

PLAN DE GESTIÓN DE LOS REQUISITOS

NOMBRE DEL PROYECTO:	SkillSetGo
CÓDIGO DEL PROYECTO:	G1.06
DIRECTOR DEL PROYECTO:	Alumnos G1.06
FECHA DE ELABORACIÓN:	25/10/2023

HISTORIAL DE VERSIONES			
FECHA Y HORA	N° DE VERSIÓN	DESCRIPCIÓN	ELABORADO POR
25/10/2023	v1	Primera versión	Cristina García Hernández

PROPÓSITO DEL PLAN DE GESTIÓN DE REQUISITOS

¿Cuál es el objetivo de este documento?

Asegurar que se comprendan, documenten y gestionen adecuadamente los requisitos. Ayuda a definir qué se debe lograr, cómo se evaluará el éxito y cómo se gestionarán los cambios en los requisitos a lo largo del proyecto, garantizando que se cumplan las expectativas del cliente y se entregue un producto de calidad.

RECOPILACIÓN DE REQUISITOS

- Un escaparate (página de inicio) clara que presente las clases disponibles y destaque los cursos especialmente populares y próximas
- Registro de clientes y creación de cuentas de usuario e inicio de sesión mediante direcciones de correo electrónico o redes sociales
- Cambio de datos y forma de pago en la cuenta del usuario, que permite a los estudiantes cambiar sus datos personales y la forma de pago.
- Navegación en un catálogo de clases por categorías de clases (por materia, nivel e instructor) y presentación breve de detalles sobre cada clase (horarios, duración, ubicación)
- Buscador de clases por tres criterios (materia, instructor y nivel de dificultad)
- Ficha de clase detallada para el cliente, incluyendo descripciones del contenido, requisitos y costos
- Ficha de clase donde el administrador puede asignar instructores, establecer cupos máximos y gestionar horarios
- Carrito de Reservas que muestra las clases seleccionadas y que ofrece la posibilidad de eliminar o modificar clases en el carrito
- Ofrecer dos métodos de pagos: Contrareembolso (confirmación de reserva sin procesamiento de pago en línea) y pasarelas de pago (pago por adelantado)
- Entrega de códigos para poder acceder a las clases compradas
- Página con los datos de la empresa (dirección, contacto y horarios de atención)
- Página de gestión de ventas para el administrador con acceso a informes de ventas, estadísticas, registro de transacciones y confirmaciones de reservas
- Página de gestión de ventas para el administrador con una vista general de los perfiles de estudiantes y un historial de clases reservadas por cada estudiante
- Opción de seguimiento de reservas por ID de reserva para estudiantes y administradores
- Herramienta para el administrador para monitorear y administrar todas las reservas
- Acceso a información actualizada sobre el estado de las clases reservadas

PLAN DE GESTIÓN DE LOS REQUISITOS

- Sistema para que los estudiantes dejen opiniones sobre las clases y un proceso para presentar reclamaciones y recibir respuestas de la academia
- Herramienta para que los administradores gestionan y resuelven las reclamaciones de los estudiantes
- La plataforma debe ser fácil de usar y accesible para usuarios de todas las edades y niveles de habilidad.
- La plataforma debe ser compatible con una variedad de dispositivos y navegadores web para garantizar una experiencia uniforme.
- Proporcionar una documentación completa y fácilmente accesible para usuarios y desarrolladores, que explique el funcionamiento y la API de la plataforma.
- La cesta de la compra siempre estará visible.
- La cesta de la compra dispondrá de un mecanismo simple para que el usuario pueda ampliar o reducir el número de unidades de los productos del pedido.
- Las imágenes utilizadas serán siempre de calidad.
- Los productos del catálogo estarán organizados por las mismas categorías que utiliza el cliente en sus tiendas físicas.
- Las compras rápidas se realizarán con no más de tres pasos, sin que el cliente tenga que registrarse necesariamente.
- El cliente debe sentirse seguro durante la compra.
- El cliente será atendido en Español.
- El registro permanente de datos personales del comprador será opcional.
- La identificación del usuario en el registro se hará utilizando un correo y una clave.
- El cliente tiene acceso directo al seguimiento de su pedido, aunque sea un cliente no registrado.
- Los productos agotados están claramente marcados.
- Cada producto o servicio vendido en la tienda dispondrá de sólo una imagen.
- La tienda se estructurará por secciones, departamentos o fabricantes, según corresponda por el tipo de artículo.
- Búsqueda en el catálogo de productos por el nombre o título del producto, así como por departamento, sección o fabricante.
- La búsqueda estará disponible en la página de inicio de la tienda.
- En el catálogo podremos navegar por los diferentes productos organizados, si procede, por secciones, departamentos o fabricantes.
- En el catálogo podremos enviar productos a la cesta de la compra, indicando la cantidad.
- Desde el catálogo podremos revisar el estado de la cesta.
- Desde la cesta de la compra podremos finalizar la compra.
- Durante el proceso de compra se solicitarán los datos del cliente (directamente o iniciando sesión si está registrado).
- Durante el proceso de compra se solicitarán los datos de envío (directamente o iniciando sesión si está registrado).
- Durante el proceso de compra se solicitarán los datos de pago (directamente o iniciando sesión si está registrado).
- Al finalizar el proceso de compra el cliente recibe un correo con los datos del producto comprado, el importe y la dirección de entrega.
- No se contempla la devolución de productos.
- La marca corporativa de la empresa cliente debe reflejarse en el sitio web.
- El usuario puede registrarse en la solución y acceder utilizando un correo y una clave de acceso.
- Las versiones del producto para pruebas estarán disponibles en algún PaaS.
- El producto final debe entregarse como un contenedor de aplicaciones con las instrucciones de instalación y puesta en producción.
- Utilizar una metodología ágil o incremental como metodología de desarrollo.

PLAN DE GESTIÓN DE LOS REQUISITOS

- Utilizar las plantillas de la organización.

ANÁLISIS DE REQUISITOS

1. Requisitos del Usuario
 - 1.1. Escaparate de Clases:
 - Descripción: La página de inicio debe mostrar de manera clara todas las clases disponibles y destacar los cursos especialmente populares y próximos.
 - Justificación: Esto proporciona a los usuarios una visión general de las clases disponibles y promueve la inscripción en cursos populares.
 - 1.2. Registro de Clientes y Creación de Cuentas:
 - Descripción: Los usuarios deben poder registrarse y crear cuentas de usuario utilizando direcciones de correo electrónico o redes sociales.
 - Justificación: Facilita el acceso de los usuarios a la plataforma y permite una gestión personalizada de las clases.
 - 1.3. Cambio de Datos y Forma de Pago:
 - Descripción: Los estudiantes pueden cambiar sus datos personales y la forma de pago en sus cuentas de usuario.
 - Justificación: Ofrece flexibilidad a los usuarios para actualizar su información y métodos de pago.
 - 1.4. Navegación en el Catálogo de Clases:
 - Descripción: La plataforma debe permitir a los usuarios navegar por un catálogo de clases organizado por categorías (materia, nivel e instructor) y presentar información breve sobre cada clase, como horarios, duración y ubicación.
 - Justificación: Facilita la búsqueda y selección de clases por parte de los usuarios.
 - 1.5. Buscador de Clases:
 - Descripción: Los usuarios pueden buscar clases utilizando tres criterios: materia, instructor y nivel de dificultad.
 - Justificación: Facilita a los usuarios encontrar clases específicas que se ajusten a sus necesidades.
 - 1.6. Ficha de Clase Detallada:
 - Descripción: Cada clase debe tener una ficha detallada que incluye descripciones del contenido, requisitos y costos.
 - Justificación: Proporcionar información completa sobre cada clase para ayudar a los usuarios a tomar decisiones informadas.
2. Requisitos del Administrador
 - 2.1. Ficha de Clase para el Administrador:
 - Descripción: Los administradores pueden acceder a fichas de clases para asignar instructores, establecer cupos máximos y gestionar horarios.
 - Justificación: Permite a los administradores gestionar eficazmente las clases.
 - 2.2. Página de Gestión de Ventas para el Administrador:
 - Descripción: Los administradores tienen acceso a una página de gestión de ventas con informes de ventas, estadísticas, registro de transacciones y confirmaciones de reservas.
 - Justificación: Facilita la supervisión de las ventas y el rendimiento de la plataforma.
 - 2.3. Herramienta para la Gestión de Reservas:
 - Descripción: Los administradores pueden supervisar y gestionar todas las reservas de clases.
 - Justificación: Garantiza un control eficiente de las reservas.
3. Requisitos de Compra y Pago

PLAN DE GESTIÓN DE LOS REQUISITOS

- 3.1. Carrito de Reservas:
 - Descripción: Debe existir un carrito de reservas que muestre las clases seleccionadas y ofrezca la posibilidad de eliminar o modificar clases en el carrito.
 - Justificación: Facilita a los usuarios la gestión de sus reservas.
- 3.2. Métodos de Pago:
 - Descripción: La plataforma debe ofrecer dos métodos de pago: Contrareembolso (confirmación de reserva sin procesamiento de pago en línea) y pasarelas de pago (pago por adelantado).
 - Justificación: Brinda opciones de pago flexibles a los usuarios.
- 3.3. Entrega de Códigos:
 - Descripción: Se deben entregar códigos para que los usuarios puedan acceder a las clases compradas.
 - Justificación: Garantiza el acceso a las clases adquiridas.
- 3.4. Sistema de Premios:
 - Descripción: Implementar un sistema que ofrezca clases gratuitas si los usuarios alcanzan un cierto nivel de compra.
 - Justificación: Incentiva a los usuarios a comprar más clases.
4. Requisitos Generales
 - 4.1. Accesibilidad y Documentación:
 - Descripción: La plataforma debe ser fácil de usar y accesible para usuarios de todas las edades y niveles de habilidad. Además, se proporcionará documentación completa y fácilmente accesible para usuarios y desarrolladores, que explique el funcionamiento y la API de la plataforma.
 - 4.2. Interfaz de Usuario:
 - Descripción: La cesta de la compra siempre estará visible, y dispondrá de un mecanismo simple para que el usuario pueda ampliar o reducir el número de unidades de los productos del pedido. Las imágenes utilizadas serán siempre de calidad.
 - 4.3. Requisitos de Tienda en Línea:
 - Descripción: Los productos del catálogo estarán organizados por las mismas categorías que utiliza el cliente en sus tiendas físicas. Las compras rápidas se realizarán con no más de tres pasos, sin que el cliente tenga que registrarse necesariamente. El cliente debe sentirse seguro durante la compra.
 - 4.4. Idioma y Registro de Datos:
 - Descripción: El cliente será atendido en Español. El registro permanente de datos personales del comprador será opcional. La identificación del usuario en el registro se hará utilizando un correo y una clave.
 - 4.5. Gestión de Pedidos y Devoluciones:
 - Descripción: El cliente tiene acceso directo al seguimiento de su pedido, incluso si no está registrado. Los productos agotados estarán claramente marcados. No se contempla la devolución de productos.
 - 4.6. Aspectos Técnicos:
 - Descripción: La plataforma debe ser compatible con una variedad de dispositivos y navegadores web para garantizar una experiencia uniforme. Las versiones del producto para pruebas estarán disponibles en algún PaaS (Plataforma como Servicio).
 - 4.7. Metodología de Desarrollo:
 - Descripción: Se utilizará una metodología ágil o incremental como metodología de desarrollo. Se utilizarán las plantillas de la organización.

PLAN DE GESTIÓN DE LOS REQUISITOS

CLASIFICACIÓN DE REQUISITOS

Prioridad Alta:

Estos requisitos son de máxima importancia y deben ser abordados en las etapas iniciales del proyecto para garantizar su éxito.

1. Un escaparate (página de inicio) clara que presente las clases disponibles y destaque los cursos especialmente populares y próximos.
2. Registro de clientes y creación de cuentas de usuario e inicio de sesión mediante direcciones de correo electrónico o redes sociales.
3. Navegación en un catálogo de clases por categorías de clases (por materia, nivel e instructor) y presentación breve de detalles sobre cada clase (horarios, duración, ubicación).
4. Ficha de clase detallada para el cliente, incluyendo descripciones del contenido, requisitos y costos.
5. Opción de seguimiento de reservas por ID de reserva para estudiantes y administradores.
6. Carrito de Reservas que muestra las clases seleccionadas y que ofrece la posibilidad de eliminar o modificar clases en el carrito.
7. Ofrecer dos métodos de pago: Contrareembolso (confirmación de reserva sin procesamiento de pago en línea) y pasarelas de pago (pago por adelantado).
8. Entrega de códigos para poder acceder a las clases compradas.
9. La plataforma debe ser fácil de usar y accesible para usuarios de todas las edades y niveles de habilidad.
10. La plataforma debe ser compatible con una variedad de dispositivos y navegadores web para garantizar una experiencia uniforme.
11. La cesta de la compra siempre estará visible.
12. Las compras rápidas se realizarán con no más de tres pasos, sin que el cliente tenga que registrarse necesariamente.
13. El cliente tiene acceso directo al seguimiento de su pedido, aunque sea un cliente no registrado.
14. Los productos agotados están claramente marcados.
15. Búsqueda en el catálogo de productos por el nombre o título del producto, así como por departamento, sección o fabricante.
16. La búsqueda estará disponible en la página de inicio de la tienda.
17. En el catálogo podremos enviar productos a la cesta de la compra, indicando la cantidad.
18. Desde la cesta de la compra podremos finalizar la compra.
19. Al finalizar el proceso de compra el cliente recibe un correo con los datos del producto comprado, el importe y la dirección de entrega.
20. No se contempla la devolución de productos.
21. El producto final debe entregarse como un contenedor de aplicaciones con las instrucciones de instalación y puesta en producción.
22. Las versiones del producto para pruebas estarán disponibles en algún PaaS (Plataforma como Servicio).

Prioridad Media:

Estos requisitos son importantes y deben ser considerados después de abordar los requisitos de alta prioridad.

1. Cambio de datos y forma de pago en la cuenta del usuario, que permite a los estudiantes cambiar sus datos personales y la forma de pago.
2. La cesta de la compra dispondrá de un mecanismo simple para que el usuario pueda ampliar o reducir el número de unidades de los productos del pedido.
3. Buscador de clases por tres criterios (materia, instructor y nivel de dificultad).
4. Ficha de clase donde el administrador puede asignar instructores, establecer cupos máximos y gestionar horarios.
5. Página de gestión de ventas para el administrador con acceso a informes de ventas, estadísticas, registro de transacciones y confirmaciones de reservas.

PLAN DE GESTIÓN DE LOS REQUISITOS

6. Página de gestión de ventas para el administrador con una vista general de los perfiles de estudiantes y un historial de clases reservadas por cada estudiante.
7. Herramienta para el administrador para monitorear y administrar todas las reservas.
8. Acceso a información actualizada sobre el estado de las clases reservadas.
9. Sistema para que los estudiantes dejen opiniones sobre las clases y un proceso para presentar reclamaciones y recibir respuestas de la academia.
10. Herramienta para que los administradores gestionen y resuelvan las reclamaciones de los estudiantes.
11. Los productos del catálogo estarán organizados por las mismas categorías que utiliza el cliente en sus tiendas físicas.
12. Cada producto o servicio vendido en la tienda dispondrá de solo una imagen.
13. La tienda se estructurará por secciones, departamentos o fabricantes, según corresponda por el tipo de artículo.
14. En el catálogo podremos navegar por los diferentes productos organizados, si procede, por secciones, departamentos o fabricantes.
15. Durante el proceso de compra se solicitarán los datos del cliente (directamente o iniciando sesión si está registrado).
16. Durante el proceso de compra se solicitarán los datos de envío (directamente o iniciando sesión si está registrado).
17. Durante el proceso de compra se solicitarán los datos de pago (directamente o iniciando sesión si está registrado).
18. Utilizar una metodología ágil o incremental como metodología de desarrollo.
19. Utilizar las plantillas de la organización

Prioridad Baja:

Estos requisitos son deseables pero no son críticos para el funcionamiento básico del proyecto. Pueden abordarse después de satisfacer los requisitos de alta y media prioridad.

1. Página con los datos de la empresa (dirección, contacto y horarios de atención).
2. Las imágenes utilizadas serán siempre de calidad.
3. El cliente debe sentirse seguro durante la compra.
4. El cliente será atendido en Español.
5. El registro permanente de datos personales del comprador será opcional.
6. La identificación del usuario en el registro se hará utilizando un correo y una clave.
7. Desde el catálogo podremos revisar el estado de la cesta.
8. La marca corporativa de la empresa cliente debe reflejarse en el sitio web.
9. El usuario puede registrarse en la solución y acceder utilizando un correo y una clave de acceso.

PRIORIZACIÓN DE REQUISITOS

Todos los requisitos son esenciales para el éxito del proyecto, lo que significa que la ausencia de cualquiera de ellos sería considerada un fracaso. Para garantizar una implementación efectiva, el equipo de dirección del proyecto ha establecido una jerarquía de prioridad: alta, media o baja. Esta jerarquía determina el orden en el que se llevarán a cabo los requisitos, agrupándolos en bloques para su correcta implementación.

MÉTRICAS DE REQUISITOS

//es lo mismo que validación (?)

PLAN DE GESTIÓN DE LOS REQUISITOS

VALIDACIÓN DE REQUISITOS

Una vez que un requisito sea considerado como completo por el equipo de desarrollador este será validado por el cliente.

TRAZABILIDAD DE REQUISITOS

//doc traz req

INFORME DE REQUISITOS

//duda

GESTIÓN DE LA CONFIGURACIÓN

//documento plan gestión de la config

APROBACIÓN

Nombre	Cargo	Firma	Fecha
	Patrocinador		
	Director del Proyecto		