## 1 IDENTIFICACIÓN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proyecto | Compra facil | |
| Responsables | Jonatan Palomares Castañeda | Juan Diego Patiño Muñoz |
| Historia | | |
| Numero | Fecha | Descripcion |
| 01a | S05 | Propuesta inicial |
| 01b |  |  |
| 02a |  |  |
| 02b |  |  |
| 03a |  |  |

## 2 INTRODUCCIÓN

#### 2.1 Tema de proyecto

***¿Cuál es el tema?***

Ecommerce

***¿Por qué es interesante?***

El comercio electrónico (ecommerce) es fundamental en la economía moderna porque permite a las empresas llegar a clientes de todo el mundo de manera rápida, eficiente y accesible. Su éxito depende en gran medida de las bases de datos, y debido a la gran cantidad de relaciones que se pueden crear entre las diferentes partes de información de las que depende (catálogos de productos, datos de clientes, historial de compras, etc.), este tema garantiza que el proceso de creación del modelo y servicios de datos sea suficientemente extenso y educativo para poner en práctica lo visto en MYSD.

***Fuentes de información***

Por un lado, para comprender el funcionamiento de una plataforma de ecommerce se analizarán varios de los sitios ecommerce existentes como Mercado Libre, Amazon, Shopify, Ebay, etc. Haciendo énfasis en como estructuran el catálogo de productos (organización de categorías, atributos, variantes, precios, descuentos), la gestión de usuarios (registro, perfiles, historial de compras, métodos de pago, direcciones), el carrito y órdenes, e inventario y logística. Por otro lado, se podría tener documentación sobre como manejar la información de tarjetas de crédito, así como otro tipo de datos sensibles a través de algunas normativas y estándares (Payment Card Industry Data Security Standard).

#### 2.2 Organizacion

***Nombre***Compra Facil

***Logo***Aun no hay un logo definido

***Misión***Ser una empresa que permita la venta y compra de productos a nivel nacional (Colombia) de manera rapida, facil y segura

***Patrocinadores e intereses*Visa y Mastercard**:

* **Intereses**: Las gigantes de tarjetas de crédito y pagos digitales como Visa y Mastercard son patrocinadores clave en Mercado Libre, especialmente en **Mercado Pago**. Su interés se enfoca en **fortalecer el uso de pagos digitales** y **expandir su participación en los pagos de comercio electrónico** en América Latina.
* **Aportaciones**: A través de su asociación, Visa y Mastercard permiten que los usuarios de Mercado Libre realicen pagos con sus tarjetas, beneficiando la plataforma con el uso de sus sistemas de pago seguros y convenientes.

## 3 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

#### 3.1 Problema

***Problema a solucionar***Solucionamos la falta de opciones de los compradores y el poco mercado que los vendedores pueden abarcar ya que ofrecemos una manera facil y sencilla de ofertar y comprar productos sin estres ni desplazamientos

***Beneficios generales***Como vendedores el mayor beneficio seria el económico y reputación como la empresa lider de compra y venta online mas grande de Colombia

#### 3.2 Objetivos

***Objetivos***Respecto al sistema, el objetivo es lograr crear una base de datos con información sobre clientes, compras, productos, etc., que permita tener un sistema eficiente de gestión de datos, control de inventario y registro de transacciones.

#### 3.3 Alcance

***Factores excluidos***

Posiblemente la información relacionada a las tarjetas de crédito e información sensible sea excluida del modelo debido a que para aproximarse a gestionar esta información requiere de gran documentación y podría no ser el foco de atención de un modelo de base de datos inicial.

#### 3.4 Factores críticos de éxito

Inicialmente, uno de los mayores factores de éxito es el análisis de los sitios de ecommerce actuales para reconocer los conceptos más relevantes y como se relacionan. Luego, claramente el modelo conceptual es el pilar de la base de datos, por lo que su coherencia, extensión y detalles permitirán programar la base de datos adecuadamente.

## 4 Principales hitos del proyecto

|  |  |
| --- | --- |
| Hito / Entrega | Fecha Meta |
| Modelo conceptual | S07 |
| Ciclo uno de desarrollo Grandes conceptos: Comprador, Orden de compra, Suscripción y Producto | S13 |
| Ciclo dos de desarrollo  Grandes conceptos: Vendedor, Solicitud de verificación | S17 |