**Nombre Proyecto:** Perfumería Vanessence

**Introducción:**

Aplicativo en el cual se busca solucionar el problema de tener que hacer todo manualmente, la función de este es crear diferentes tipos de usuarios, los cuales son: el administrador y el empresario.

El administrador es el encargado de actualizar la lista de los productos, crear los usuarios para que puedan hacer los pedidos, agregar los perfumes y los tipos de envases y el empresario solo podrá crear los pedidos y ver las actualizaciones de las listas de los productos, un empresario puede tener una alianza con otro empresario para así obtener un descuento en su pedido.

También se busca encontrar una solución, para que le llegue una notificación al administrador cuando se realice un pedido o cuando un producto se está agotando, la idea también es que haga casi instantáneamente la factura y que sepa los descuentos que puede tener el empresario, mostrar datos de las ventas realizadas, por meses, anual, las ventas deben ser en general y por usuario.

**Objetivo General:**

Crear una interfaz altamente funcional para el usuario (cliente) en el cual pueda realizar

compras, visualizar productos y tener una organización de estos.

**Objetivos Específicos:**

1. Realizar un sistema de control sobre el inventario
2. Crear facturación de una manera rápida y eficaz
3. Producir un algoritmo que se encargue de recolectar los datos del mes.
4. Crear un anuncio promocionando el mejor producto vendido del mes, mediante el algoritmo
5. Crear una notificación cuando se realice una compra y se actualicen la lista de los productos

**Preguntas para la encuesta:**

1. ¿Cuál es el proceso básico de la Empresa?
2. ¿Qué datos utiliza o produce este proceso?
3. ¿Cuáles son los límites impuestos por el tiempo y la carga de trabajo?
4. ¿Qué controles de desempeño utiliza?
5. ¿El aplicativo manejara ventas online?

**Justificación Planteamiento del Problema:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Jerarquía de objetivos | Metas | Indicadores | Fuentes de verificación | Supuestos |
| Fin | 1.Aumentar las oportunidades de ingreso, clientela y calidad de información  2. Aumento de participación en el mercado  3.Mejorar el control de la información de los clientes  4.Calidad de información de entradas y salidas | 1. Aumento de la utilidad  2. Aumento de clientes y reconocimiento  3.Información organizada y actualizada  4.Contabilidad de la empresa | 1. Estado de resultados después de culminado el proyecto  2.Realizar publicidad referente a la empresa y lo que comercializan | El contexto organizacional de la empresa se mantiene estable |
| Propósito | Ofrecer un aplicativo donde la empresa pueda obtener toda la información pertinente como: El inventario, las ventas, producto más solicitado | Disminución del tiempo a la hora de ver el inventario y además una mejor organización con las entradas y salidas de la empresa. | Aumento de las ventas para la empresa, disminución de las quejas de los clientes. | Hay un plan de continuidad en el servicio ofrecido |
| Resultado | 1. Programa de capacitación al personal del aplicativo.  2.Organización de los datos de la empresa en el aplicativo | Ejecución de capacitación de conocimientos técnicos. | Registro de capacitación | El cliente esta de acuerdo con la realización de la capacitación para el entendimiento del aplicativo. |
| Acciones | 1.Definición de requisitos  2.Analisis de información  3.Diseño y prototipos  4.Desarrollo de software  5.Pruebas de calidad del sistema  6.Implementación del software | Realizar un estudio del tiempo que nos va a tomar cada actividad para que el tiempo sea satisfactorio y entregado en el tiempo establecido. | 1. Realizar encuesta a los clientes  2. Realizar reuniones con los clientes para analizar la información obtenida de la entrevista  3. Realizar un prototipo para que el cliente tenga conocimiento de los avances  4. Con la información obtenida, realizar el software  5. Finalizada la codificación realizar pruebas de posibles errores | La empresa esta de acuerdo y dispuesta a brindarnos el tiempo para la realización del aplicativo y brindarnos la información necesario para el mismo. |

**Identificación del problema que presenta la empresa:**

* No tiene página web, por ende, no tiene el reconocimiento a todo público en general y no la opción de un sistema de ventas online.
* No cuentan con una base de datos, no tienen un control de las ventas (facturación) que se presentan, tanto en el mes como en el año.
* No cuentan con información adicional como el producto más vendido del mes y ofertas.
* No cuentan con un historial de registro y login del usuario; no existe un sistema que interactúa frecuentemente con el cliente dando a conocer los productos que le puedan interesar y darle un incentivo de cliente frecuente o no frecuente.

**Técnicas aplicadas al levantamiento de información:**

* Se realiza una entrevista a la persona que está a cargo de la empresa.
* Se toman en cuenta las ventas y los tipos de cliente que posee actualmente la empresa.
* Se toman en cuenta de qué forma se está manejando los ingresos y así mismo como se están registrando, dando un resultado poco óptimo y eficiente.

**Mapa de procesos – BPMN:**

[**DiagramaFlujoProceso\IngresoSistema.png**](DiagramaFlujoProceso/IngresoSistema.png)

[**DiagramaFlujoProceso\RealizarPedido.png**](DiagramaFlujoProceso/RealizarPedido.png)

**Hardware y software del cliente:**

**Hardware:**

* Memoria RAM 1 tera

**Software:**

* Sistema operativo: Windows 7

**Requerimientos comunes de las interfaces:**

* **Interfaces de usuario:**

La interfaz será visible desde un navegador de internet, donde el usuario pueda consultar las ventas realizadas, separadas por periodos de año y estos mismos se pueden separar en meses, así tendrá un control de sus ventas, también podrá tener control de sus facturas, para una devolución o creación de esta, va a tener una vista general de las ventas de los afiliados que tiene.

* **Interfaces de hardware:**

Sera necesario disponer de equipos de cómputos en perfecto estado con las siguientes características: memoria mínima de 256Mb, ratón, teclado

* **Interfaces de software:**

Sistema operativo Windows 7 o superior

Explorador: Chrome o Mozilla

**Requerimientos funcionales:**

* el sistema de compras online funcione.
* no se pierdan los datos de los usuarios.
* el aplicativo sea fácil de comprender.
* Para ingresar al sistema, cada usuario contará con un rol.

**Requerimientos no funcionales:**

* La aplicación debe tener un rendimiento óptimo.
* La aplicación debe contar con un sistema de seguridad, para proteger datos de usuario y evitar estafas, dando así fiabilidad al usuario.
* La aplicación debe ser modo responsivo, dándonos una usabilidad más sencilla.
* La aplicación debe ser fácil de entender para el usuario.

**Casos de Uso:**

[**CasoDeUso\FuncionalidadAplicativo.png**](CasoDeUso/FuncionalidadAplicativo.png)

[**CasoDeUso\RolEmpresario.png**](CasoDeUso/RolEmpresario.png)

[**CasoDeUso\RolAdministrador.png**](CasoDeUso/RolAdministrador.png)

[**CasoDeUso\DescripciónCasoDeUsoFuncionalidadAplicativo.docx**](CasoDeUso/DescripciónCasoDeUsoFuncionalidadAplicativo.docx)

**Necesidades y requerimientos del proyecto:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Socios clave**  -Cliente.  -Personas que sepan de marketing.  -Diseñadores web.  -Servicio al cliente.  -Bancos.  -Proveedores. | **Actividades clave**  **-**Informes mensuales de los productos más vendidos del mes  **-**Inventario productos  **-**Login  **-**Inducción al cliente sobre el aplicativo  **-**Publicidad | **Propuesta de valor**  Ofrecemos un aplicativo web donde el precio es de acuerdo con las necesidades del cliente, la calidad es muy buena y además se le introduce al usuario para que sus requerimientos sean una prioridad y tenga un conocimiento a fondo del proyecto. | | **Relaciones con clientes**  Una relación netamente empresarial, en el cual demostramos que somos una empresa seria, responsable y capaz de entregar resultados en los tiempos establecidos. | **Segmentos de cliente**  La clasificación seria:  -Adultos hombres y mujeres  -Adultos mayores hombres y mujeres. |
| **Recursos clave**  Empleados: mano de obra.  Proveedores: materia prima  Aliados: un crédito | **Canales**  Puede ser desde el mismo aplicativo, en un chat emergente y otro canal podría ser las redes sociales |
| **Estructura de costes**  -Personal  -Publicidad  -Dominio página web  -Equipos  -Servidores | | | **Fuentes de ingreso**  -Ingreso de las ventas por medio del aplicativo  -Ingreso al afiliar un nuevo cliente en el sistema | | |

**Ficha técnica:**

**Diagrama de Gantt:**

[**Diagrama de Grantt.xlsx**](Diagrama%20de%20Grantt.xlsx)

**Modelo Entidad Relación:**

[**ModeloEntidadRelación\ModeloEntidadRelacion1.jpeg**](ModeloEntidadRelación/ModeloEntidadRelacion1.jpeg)

[**ModeloEntidadRelación\ModeloEntidadRelacion2.png**](ModeloEntidadRelación/ModeloEntidadRelacion2.png)

**Diccionario de datos:**

**Diagrama de clases:**

[**DiagramaClase.png**](DiagramaClase.png)

**Prototipo (Mockup):**

Integrantes: Omar Torrijos

Angie Lasso

Gabriela León