
Seminario DCU

— Grupo 14 —

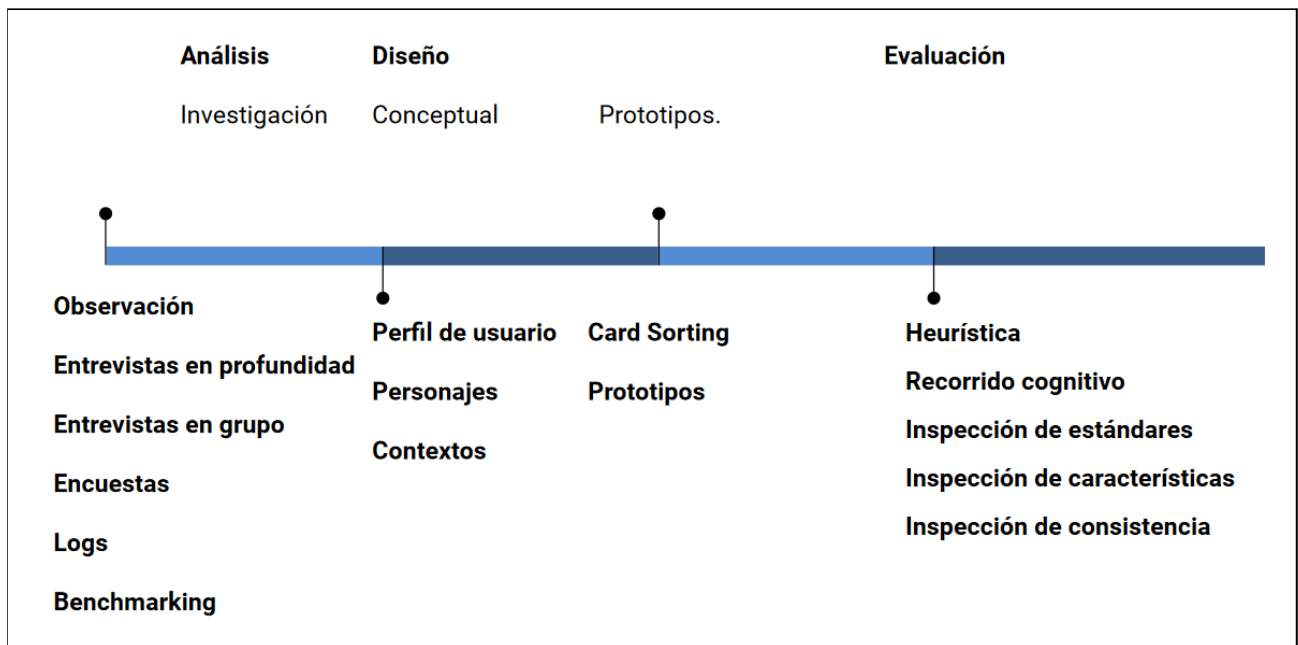
Alejandro Lugo Fumero - alu0101329185@ull.edu.es

Javier Mendoza López - alu0101320779@ull.edu.es

Samuel Martín Morales - alu0101359526@ull.edu.es

Pablo de la Fuente Rodríguez - alu0101336152@ull.edu.es

1. Indica en el documento del ejemplo de aplicación del DCU, qué actividades se corresponden con el diagrama de Métodos DCU y en qué fase del diseño se ubica.



ANÁLISIS

1. **Entrevista de forma individual** a los clientes directos que solicitaron el proyecto, se identifican los requisitos funcionales y no funcionales.
2. **Entrevista grupal**, haciendo uso de la **Tormenta de Ideas**, se aplicó con todos los especialistas y técnicos, se identificaron nuevos requerimientos y vieron si los requerimientos coinciden con los de los directivos.
3. **Estudio de Homólogos o análisis competitivos**, que se basa en comparar sitios webs relacionados con el mismo tema y un público similar.

DISEÑO

1. **Diagramas de organización**, creando mapas mentales y organizando las primeras taxonomías.
2. **Mapa taxonómico**, permite llevar a cabo una clasificación ordenada y jerárquica.

PROTOTIPOS

1. **Card Sorting (cerrado)**, Consiste en seleccionar una muestra de usuarios del sitio y obtener su criterio con respecto a los contenidos y la organización que podrían tener.
2. **Prototipado en papel**. Se trata de una técnica de prototipado a bajo nivel.
3. **Conversaciones guiadas**. Fue llevado a cabo en la parte del prototipado a papel para involucrar al equipo de programadores, arquitectos, analistas y directivos antes de empezar con el prototipado digital.
4. **Prototipado digital no funcional**, en ellos se va a reflejar la realidad del proyecto aún sin implementar.

EVALUACIÓN

En el documento en cuestión no se llega a la evaluación del software.

En el documento hay un apartado de otras técnicas las cuales no fueron llevadas a cabo pero se nombran ya que hubieran sido igual de válidas, como no se utilizaron no las hemos añadido en este apartado.

2. Aplicar el DCU para la realización de un prototipo de una aplicación web .

El proyecto a desarrollar consiste en rediseñar un e-commerce, para ser exactos una tienda de proteínas que vende todo tipo de suplementos para hacer deporte, desde proteínas veganas hasta proteínas para celíacos, es por esto que necesitamos una gran accesibilidad y usabilidad de nuestra aplicación web, por ende tenemos que llevar a cabo un buen análisis y diseño.

ANÁLISIS

1. **Entrevista de forma individual**, realizaremos entrevistas con los clientes para saber exactamente lo que quieren y lo que necesitan, una vez sacado estos requisitos haremos un vaciado y los dividiremos en funcionales y no funcionales.
2. **Entrevista grupal**, nos reuniremos con varios usuarios que frecuentan la página web y haremos una lluvia de ideas y sacaremos más requisitos funcionales y no funcionales, una vez hecho esto haremos un vaciado y los compararemos con los de la entrevista individual, prestando especial atención a los que se repitan.
3. **Encuesta anónima**, escogeremos otro grupo de usuarios y les pediremos que de forma anónima valoren los requisitos que tenemos hasta ahora, además les daremos un espacio en la encuesta para que ellos añadan ellos cosas, de esta forma tendremos una muy buena base por la cual empezar a diseñar.

DISEÑO

Empezaremos creando los **perfiles** de las personas que visitan la web, luego crearemos a varios **personajes** y por último los pondremos en una **situación**, de esta forma podremos ver como es el comportamiento de **diferentes personas en diferentes situaciones** y gracias a esto sacar una lista de **problemas** que impiden a ciertos usuarios realizar una tarea y otra lista de elementos que funcionan **bien** dentro de la página.

PERFIL DE USUARIO

En la web podemos ver que hay diferentes perfiles de clientes:

- 60+, personas que quieren hacer algo de deporte para que su cuerpo no se atrofie con la edad. Tienen buen capital.
- Adultos de 40-60 años, que se encuentran en baja forma y ven que ya no son tan jóvenes. Tienen buen capital.
- Adultos de 30-40 años, que entrenan cuando tienen algún hueco en su horario ya que con el trabajo y los niños no les da tiempo para más. Tienen buen capital.
- Adultos de 18-30 años, son personas jóvenes que se encuentran en sus mejores años y les gusta hacer deporte, son los que entrenan más en serio y quieren obtener los mejores resultados. No tienen mucho capital.
- Adolescentes de 16-18 años, son personas que no tienen muchos recursos económicos pero entrenan muy en serio y no suelen comprar suplementos.

PERSONAJES

1. **Juan** es un joven de 22 años, vive en Madrid capital y su objetivo es prepararse para las pruebas físicas de bombero. Su frase es: *“mis objetivos pasan por una buena preparación física y constancia”*. Es técnico superior en salvamento y socorrismo, sus padres son funcionarios y tiene un nivel adquisitivo medio-alto.

Le motiva cumplir su sueño de ser bombero pero le preocupa no tener el nivel suficiente para pasar las pruebas físicas ya que son muy duras y necesitan una gran preparación. Es una persona constante, un poco procrastinador y con unas habilidades atléticas medias. Usa dispositivos Apple pero no de última generación y suele comprar online sus proteínas ya que es difícil conseguir unas buenas proteínas para celíacos sin que valgan un ojo de la cara.

Juan se dirige a entrenar en transporte público, cuando recuerda que se está quedando sin suplemento, entonces para que no se le olvide decide coger su iphone, abrir Safari y comprar en su página de confianza. Al entrar en la página intenta comenzar la búsqueda pero se da cuenta que el botón de búsqueda no aparece por ningún lado, entonces se percata de que esto ocurre debido al reescalado, la página web no está preparada para ser usada en dispositivos móviles. Al darse cuenta de que tiene que hacer scroll entre miles de productos para encontrar sus suplementos decide posponer la compra hasta llegar a casa, pudiendo esto derivar en que más tarde no recuerde que tiene que comprar los suplementos. Toda esta situación le ha generado frustración y se plantea comprar sus proteínas en otra página que sí esté bien hecha.

2. **Heidi** es una mujer alemana de 35 años, su objetivo es prepararse para las pruebas de culturismo en los Juegos Paralímpicos donde representará a su país, su frase es: *“mis limitaciones no van a frenar mis sueños”*. Es graduada en farmacia, madre de dos niños y tiene un nivel adquisitivo alto.

Le motiva conseguir la medalla de oro y le preocupa no ser lo suficientemente buena para representar a su país y dejar a su país en mal lugar. Es una persona muy motivada que lucha por sus sueños a pesar de su discapacidad (le falta una pierna). Es una mujer sencilla que le gusta comprar en las tiendas de su pequeño pueblo alemán, pero como en las tiendas locales es muy difícil conseguir buenas proteínas se ve obligada a comprarlas online.

Heidi se encuentra en su casa en un día de descanso cuando ve un anuncio de unas proteínas nuevas a mitad de precio, este chollo la pone muy contenta ya que esas proteínas son muy buenas y sanas, y piensa que con ellas va a lograr resultados nunca antes vistos. Enciende su ordenador con Windows, abre el navegador y entra en la página a buscar las proteínas, lo primero que ve es que en la página apenas hay imágenes, no es intuitiva y solo está en español sin opción de ponerla en alemán, esta barrera le impide comprar nada ya que no sabe ni donde hacer click y termina desechando la idea de comprar y probar las nuevas proteínas. Heidi se siente muy frustrada ya que era una gran oportunidad para ella y al final solo ha perdido su tiempo, su energía y se ha quedado sin nada.