de un sitio web de artículos deportivos. Nos interesa porque nos llama la atención el tema del deporte y no vemos tanta facilidad para comprar dicho tipo de artículos de forma online en Colombia. Nuestro principal desafío es implementar de manera eficaz la información tomada en la construcción de la base de datos para cumplir con el objetivo principal del proyecto.

**¿cuáles van a ser las fuentes de información del proyecto (no de teoría de bases de datos)? ¿qué mecanismos van a usar para validar la solución propuesta: la solución cumple con lo que necesitan los interesados del proyecto?**

Nuestras fuentes de información son las Redes Sociales y empresas deportivas importantes como Nike o Adidas.

Vamos a emplear un registro de todas las ventas que se hagan por medio de nuestro servicio, así podremos validar que nuestra propuesta cumple con los requerimientos y necesidades de las empresas aliadas.

### **2.2 Organización - Breve descripción de la organización:**

**¿Cuál es su nombre?**

Nuestra plataforma de servicio se llamara SnapSports

**¿Qué logo la identifica?**

**¿Cuál es su misión?**

Nuestra misión es ofrecer un servicio web para la compra de artículos deportivos que brinde una mayor comodidad en la consulta y compra de los mismos desde cualquier lugar a nivel nacional.

- Personas interesadas en el proyecto. ¿cuáles son los principales patrocinadores del proyecto? ¿cuál es el principal interés de cada uno de ellos?

Los principales patrocinadores del proyecto son empresas deportivas reconocidas como Nike o Adidas. Su interés es expandir su producto a través de nuestro sitio web.

### **3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

#### **3.1. Problema**

- Las razones de la organización para emprender el proyecto: ¿cuáles son los problemas a solucionar? ¿cuáles las oportunidades a aprovechar?
  - En Colombia hay varios servicios web que ofrecen artículos para comprar a domicilios, pero no existen muchos, al menos no conocidos, que se enfoquen en artículos deportivos de empresas reconocidas.
  - Podemos aprovechar el gran momento que vive el deporte colombiano y así el aumento en la demanda de artículos deportivos. Además, el posible interés de algunas empresas deportivas (así como la competencia entre ellas) de vender sus productos a través de nuestro servicio
- El impacto esperado de la solución en los procesos de la organización: ¿qué beneficios generales se esperan? ¿cómo va a mejorar la organización con el desarrollo del proyecto?

-Esperamos un aumento en la compra de artículos deportivos online e incentivar a más empresas colombianas a realizar este tipo de servicio online.

-Con el éxito del servicio web, esperamos que cada vez más empresas se vinculen a la venta de sus productos a través de nuestro servicio.

#### **3.2 Objetivos ¿Cuáles son los objetivos del sistema? ¿cómo impactan el logro de las metas de negocio?**

1. El objetivo es incentivar a más empresas a ofrecer este tipo de servicios en Colombia, que los hay, pero con todo tipo de artículos.
2. A medida que el numero de empresas que se vinculen a nuestro servicio sea mayor, tendremos más productos para ofrecer. Además, ganaremos en tema de publicidad y venta de nuestra marca a través del país.

#### **3.3 Alcance**

¿Cuáles aspectos propios del negocio se incluyen en el proyecto? ¿cuáles aspectos propios del negocio quedan excluidos del proyecto?

En el proyecto se incluirá un sitio web para la compra de artículos deportivos , un lugar donde consultarlos de acuerdo a su categoría (ropa , balones , etc...) , precios , marca y ranking, formas de pago. Se ofrecerá el servicio a domicilio del producto que se desee comprar. No se incluyen las empresas de transporte de los productos ni los bancos aliados para el pago de los clientes. Se incluyen a los proveedores (Nike, Adidas, etc...), también se incluirá un registro del numero de factura con el número de identificación del comprador.

#### **3.4. Factores críticos de éxito**

¿Cuáles factores se consideran fundamentales para el éxito del proyecto? ¿cómo van a lograr que el proyecto se termine exitosamente: ¿se cumplan los objetivos, con el alcance especificado y en el tiempo disponible?

Hay varios aspectos que consideramos importantes para el éxito del proyecto. Entre ellos, consideramos la recolección de información y el estudio oportuno de las lecturas y conocimientos adquiridos en clase. Sin embargo, consideramos mayormente importante una buena relación y compromiso estableciendo espacios de trabajo para el proyecto.