DEFINICIÓN DEL PROYECTO

1. IDENTIFICACIÓN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proyecto | REY KANINO | |
| Responsables | Natalia Orjuela Hernandez | |
| Historia | | |
| Número | Fecha | Descripción |
| 01a | S05 | Propuesta Inicial |
| 01b | S07 | Actualización del entregable considerado: |
| 02a | S11 | Propuesta Intermedia |
| 02b | S13 | Actualización del entregable considerado: |
| 03a | S17 | Propuesta final |

2. INTRODUCCIÓN

2.1 Tema del Proyecto:

¿cuál es el tema?

En este Proyecto hablaremos de una peluquería canina, la cual incluye venta de accesorios y comida para mascotas.

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

Nos interesa este tema debido a que hemos visto la necesidad de implementar la tecnología en esta área, y hemos visto el incremento de estos negocios así que nos parece útil.

¿Cuáles van a ser las fuentes de información?

Nuestra Fuente de información será tomada de un familiar que tiene una peluquería canina y otra será tomada de internet.

¿qué mecanismos van a usar para validar la solución propuesta?

Consultar con el familiar que tiene la peluquería canina así él nos podrá confirmar o corregir si la solución dada es la que él esperaba, y con un familiar el cual es experto en bases de datos.

2.2 Organización:

¿Cuál es su nombre?

REY KANINO

¿Qué logo la identifica?



¿cuál es su misión?

Nuestra misión es proporcionar servicios de excelente calidad basados en la ética y el respeto hacia los animales. Nuestra especialidad es el cuidado a las mascotas.

Personas interesadas en el proyecto.

¿cuáles son los principales patrocinadores del proyecto?

Los principales patrocinadores del proyecto son los dueños de las peluquerías caninas y venta de accesorios y alimentos.

¿cuál es el principal interés de cada uno de ellos?

Poder administrar su inventario, sus citas, poder optimizar su tiempo, entregar al cliente la información correcta sobre sus productos.

3. Descripción del Proyecto:

3.1 Problema:

¿Cuál es el problema a solucionar?

A medida que el negocio crece es más complicado para la organización mantener el orden de su inventario y sus precios de forma manual, consultar los productos que tienen y los que están agotados, y reservar las citas en la peluquería canina.

¿cuáles son las oportunidades a aprovechar?

Cada vez que a la organización le ingrese un cliente el necesitara de la base de datos para consultar las citas que tenga y poder agendar una nueva, o para consultar sus productos y poder vender los productos o poder realizar su pedido.

¿qué beneficios generales se esperan?

Optimizar el tiempo, que puedan consultar todo sobre sus productos, y poder administrar sus citas.

3.2 Objetivos

¿Cuáles son los objetivos del sistema?

Objetivo General: Que el usuario pueda almacenar y organizar sus datos con el fin de manejarlos de una manera más sencilla.

Objetivo Específico: El usuario podrá consultar, registrar, eliminar y modificar en el inventario los accesorios y comidas.

Objetivo Específico: El usuario podrá consultar, registrar, eliminar y modificar las citas de peluquería.

¿cómo impactan el logro de las metas de negocio?

En la parte económica podría ayudar bastante debido a que se lograra que el usuario pueda atender de forma más rápida al cliente y así asegurar que el cliente vuelva al establecimiento comercial y lograr atraer más clientes, con esto los ingresos del cliente aumentan.

3.3 Alcance

¿Cuáles aspectos se incluyen en el proyecto?

La venta y compra de productos (accesorios y alimentos), las citas de la peluquería canina, y el inventario.

¿cuáles aspectos quedan excluidos del proyecto?

veterinaria, venta de medicamentos, vacunación.

3.4 Factores críticos de éxito

¿Cuáles factores se consideran fundamentales para el éxito del proyecto?

Entregar puntualmente los avances del proyecto, mantener comunicación con el usuario (el dueño de la petshop), nuestro modelo de conceptos, modelos de caso de uso y la entrega final de nuestro proyecto REY KANINO.

4 PRINCIPALES HITOS DEL PROYECTO

¿Cuáles son los entregables de este primer corte?

Ciclo1: Inventario, Proveedores, compra, clientes (información del cliente).

¿por qué se seleccionaron estas áreas?

Porque en estas áreas son fundamentales para iniciar con la base de datos, saber qué productos tienen el usuario, sus proveedores y los clientes.

|  |  |
| --- | --- |
| HITO/ENTREGABLE | FECHA META |
| Modelo conceptual general | s07 |
| Ciclo uno de desarrollo  (Conceptos,Consultas Operativas,Funciones) | s13 |
| Ciclo dos de desarrollo  (Diseño físico) | s17 |