Carta de Proyecto

Para

<Sistema de Personalización y Visualización de Joyas>

Versión: 1.0 aprobada

Preparado por: Fabián Didier Sánchez González

Organización: Brisas Gems

**Fecha de creación: [04 de enero de 2025]**

Tabla de contenidos

[1. Descripción del Proyecto 1](#_Toc161667225)

[2. Objetivos Empresariales y Criterios de Éxito 1](#_Toc161667226)

[3. Stakeholders 1](#_Toc161667227)

[4. Visión 1](#_Toc161667228)

[5. Alcance del Proyecto 2](#_Toc161667229)

[6. Suposiciones y Dependencias 2](#_Toc161667230)

[7. Restricciones 2](#_Toc161667231)

[8. Hitos 3](#_Toc161667232)

[9. Riesgos Empresariales 3](#_Toc161667233)

[10. Recursos 3](#_Toc161667234)

[11. Aprobaciones 4](#_Toc161667235)

[Historial de reviciones 5](#_Toc161667236)

# Identificacion del problema

Aplicando las 5 Whys (¿Por qué?) para profundizar en el problema:

* **¿Por qué la personalización es tardía e ineficiente?**

Porque no existe una plataforma que permita a los clientes realizar personalizaciones de manera autónoma y en tiempo real.

* **¿Por qué los clientes no tienen autonomía en la personalización?**

Porque el proceso actual depende de intermediarios que no tienen herramientas digitales para comunicar las posibilidades de diseño.

* **¿Por qué el intermediario no tiene herramientas digitales adecuadas?**

Porque no se ha desarrollado un sistema que facilite la comunicación entre cliente, intermediario y diseñador.

* **¿Por qué no se ha desarrollado un sistema de este tipo?**

Porque no se ha priorizado la digitalización de procesos clave como la personalización y el monitoreo del estado del pedido.

* **¿Por qué no se priorizó la digitalización de estos procesos?**

Porque la empresa no identificó las necesidades de los clientes para ofrecer una experiencia de personalización moderna y eficiente.

# Descripcion del proyecto

## Situación

La empresa Brisas Gem, ubicada en la Av Jiménez #5 - 43 Emerald Trade Center, ofrece servicios de personalización de joyas. Sin embargo, actualmente este proceso depende de interacciones físicas o de plataformas tradicionales, lo que resulta en demoras significativas tanto para los clientes como para los vendedores. Además, la falta de herramientas digitales limita la comunicación entre los involucrados y la capacidad de los clientes para explorar opciones de diseño de manera autónoma.

## Problema:

* **Personalización ineficiente:** La ausencia de una plataforma digital impide a los clientes realizar personalizaciones de forma autónoma y en tiempo real.
* **Falta de monitoreo:** Los clientes no pueden rastrear el estado de sus pedidos de manera transparente.
* **Limitación en la comunicación:** Los intermediarios y diseñadores carecen de herramientas para gestionar solicitudes o referencias de los clientes.
* **Ausencia de inspiración:** No hay un catálogo digital con ejemplos que guíen las decisiones de los clientes.

## Implicaciones:

* **Experiencia del cliente:** Los clientes no están satisfechos debido a la falta de transparencia y opciones en el proceso de personalización.
* **Productividad:** El intermediario invierte demasiado tiempo en tareas que podrían automatizarse.
* **Competitividad:** La empresa está perdiendo oportunidades frente a competidores con procesos más modernos y eficientes.

## Beneficio

Resolver estos problemas generará beneficios significativos, como:

* **Mejora de la experiencia del cliente:** Una plataforma digital interactiva permitirá personalizaciones rápidas y un monitoreo claro, aumentando la satisfacción del cliente.
* **Optimización de procesos internos:** La digitalización reducirá los tiempos de respuesta y mejorará la comunicación entre cliente, intermediario y diseñador.
* **Competitividad:** La implementación de herramientas modernas posicionará a Brisas Gem como una opción innovadora en el mercado de joyería.
* **Fidelización de clientes:** Una experiencia más fluida y atractiva ayudará a construir relaciones a largo plazo con los consumidores.

## Visión:

Se visualiza un futuro donde Brisas Gem cuenta con una plataforma digital integral que:

* Permite a los clientes personalizar joyas en tiempo real desde cualquier dispositivo.
* Ofrece un catálogo interactivo con ejemplos inspiradores y recomendaciones personalizadas.
* Facilita el monitoreo del estado de los pedidos en todas sus etapas.
* Integra herramientas de comunicación eficientes para que intermediarios, diseñadores y clientes colaboren sin problemas.
* Posiciona a la empresa como líder en innovación y servicio en el mercado de joyería personalizada.

**Para**: Clientes interesados en joyas personalizadas.  
**Que necesitan**: Diseños únicos, procesos eficientes y seguimiento transparente.  
**El producto**: Plataforma de Personalización y Visualización de Joyas.  
**Es**: Un sistema digital integral para la personalización y monitoreo de joyas.  
**Que proporciona**: Herramientas intuitivas para personalizar joyas, monitorear pedidos y explorar catálogos inspiradores.  
**A diferencia de**: Competidores que carecen de integración digital.  
**Nuestro producto**: Ofrece un enfoque centrado en el cliente con personalización en tiempo real y comunicación eficiente.

# Business Objectives and Success Criteria

**Objetivos Empresariales:**

* Incrementar la satisfacción del cliente mediante procesos más ágiles y transparentes.
* Optimizar los flujos de trabajo internos para reducir el tiempo invertido en tareas manuales.
* Incrementar la retención de clientes y la fidelización a través de una experiencia digital atractiva.
* Ampliar la base de clientes mediante la diferenciación en el mercado digital.

**Criterios de Éxito:**

* Una disminución del 30% en el tiempo de respuesta para pedidos personalizados.
* Incremento del 25% en la tasa de clientes recurrentes en un año.
* 90% de calificaciones positivas en la plataforma durante los primeros seis meses de uso.

# Stakeholders

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Stakeholder** | **Roles** | **Interests** | **Influence** | **Needs** | **Concerns** |
| Dueño del negocio | Decisor principal | Incrementar la eficiencia y competitividad del negocio | Alta | Herramientas de monitoreo y gestión de pedidos | Falta de experiencia en plataformas |
| Clientes | Usuarios finales | Personalización fácil y seguimiento de pedidos | Media | Plataforma intuitiva y accesible | Seguridad y privacidad de datos |
| Equipo de desarrollo | Diseñadores de la plataforma | Cumplir con los requisitos del sistema | Alta | Documentación clara de requerimientos | Cambios constantes en requisitos |

# Posibles soluciones

**Objetivo general:**

* Desarrollar un sistema de información interactivo que permita a los usuarios personalizar joyas de manera intuitiva, gestionar el proceso con información actualizada del estado del producto y facilitar la comunicación efectiva entre cliente e intermediario.

**Objetivos Específicos:**

* **Desarrollar un módulo de visualización de joyas personalizables:** Permitir a los usuarios personalizar joyas seleccionando características como la gema, forma, tamaño, diseño del engaste, con visualización en tiempo real de los cambios.
* **Implementar un módulo de catálogo y recomendaciones:** Ofrecer un catálogo de joyas previamente realizadas, donde los usuarios puedan explorar estos ejemplos y recibir recomendaciones personalizadas basadas en preferencias y personalizaciones anteriores.
* **Desarrollar un módulo de actualización de estado del producto:** Permitir a los usuarios conocer el avance en tiempo real de su pedido, incluyendo tallaje, montaje y renderización, para mejorar la transparencia y la experiencia del cliente.
* **Implementar un módulo de comunicación eficiente:** Facilitar la interacción entre el cliente, el intermediario y el diseñador mediante el intercambio de información clara, incluyendo bocetos o referencias personalizadas.

# Alcance del Proyecto

# *El proyecto incluye:*

* Desarrollo de un módulo de visualización de joyas personalizables.
* Implementación de un módulo de seguimiento de pedidos.
* Creación de un catálogo digital con recomendaciones personalizadas.
* Herramientas de comunicación para conectar clientes, intermediarios y diseñadores.

El proyecto **no incluye**:

* Integración con sistemas de pago o envío.
* Desarrollo de aplicaciones móviles (fase futura).

# Assumptions and Dependencies

**Suposiciones:**

* Los clientes tienen acceso a dispositivos con navegadores modernos.
* El dueño del negocio proporcionará retroalimentación continua durante el desarrollo.

**Dependencias:**

* Tecnologías externas para renderización 3D.
* Disponibilidad de diseñadores para pruebas de integración.

# Objetivos específicos

# Restricciones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dimension** | **Driver (state objective)** | **Constraint (state limits)** | **Degree of Freedom (state allowable range)** |
| Schedule | Lanzamiento inicial en 6 meses |  |  |
| Features |  |  | 70-80% of high priority features must be included in release 1.0 |
| Quality |  |  | 90-95% of user acceptance tests must pass for release 1.0, 95-98% for release 1.1 |
| Staff |  | maximum team size is 1 PO, 1 BA, 6 developers, 3 testers |  |
| Cost |  |  | budget overrun up to 15% acceptable without sponsor review |

# Hitos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hito o Entregable** | **Fecha Objetivo** | **Responsable** |
| Documento de requisitos aprobado |  | Equipo de desarrollo |
| Prototipo functional |  |  |
| Lanzamiento del sistema |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# Riesgos empresariales

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Risk | Probability | Impact | Mitigation |
| Falta de aceptación del cliente | Media | Alta | Realizar pruebas de usuario y ajustes iterativos. |
| Competencia más avanzada | Alta | Media | Diferenciación a través de personalización superior. |
|  |  |  |  |

# Resources

|  |  |
| --- | --- |
| Resource | Description and Source |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Approvals

**Approval Decision:**

* Aprobado, el desarrollo del plan de proyecto detallado está autorizado.
* Aprobado, la ejecución del proyecto está autorizada.
* Aprobado, pero el proyecto está en espera hasta nuevo aviso.
* Revisar la carta y volver a enviar para aprobación.
* La carta y la propuesta del proyecto son rechazadas.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Role or Title | Name and Signature | Date |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Revision History

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Name | Date | Reason For Changes | Version |
| Fabian Sanchez | 04/01/2025 | Creacion inicial de la carta | 1.0 |
|  |  |  |  |