

# Informe del Trabajo Final

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas



**Ingeniería de software**

**1ASI0730 Aplicaciones Web**

**Sección:** 4363

**Profesor:** Sánchez Ponce, Alex Humberto

**Nombre del StartUp:** PaxTech

**Nombre del Producto:** uTime

Nombre	Código
Falcon Hilarion, Fred Wilber	U202422331
Julca Cruz, Renso Anthony	U202121579
Rivera Sosa, Eduardo Gael	U202312222
Varela Bustinza, Marcelo Alessandro	U202319668
Yalán Zhang, Angie Christina	U202312504

Nombre	Código
Falcon Hilarion, Fred Wilber	U202422331
Julca Cruz, Renso Anthony	U202121579
Rivera Sosa, Eduardo Gael	U202312222
Varela Bustinza, Marcelo Alessandro	U202319668
Yalán Zhang, Angie Christina	U202312504

**Ciclo 2025-01**

## Registro de Versiones del Informe

<b>Version</b>	<b>Fecha</b>	<b>Autor</b>	<b>Descripción de modificación</b>
1.0	05/04/2025	Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	Creación del documento de trabajo en formato markdown
1.1		Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	
1.2		Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	
1.3		Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	
1.4	09/04/2025	Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	Creación de los requisitos funcionales y no funcionales
1.5		Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	
1.6		Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	
1.7		Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	
1.8	16/04/2025	Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	Creación de los User Stories y Technical Stories
1.9	17/04/2025	Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	Creación del Product Backlog
1.10	20/04/2025	Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	Elaboración del Sprint 1
1.11	22/04/2025	Falcon, Julca, Rivera, Varela, Yalán	Elaboración de las Conclusiones y Recomendaciones

## Project Report Collaboration Insights

---

URL del repositorio para el proyecto: <https://github.com/PaxTech-UPC/uTime-Informe-Final>

### TB1

Para el desarrollo del informe perteneciente a la entrega TB1, se dividió la implementación de secciones de la siguiente forma para cada integrante del equipo:

<b>Integrantes</b>	<b>Tareas Asignadas</b>
Fred Falcon	
Renzo Julca	Entrevistas, Preguntas de las entrevistas, Registro de Entrevistas, Software Configuration Management, User Stories, Gherkin.
Gael Rivera	Análisis de competidores, Estrategias y tácticas frente a competidores, Entrevistas, Ubiquitous Language, User Stories, Product Backlog, Database Diagram, Landing Page, Sprint 1.
Marcelo Varela	
Angie Yalán	

### Github Collaboration Insights

Github también presenta un timeline de las ramas principales y los procesos de merge a los que se han sometido. Todas las ramas se crearon tomando en cuenta el diseño de GitFlow para una buena organización cuando se usa un software de control de versiones.

Los integrantes son:

- Fred Falcon (barry-91)
- Renzo Julca (rajc02)
- Gael Rivera (gael-rs)
- Marcelo Varela (VarBus)
- Angie Yalán (aaaaangie)

Se explican las ramas más prominentes:

**main:** Es la rama principal del proyecto, donde se almacenan los distintos entregables. Se actualiza para cada entrega oficial del proyecto.

**develop:** Es la rama principal para el proceso de desarrollo del proyecto. En ella se integran las funcionalidades completadas antes de ser fusionadas a la rama main.

**feature/feature-description-name:** Es una rama creada para trabajar en una nueva funcionalidad o tarea específica. Se basa en develop y, una vez terminada la tarea, se fusiona nuevamente con develop para integrar los cambios al proyecto principal.

# Contenido

---

## 1. Capítulo I: Introducción

### 1.1. Startup Profile

#### 1.1.1. Descripción de la Startup

#### 1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo

### 1.2. Solution Profile

#### 1.2.1 Antecedentes y problemática

#### 1.2.2 Lean UX Process

##### 1.2.2.1. Lean UX Problem Statements

##### 1.2.2.2. Lean UX Assumptions

##### 1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements

##### 1.2.2.4. Lean UX Canvas

### 1.3. Segmentos objetivo

## 2. Capítulo II: Requirements Elicitation & Analysis

### 2.1. Competidores

#### 2.1.1. Análisis competitivo

#### 2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores

### 2.2. Entrevistas

#### 2.2.1. Diseño de entrevistas

#### 2.2.2. Registro de entrevistas

#### 2.2.3. Análisis de entrevistas

### 2.3. Needfinding

#### 2.3.1. User Personas

#### 2.3.2. User Task Matrix

#### 2.3.3. User Journey Mapping

#### 2.3.4. Empathy Mapping

#### 2.3.5. As-is Scenario Mapping

### 2.4. Ubiquitous Language

## 3. Capítulo III: Requirements Specification

### 3.1. To-Be Scenario Mapping

### 3.2. User Stories

### 3.3. Impact Mapping

### 3.4. Product Backlog

## 4. Capítulo IV: Product Design

### 4.1. Style Guidelines

#### 4.1.1. General Style Guidelines

#### 4.1.2. Web Style Guidelines

### 4.2. Information Architecture

#### 4.2.1. Organization Systems

#### 4.2.2. Labeling Systems

#### 4.2.3. SEO Tags and Meta Tags

#### 4.2.4. Searching Systems

#### 4.2.5. Navigation Systems

### 4.3. Landing Page UI Design

- 4.3.1. Landing Page Wireframe
  - 4.3.2. Landing Page Mock-up
  - 4.4. Web Applications UX/UI Design
  - 4.4.1. Web Applications Wireframes
  - 4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams
  - 4.4.2. Web Applications Mock-ups
  - 4.4.3. Web Applications User Flow Diagrams
  - 4.5. Web Applications Prototyping
  - 4.6. Domain-Driven Software Architecture
  - 4.6.1. Software Architecture Context Diagram
  - 4.6.2. Software Architecture Container Diagrams
  - 4.6.3. Software Architecture Components Diagrams
  - 4.7. Software Object-Oriented Design
  - 4.7.1. Class Diagrams
  - 4.7.2. Class Dictionary
  - 4.8. Database Design
  - 4.8.1. Database Diagram
5. Capítulo V: Product Implementation, Validation & Deployment
- 5.1. Software Configuration Management
  - 5.1.1. Software Development Environment Configuration
  - 5.1.2. Source Code Management
  - 5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions
  - 5.1.4. Software Deployment Configuration
  - 5.2. Landing Page, Services & Applications Implementation
  - 5.2.1. Sprint 1
    - 5.2.1.1. Sprint Planning 1
    - 5.2.1.2. Aspect Leaders and Collaborators
    - 5.2.1.3. Sprint Backlog 1
    - 5.2.1.4. Development Evidence for Sprint Review
    - 5.2.1.5. Execution Evidence for Sprint Review
    - 5.2.1.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review
    - 5.2.1.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
    - 5.2.1.8. Team Collaboration Insights during Sprint
6. Conclusiones
- 6.1 Conclusiones y recomendaciones
7. Bibliografía
8. Anexos

## Student Outcomes

---

### Student Outcome 3

Criterio específico	Acciones realizadas	Conclusiones
Comunica oralmente con efectividad a diferentes rangos de audiencia.	Fred Falcon: Renzo Julca: Gael Rivera: Marcelo Varela: Angie Talán:	

Criterio específico	Acciones realizadas	Conclusiones
Comunica por escrito con efectividad a diferentes rangos de audiencia	Fred Falcon: Renzo Julca: Gael Rivera: Marcelo Varela: Angie Talán:	

## Capítulo I: Introducción

### 1.1. Startup Profile

#### 1.1.1. Descripción de la Startup

PaxTech es una startup tecnológica fundada por estudiantes de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, dedicada al desarrollo de soluciones digitales innovadoras para el sector de la belleza y el bienestar. Nos especializamos en crear herramientas que ayuden a estilistas, barberos, maquilladores y otros profesionales independientes a mejorar la eficiencia de sus servicios y optimizar la experiencia del cliente mediante tecnología accesible y escalable.

Como empresa, buscamos aportar valor al rubro mediante software moderno que automatice tareas cotidianas, mejore la organización y fortalezca la relación con los clientes. Nuestro portafolio de soluciones incluye productos diseñados específicamente para las necesidades del sector, como la gestión de citas en tiempo real, control de servicios, fidelización de clientes y más.

**Misión:** Desarrollar y ofrecer soluciones tecnológicas de calidad que resuelvan los desafíos operativos del sector de la belleza y el bienestar, potenciando el crecimiento de profesionales independientes, salones de belleza, barberías y otros negocios del sector mediante innovación, automatización y accesibilidad digital.

**Visión:** Consolidarnos como la startup tecnológica de referencia en Latinoamérica para el sector de la belleza, siendo reconocidos por ofrecer productos digitales innovadores que transforman la manera en que se gestionan los servicios, se atiende a los clientes y se impulsa el desarrollo profesional.

#### 1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo

Perfil	Foto
<b>Falcon Hilarion, Fred Wilber</b> Mi nombre es Fred Falcon, tengo 20 años, soy estudiante de ingeniería de software, en la actualidad curso el cuarto ciclo de la carrera, en el intento de adquirir nuevos conocimientos y ser de ayuda para el equipo.	
<b>Julca Cruz, Renso Anthony</b> Estudiante de Ingeniería de Software, actualmente curso el 5to ciclo de esta carrera. Me apasiona programar y ser autodidacta para poder mejorar mis habilidades en el desarrollo de software, quisiera dedicarme a la parte de gestión bancaria.	
<b>Rivera Sosa, Eduardo Gael</b> Yo soy Gael Rivera. Soy un estudiante de Ingeniería de Software comprometido con la responsabilidad en cada tarea que asumo. Poseo habilidades de liderazgo que facilitan la comunicación y el trabajo colaborativo. Siempre estoy dispuesto a abordar desafíos y encontrar soluciones en equipo.	
<b>Varela Bustinza, Marcelo Alessandro</b> Mi nombre es Marcelo Varela. Soy un estudiante de la carrera de Ingeniería De Software, tengo 20 años y actualmente me encuentro cursando el quinto ciclo de la carrera. Me caracterizo por ser una persona responsable, resiliente y proactiva, al cual le gusta aprender sobre tecnología y el desarrollo de software. Mi compromiso como miembro de este equipo es brindar mi apoyo y participación para enfrentar los desafíos así como dar lo mejor de mí para el éxito de este proyecto.	
<b>Yalán Zhang, Angie Christina</b> Mi nombre es Angie Yalán. Soy estudiante de la carrera Ingeniería de Software y tengo 19 años. Me considero una persona proactiva que le gustan nuevas experiencias y aprender cosas diferentes. Sigo en el proceso de mejora en cuanto a la programación y cuento con toda la iniciativa para ser cada día mejor en ello.	

## 1.2. Solution Profile

### 1.2.1 Antecedentes y problemática

Según Lean Construction México, la técnica de las 5W's y 2H's facilita la creación y desarrollo de un plan de acción o estrategia detallada (Alvarez, 2020). A raíz de esto, resultará útil para nuestro contexto dado que nos permitirá entender y analizar a mayor profundidad las necesidades de los usuarios. Por ende, se recopiló información mediante esta técnica, la cual se presentará a continuación.

#### What (Qué)

##### ¿Cuál es el problema?

El problema principal es la falta de una herramienta eficiente para gestionar citas en tiempo real para estilistas y otros profesionales de la belleza. La mayoría de ellos aún dependen de WhatsApp, redes sociales o llamadas telefónicas, lo que genera desorden en la agenda, cancelaciones inesperadas y pérdida de tiempo administrativo. Según un informe de Araya et al. (2025), el 70% de las pymes en América Latina maneja el uso de datos y analítica en un nivel básico. Es decir, los profesionales independientes en América Latina prefieren gestionar sus citas manualmente, lo que puede derivar en errores, pérdidas económicas y dificultades para expandir su clientela.

##### ¿Cuál es la relación con la persona en cuestión?

uTime busca resolver este problema proporcionando una plataforma digital que permita a los estilistas gestionar su disponibilidad, recibir pagos y fidelizar clientes. Al facilitar la organización y automatizar procesos clave, se mejora la eficiencia operativa y la experiencia del cliente. Según un estudio de Telefónica (2022), las pequeñas empresas que implementan soluciones digitales para la gestión de clientes aumentan su productividad hasta en un 25%.

#### Who (Quién)

##### ¿Quiénes están involucrados?

Los principales involucrados son los estilistas y profesionales de la belleza, ya sea barberos, maquilladores, manicuristas, etc., que están en búsqueda de una plataforma que les permite automatizar y digitalizar la gestión de citas. Asimismo, están los clientes, que son las personas que buscan servicios de belleza y bienestar.

##### ¿A quiénes le sucede el problema?

El problema afecta a todos los usuarios involucrados. En América Latina, se estima que más del 60% de los profesionales de este sector son trabajadores autónomos (Expo Belleza Fest, 2016). Por ende, los profesionales independientes del sector de la belleza trabajan sin el respaldo de un sistema de gestión digital, por lo que, se ven perjudicados al no poder separar sus agendas de manera eficaz y simplificada. Esto también afecta a los clientes, ya que, la desorganización o la demora para verificar la disponibilidad de los estilistas puede ser un aspecto desalentador.

#### Where (Dónde)

##### ¿En dónde ocurre el problema?

El problema ocurre en áreas urbanas del Perú donde estilistas y barberos aún gestionan su tiempo de manera informal como de manera física, mensajes de texto o redes sociales generando una desorden y posibles errores debido a la cantidad de entradas.

##### ¿En dónde nos enfocaremos?

Nos enfocaremos en zonas urbanas del Perú con alta concentración de estilistas y barberos, especialmente en aquellas ciudades donde existe un acceso razonable a tecnología digital y conectividad, y donde los usuarios potenciales cuentan con los conocimientos básicos y los dispositivos necesarios para utilizar una aplicación web.

#### When (Cuándo)

##### ¿Cuándo sucede el problema?

Actualmente, esto ocurre cada vez que un cliente de nuestro segmento requiere de una cita, y la hora y datos de la misma son guardados de forma manual o informalmente.

#### **¿Cuándo utiliza el cliente el producto?**

Nuestros segmentos utilizarán el producto en el caso de la recepción de un deseo de cita, con la cual, en primer lugar, se revisará si el tiempo en el que se desea la cita está disponible. En el caso que así sea, se registra en el calendario digital. Este producto también se usaría en el caso de instalación de un sensor de movimiento. Esto le permite a nuestros segmentos cada vez que un cliente entre o salga de sus instalaciones, se le pueda notificar para un rápido cambio del estado presente de la cita.

#### **Why (Por qué)**

##### **¿Cuál es la causa del problema?**

Existen varias causas al problema. En primer lugar las personas, que optan registrar de manera manual o informal las citas que reciben, sería debido a la baja alfabetización digital, confianza a sus métodos actuales o la falta de una opción que encaje con sus necesidades. El problema también está en la falta de opciones de calendario digital en tiempo real para nuestro segmento. En el presente aplicaciones como google calendar o zoho ofrecen un servicio parecido, sin embargo, debido a su complejidad que es causado por ambos falta y exceso de características que no se centran a estilistas y barberos no lo hacen opciones atractivas lo cual causa que el usuario opte por escribir manualmente solamente la información necesaria.

#### **How (Cómo)**

##### **¿En qué condiciones los clientes usan nuestro producto?**

A través de cualquier dispositivo con conexión a internet y capás de abrir un navegador web, nuestra aplicación web proporcionará de manera simple y concisa las herramientas necesarias para la gestión de las citas de sus clientes y activación de las notificaciones en un dispositivo móvil. También en un caso de un local con cuartos personales, se podrá usar sensores de movimiento para automatizar el proceso de gestión de las citas y facilitar la gestión de estado.

#### **How much (Cuánto)**

##### **Estadísticas que sustentan la problemática.**

Según Ochoa (2021), en una encuesta realizada en un salón de belleza llamado "Mónica Garcés", el 80% de encuestados argumenta que no recibe una atención adecuada respecto a la reservación de citas a un salón de belleza. Asimismo, el 20% desconoce dicho proceso. Por lo general, se suelen comunicar mediante vía telefónica con la dueña del local, y no se logra llevar un control o manejo adecuado de horarios.

**Tabla 6. Eficacia del proceso de agendamiento de turnos**

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Si	0	0%
No	4	80%
Desconoce	1	20%
Total	5	100%

La mayoría considera que se puede mejorar el proceso de asignación de turnos.  
Ochoa, 2021

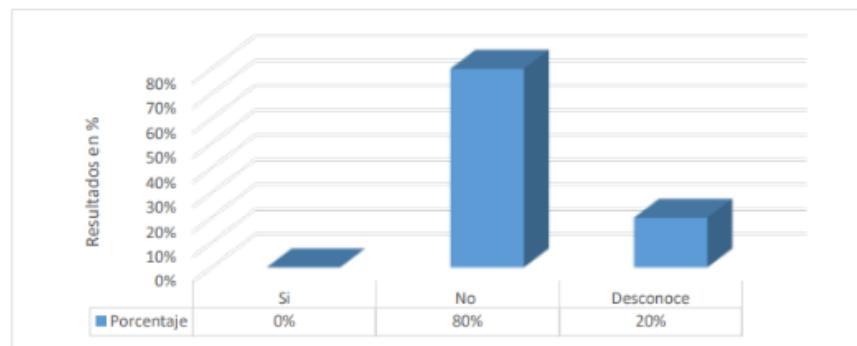


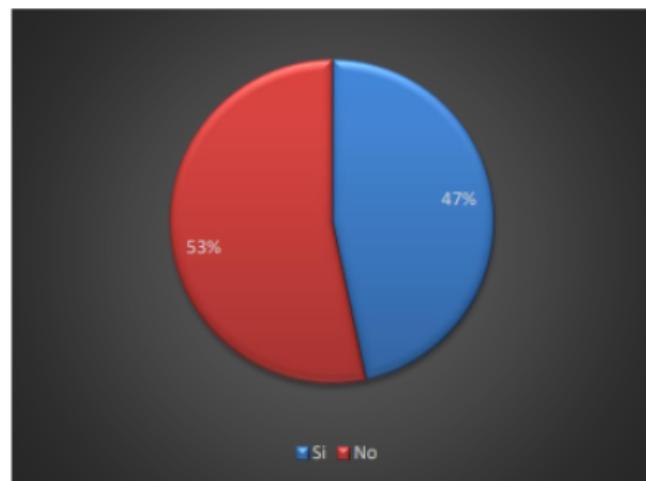
Figura 5. Representación gráfica de la respuesta en la Pregunta 5  
Ochoa, 2021

De acuerdo a los salones de belleza que operan en Tegucigalpa, el 53,3% de las mujeres esperan ser atendidas por orden de llegada en salones de belleza. Sin embargo, en su mayoría estos servicios no cuentan con un servicio vía web que les permita administrar sus servicios de forma eficiente.

**Tabla VI-11 Reservación de Citas**

Pregunta	Respuestas	Nº de casos	Porcentaje
¿Realizó cita previa para contratar los servicios requeridos?	Si	7	46.7%
	No	8	53.3%
Total		15	100%

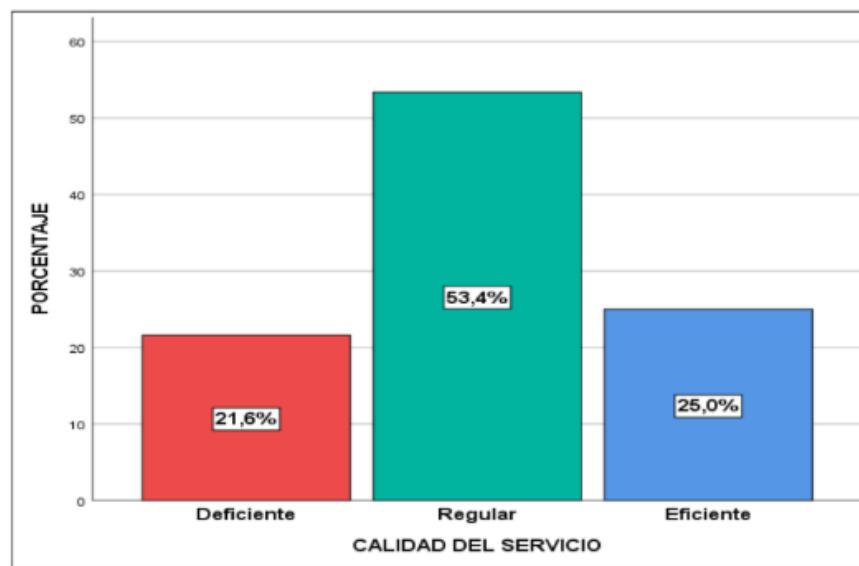
Fuente: Elaboración propia



Según Giselle Spa en La Molina (2021), se realizo una encuesta a 205 clientes respecto a la calidad de servicio que ofrece el salon de belleza se identifico que el 53,4% admiten que dicha calidad se manifiesta de forma regular, debido al poco interés que se percibe respecto a los cronogramas, comunicación activa y organización laboral.

**Tabla 13***Análisis descriptivo de la variable calidad de servicio*

	Cuentas	Porcentaje
Deficiente	83	21,6
Regular	205	53,4
Eficiente	96	25,0
Total	384	100,0

**Figura 2***Análisis porcentual de la variable calidad de servicio*

### 1.2.2 Lean UX Process

El enfoque de Lean UX se basa en la colaboración para crear productos de alta calidad, priorizando la optimización de la experiencia del usuario y la satisfacción del cliente sobre la perfección del diseño. Esta metodología permite obtener mejores resultados al integrar una comprensión profunda de la visión del negocio, lo que brinda flexibilidad en la combinación de ideas y eficiencia en la entrega de soluciones (Lean UX y Lean Startup: potencia experiencia y diseño de producto, 2023).

#### 1.2.2.1. Lean UX Problem Statements

Nuestra aplicación, uTime, está diseñada para optimizar la gestión de citas en el sector de la belleza, permitiendo a los profesionales independientes y negocios administrar su disponibilidad, atraer nuevos clientes y mejorar la experiencia del usuario a través de la digitalización de sus servicios. Hemos detectado que, los profesionales de la belleza enfrentan dificultades para gestionar sus citas de manera eficiente, ya que dependen de llamadas, mensajes de WhatsApp y redes sociales, lo que genera desorden, pérdida de tiempo y cancelaciones de última hora. Además, la falta de una plataforma centralizada limita su crecimiento, ya que dependen principalmente del boca a boca para atraer nuevos clientes. Por otro lado, los clientes que buscan servicios de belleza suelen experimentar frustración al coordinar citas manualmente, ya que muchas veces enfrentan tiempos de espera prolongados, falta de información clara sobre la disponibilidad de los estilistas y dificultad para realizar pagos digitales o acceder a promociones personalizadas. ¿Cómo podemos ofrecer una solución digital integral que permita a los profesionales de la belleza gestionar su agenda de manera eficiente, atraer nuevos clientes y mejorar la experiencia de reserva para los usuarios finales?

#### 1.2.2.2. Lean UX Assumptions

##### 1.2.2.2.1. Features

Gestión de citas en línea (reservas, cancelaciones y reprogramaciones).

- Recordatorios automáticos por notificaciones y mensajes.
- Perfil profesional para estilistas y salones, con portafolio de trabajos.
- Sistema de reseñas y valoraciones.
- Integración con pagos digitales.
- Sistema de promociones y fidelización (descuentos, membresías, paquetes de servicios).
- Agenda inteligente con gestión de horarios y disponibilidad en tiempo real.

#### 1.2.2.2. Business Outcomes

- Aumento en la adopción de la plataforma por parte de estilistas y salones de belleza. Esperamos que un número creciente de profesionales del sector adopte uTime como su herramienta principal para la gestión de citas y la promoción de sus servicios.
- Mayor retención de clientes gracias a la automatización de citas y promociones personalizadas. uTime incrementará la recurrencia de las reservas de los clientes y la lealtad de estos mismos hacia los profesionales dentro de la plataforma.
- Incremento de ingresos a través de suscripciones premium y comisiones por transacciones. Con el crecimiento de la base de usuarios, uTime espera un aumento en los ingresos recurrentes por planes premium, así como un mayor volumen de transacciones procesadas, fortaleciendo la rentabilidad del negocio.
- Crecimiento de la comunidad activa. A través de alianzas estratégicas con academias de belleza, influencers del sector y marcas de productos cosméticos, construiremos una comunidad sólida y lograremos posicionar a uTime como la solución tecnológica más confiable y utilizada por estilistas y clientes.

#### 1.2.2.3. User Benefits

Para los profesionales de la belleza:

- Ahorro de tiempo al automatizar la gestión de citas.
- Mayor exposición y captación de clientes a través de la plataforma.
- Reducción de cancelaciones gracias a los recordatorios automáticos.
- Reducción de cancelaciones gracias a los recordatorios automáticos.
- Mayor seguridad en los pagos con integración de billeteras digitales o pasarela de pago.
- Crecimiento profesional con la acumulación de reseñas y un perfil atractivo. Para los clientes:
- Facilidad para encontrar y reservar servicios de belleza sin llamadas o esperas
- Mayor confianza al ver reseñas y valoraciones antes de reservar.
- Seguridad en pagos digitales y opción de pagar en el momento.
- Acceso a promociones exclusivas y recompensas por lealtad.
- Creemos que los salones de belleza y barberías necesitan una herramienta digital para gestionar citas y atraer más clientes sin depender de redes sociales o el boca a boca.
- Pensamos que los clientes buscan una manera más confiable y sencilla de encontrar servicios de belleza sin llamar o visitar múltiples lugares.
- Asumimos que la automatización de citas y pagos reducirá la tasa de cancelaciones.
- Estimamos que los estilistas estarían dispuestos a pagar por una suscripción premium si el servicio mejora su visibilidad y rentabilidad.
- Creemos que la seguridad en los pagos es un factor clave para la adopción del producto.
- Pensamos que las alianzas con marcas de belleza y salones ayudará a escalar el negocio.
- Esperamos que la integración con redes sociales aumente la captación de clientes y la visibilidad de los estilistas.

#### 1. ¿Quién es el usuario?

- Los usuarios de uTime son salones de belleza que deseen integrar nuestro producto. Asimismo, aquellos clientes que buscan servicios de peluquería, maquillaje y cuidado personal.

#### 2. ¿Dónde encaja nuestro producto en su trabajo o vida?

- Nuestro producto, uTime, se integra en la vida diaria de los usuarios al proporcionarles un medio de gestión de citas, procurando simplificar el proceso y optimizar el manejo de la disponibilidad de los salones de belleza.

#### 3. ¿Qué problemas tiene nuestro producto y cómo se puede resolver?

- uTime enfrenta desafíos como la baja adopción por falta de confianza en la tecnología, dificultades en la personalización del sistema y preocupaciones sobre la seguridad de los pagos realizados en línea. Para resolver estos problemas, se podrían implementar tutoriales y soporte técnico personalizado, así como pruebas exhaustivas y actualizaciones constantes para corroborar la eficacia del producto. Asimismo, ofrecer opciones de pago flexible y garantía de seguridad en las transacciones. Estas acciones ayudarán a mejorar la experiencia del usuario y a aumentar la confianza en la plataforma.

#### 4. ¿Cuándo y cómo es usado nuestro producto?

- uTime es utilizado por los usuarios en diversos momentos del día, dentro de la jornada laboral de los estilistas, dado que en cualquier momento del día los clientes pueden explorar opciones y agendar servicios. Los usuarios podrán acceder a uTime a través de la plataforma web y aplicación móvil, permitiendo a los estilistas administrar su negocio en cualquier lugar y a los clientes agendar sus citas cuando deseen.

#### 5. ¿Qué características son importantes?

- Las características importantes son:
  - **Gestión de citas en tiempo real:** Permite a los estilistas administrar sus horarios de manera eficiente, evitando sobrecargas y asegurando disponibilidad precisa para los clientes. La interfaz intuitiva facilita la reserva y modificación de citas en pocos clics.
  - **Sistema de pagos integrados y seguros:** Los clientes pueden pagar sus citas dentro de la plataforma con tarjeta de crédito, débito o billeteras digitales, asegurando una óptima experiencia.
  - **Perfiles detallados de estilistas:** Cada salón cuenta con un perfil detallado que muestra la experiencia, especialidad, precios y disponibilidad de los estilistas. Los clientes pueden ver fotos de trabajos anteriores, leer reseñas y comparar opciones antes de reservar.
  - **Reseñas y calificaciones verificadas:** Para promover la confianza entre los usuarios, los clientes solo pueden dejar reseñas después de haber completado una cita. Esto permitirá garantizar la autenticidad de las opiniones y permite que los estilistas con buen desempeño destaqueen.
  - **Herramientas de marketing digital:** Los estilistas pueden conectar sus perfiles de Instagram y TikTok para mostrar su trabajo y atraer más clientes. También se incluyen opciones para compartir reseñas y promociones en redes sociales directamente desde la plataforma.
  - **Notificaciones y recordatorios automáticos:** Los usuarios reciben alertas de sus citas para reducir cancelaciones y olvidos. Además, los estilistas pueden enviar recordatorios personalizados y mensajes promocionales para fidelizar a sus clientes.

#### 6. ¿Cómo debe verse nuestro producto y cómo debe comportarse?

- El producto uTime debe cumplir ciertos aspectos de diseño y funcionalidad para convertirse en un proyecto exitoso, de una manera que refleje su enfoque en el sector de la belleza, optimización del tiempo, y la innovación tecnológica. En cuanto a su apariencia se señala lo siguiente:
  - **Interfaz visualmente atractiva:** uTime debe contar con un diseño limpio y minimalista que facilite la navegación tanto para clientes como para estilistas. La combinación de colores debe transmitir confianza y elegancia, con una paleta que refleje profesionalismo y bienestar.
  - **Diseño adaptable y responsive:** Debe garantizar una experiencia consistente en cualquier dispositivo, ya sea móvil, tableta o escritorio. La interfaz debe ser clara y optimizada para facilitar la reserva de citas con pocos clics.
- En cuanto al comportamiento, uTime debe ser rápido, receptivo y confiable. Debido a esto, debe cumplir con los siguientes requisitos:
  - **Interacción fluida y rápida:** uTime debe ser altamente responsive, garantizando tiempos de carga mínimos y transiciones suaves entre secciones. Esto evitará la disconformidad y frustraciones del cliente, mejorando así su experiencia en la plataforma.
  - **Exploración intuitiva y eficiente:** Los clientes deben poder encontrar estilistas fácilmente mediante filtros avanzados como ubicación, especialidad, precios y reseñas. La interfaz debe permitir búsquedas rápidas y precisas.
  - **Seguridad y confianza en transacciones:** Los pagos dentro de la plataforma deben ser seguros y confiables, con múltiples opciones de pago. Además, la política de cancelación y reembolso debe estar clara para evitar inconvenientes.
  - **Sistema de notificaciones inteligentes:** Debe enviar recordatorios automáticos de citas, confirmaciones de pago, mensajes promocionales y alertas sobre cambios en la disponibilidad de los estilistas. Las notificaciones deben ser relevantes y evitar el spam.

### 1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements.

- Creemos que, al ofrecer una plataforma de gestión de citas fácil de usar y accesible desde cualquier dispositivo, los estilistas podrán optimizar la organización de sus agendas y minimizar cancelaciones o sobrecargas de trabajo. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 80% de los estilistas activos utilicen el sistema de reservas en línea regularmente.
- Creemos que, al implementar recordatorios automáticos para clientes y estilistas, reduciremos significativamente la cantidad de citas canceladas o reprogramadas en el último minuto. Sabremos que hemos tenido éxito cuando la tasa de cancelaciones tardías disminuya en al menos un 40% dentro de los primeros tres meses de uso.
- Creemos que, al permitir a los clientes seleccionar su estilista preferido, ver disponibilidad en tiempo real y reservar con facilidad, aumentaremos la satisfacción y fidelización. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 70% de los clientes regresen a agendar una nueva cita dentro de los primeros dos meses después de su primera reserva.
- Creemos que, al integrar un sistema de reseñas y calificaciones para estilistas, se generará confianza en nuevos clientes y aumentará la retención de clientes recurrentes. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 75% de los clientes califiquen su experiencia después de una cita.
- Creemos que, al permitir la personalización de servicios y precios dentro de la aplicación, los estilistas podrán ofrecer paquetes más atractivos y competitivos. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 50% de los estilistas utilicen funciones de personalización dentro del primer mes de uso.
- Creemos que, al incluir un módulo de promociones y descuentos, los estilistas podrán aumentar la captación de nuevos clientes y fidelizar a los actuales. Sabremos que hemos tenido éxito cuando el número de reservas aumente en un 30% en comparación con el período previo a la implementación de esta funcionalidad.

### 1.2.2.4. Lean UX Canvas.

Business Problem	Solutions	
Nuestro sistema, uTime, está diseñado para ayudar a los estilistas y salones de belleza a gestionar sus citas de manera eficiente, reduciendo cancelaciones y mejorando la experiencia de los clientes. Hemos observado que muchos profesionales del sector tienen dificultades para organizar su agenda, lo que genera pérdida de ingresos y clientes insatisfechos. ¿Cómo podemos mejorar la gestión de citas y optimizar la organización del tiempo de los estilistas? ¿Cómo podemos ofrecer una plataforma fácil de usar que reduzca la fricción en la reserva de servicios, permitiendo a los clientes agendar citas sin complicaciones?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataforma web y móvil con un calendario interactivo: Los estilistas podrán gestionar su agenda en tiempo real, visualizar la disponibilidad de horarios y realizar modificaciones con facilidad. Los clientes también podrán ver la disponibilidad y reservar citas sin necesidad de interacción manual con el estilista.</li> <li>• Notificaciones y recordatorios automáticos: Se enviarán alertas a clientes y estilistas antes de la cita programada para reducir la tasa de cancelaciones y ausencias. Además, el sistema permitirá configurar notificaciones personalizadas según las preferencias del usuario.</li> <li>• Módulo de reportes financieros: uTime incluirá un panel de estadísticas que mostrará ingresos semanales, mensuales y anuales, así como métricas clave sobre los servicios más solicitados, clientes recurrentes y tendencias de demanda.</li> <li>• Sistema de reseñas y calificaciones: Los clientes podrán calificar la atención recibida y dejar comentarios sobre su experiencia. Esto permitirá a los estilistas mejorar sus servicios y generar confianza en nuevos clientes.</li> <li>• Opciones de promociones y descuentos: La plataforma permitirá a los estilistas y salones crear promociones especiales para atraer clientes en horarios de baja demanda o premiar la fidelidad de los clientes recurrentes.</li> </ul>	
Customers	Business Outcomes	Customer Benefits
Los clientes que utilizarán uTime incluyen:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento en la adopción de la plataforma por parte de estilistas y salones de belleza. Esperamos que un número creciente de profesionales del sector adopte uTime como su herramienta principal para la gestión de citas y la promoción de sus servicios.</li> <li>• Mayor retención de clientes a través de la automatización de citas y promociones personalizadas.</li> </ul>	Para los dueños de salones de belleza: La plataforma ofrecerá una solución integral para administrar múltiples estilistas en un solo lugar. Esto permitirá optimizar los horarios, mejorar la ocupación del salón y asegurar que cada cliente tenga una experiencia fluida desde la reserva hasta el servicio. Además, la opción de reportes

- mejorar la experiencia de los clientes.
- Clients finales: Personas que buscan un proceso de reserva rápido y sin complicaciones, con la posibilidad de recibir recordatorios y opciones de reprogramación fáciles.
  - Incremento de ingresos a través de suscripciones premium y comisiones por transacciones.
  - Crecimiento de la comunidad activa a través de alianzas estratégicas. De esta manera lograremos posicionar a uTime como la solución tecnológica más confiable y utilizada por estilistas y clientes.
- financieros ayudará a mejorar la rentabilidad del negocio.
- Para los clientes finales: uTime les ofrecerá la posibilidad de reservar citas de manera rápida y sencilla sin necesidad de realizar llamadas o enviar mensajes. También recibirán recordatorios automáticos que les evitarán olvidar sus citas y tendrán acceso a promociones exclusivas.

Hypothesis	What's the most important thing we need to learn first?	What's the least amount of work we need to do to get there?
<ul style="list-style-type: none"> <li>Creemos que, al ofrecer una plataforma con gestión de citas, recordatorios automáticos y funciones de personalización, uTime mejorará la organización de los estilistas y reducirá cancelaciones. Sabremos que esto es cierto cuando al menos 70% de los estilistas registren todas sus citas en la plataforma dentro del primer mes de uso.</li> <li>Creemos que los clientes prefieren reservar en línea en lugar de usar métodos tradicionales. Sabremos que esto es cierto cuando el 80% de las reservas se realicen a través de uTime en los primeros tres meses.</li> <li>Creemos que, al proporcionar herramientas de seguimiento financiero, los estilistas podrán aumentar sus ingresos y tomar mejores decisiones de negocio. Sabremos que esto es cierto cuando al menos el 60% de los estilistas utilicen los reportes financieros dentro del primer trimestre.</li> </ul>	<p>Antes de desarrollar completamente uTime, es fundamental validar ciertas suposiciones clave. Primero, debemos evaluar si las notificaciones automáticas logran reducir significativamente las cancelaciones o si los clientes aún necesitan otro tipo de incentivos para cumplir con sus citas.</p> <p>Otro punto crucial es entender cómo los clientes finales prefieren reservar sus citas. Si la mayoría sigue optando por llamadas o mensajes en WhatsApp, entonces uTime deberá incluir una mejor integración con estas herramientas para garantizar una transición más fluida. Finalmente, necesitamos determinar si las herramientas de reportes financieros realmente ayudan a los estilistas a aumentar sus ingresos y tomar mejores decisiones de negocio.</p>	<p>Para validar nuestras hipótesis y asegurar que uTime ofrece valor real, primero necesitamos desarrollar un prototipo funcional con las características esenciales, como la gestión de citas y las notificaciones automáticas. Luego, realizaremos pruebas piloto con un grupo de estilistas y salones de belleza para observar cómo interactúan con la plataforma y recopilar feedback en tiempo real.</p> <p>Paralelamente, analizaremos la tasa de adopción y mediremos si la plataforma efectivamente reduce cancelaciones y mejora la organización del tiempo de los estilistas. Si los resultados son positivos, refinaremos la plataforma antes de su lanzamiento oficial, asegurando que incluya mejoras basadas en la experiencia de los usuarios iniciales.</p>

### 1.3. Segmentos objetivo.

Los segmentos objetivos son las personas o entidades a las cuales está destinada nuestra solución. A continuación se nombraran los que abarca nuestra propuesta.

#### Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

##### Aspectos Demográficos

- Rango de edad: Mayores de 20 años

- Sexo: Masculino y femenino
- Nivel socioeconómico: clases A, B (alta y media-alta)

#### Aspectos geográficos:

- Nacionalidad: Peruana o extranjera
- Zona geográfica de residencia: urbana
- Departamento: Lima Metropolitana

#### Aspectos psicográficos:

- Uso frecuente de medios de comunicación, tales como WhatsApp y llamadas telefónicas, para interactuar con los clientes.
- Un día a día con la agenda apretada por las reservas de los clientes y poca flexibilidad.

### Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza

#### Aspectos Demográficos

- Rango de edad: Mayores de 18 años
- Sexo: Masculino y femenino
- Nivel socioeconómico: clases A, B y C (alta, media-alta y media)

#### Aspectos geográficos:

- Nacionalidad: Peruana o extranjera
- Zona geográfica de residencia: urbana
- Departamento: Lima Metropolitana

#### Aspectos psicográficos:

- Van frecuentemente a salones de belleza para estar a la moda o estar presentable para un evento importante.
- Tienden a preferir tratarse con el mismo estilista o barbero debido a experiencias anteriores o por la técnica del especialista.

## Capítulo II: Requirements Elicitation & Analysis

---

### 2.1. Competidores.

#### 2.1.1. Análisis competitivo.

El análisis competitivo es una herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas, ya que permite identificar oportunidades, amenazas y desarrollar ventajas competitivas sostenibles en el mercado. Su importancia radica en ayudar a las empresas a adaptarse a un entorno dinámico y a tomar decisiones fundamentadas. A continuación, se presenta la aplicación de esta herramienta en el desarrollo del proyecto y el análisis de los competidores:

#### Competitive Analysis Landscape

¿Por qué llevar a cabو este análisis?	¿Cómo identificar a nuestros principales competidores?  Gracias al análisis de la competencia en el mercado, es posible entender el entorno en el que nuestro producto operará. Esto permite identificar a los competidores directos e indirectos y desarrollar estrategias basadas en la información obtenida sobre su posicionamiento actual.
--	---

uTime



Nombre y logo

Salon Pro



Beauty Salon



Calendly



	de citas en tiempo real, altamente personalizable, con marketplace y pagos en línea.	de citas en salones con recordatorios y pagos integrados.	reservas en salones de belleza con sistema de recomendaciones.	programación de reuniones con integración a calendarios digitales.
Ventaja competitiva ¿Qué valor ofrece a los clientes?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta personalización en precios, tiempos y servicios.</li> <li>• Marketplace para generar ingresos adicionales.</li> <li>• Asesoramiento exclusivo en el plan premium.</li> <li>• Calendario en tiempo real, optimizado para equipos con múltiples trabajadores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Automatización de citas con recordatorios.</li> <li>• Integración con pagos para facilitar transacciones.</li> <li>• Interfaz sencilla y amigable para salones de belleza.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de recomendaciones basado en preferencias del usuario.</li> <li>• Experiencia optimizada en móvil.</li> <li>• Ofertas y promociones exclusivas dentro de la app.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración con herramientas empresariales (Google Calendar, Outlook, Zoom).</li> <li>• Automatización de programación para equipos y clientes.</li> <li>• Fácil uso y amplia adopción en el mercado corporativo.</li> </ul>
Mercado objetivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peluquerías y barberías.</li> <li>• Clientes que buscan reservar servicios de belleza.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salones de belleza y spas.</li> <li>• Negocios que quieren digitalizar sus citas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes que buscan servicios de belleza.</li> <li>• Salones de belleza y spas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas y freelancers que necesitan agendar reuniones.</li> </ul>
Perfil de marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo freemium con 10 reservas mensuales gratis.</li> <li>• Marketplace para generar ingresos extra.</li> <li>• Publicidad en redes sociales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad dirigida en redes sociales.</li> <li>• Ofertas promocionales y descuentos.</li> <li>• Integración con herramientas de gestión empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuerte presencia en App Store y Google Play.</li> <li>• Alianzas con salones para promociones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SEO y marketing de contenido.</li> <li>• Integración con múltiples herramientas de productividad.</li> </ul>
Perfil del producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de citas en tiempo real.</li> <li>• Marketplace.</li> <li>• Pagos en línea.</li> <li>• Asesoramiento en plan premium.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Software de gestión para salones.</li> <li>• Recordatorios automáticos.</li> <li>• Pagos integrados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación para reservas.</li> <li>• Sistema de recomendaciones.</li> <li>• Promociones para usuarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programación de reuniones.</li> <li>• Integraciones con calendarios.</li> <li>• Automatización de agendas.</li> </ul>
Precios y Costos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan gratuito con 10</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suscripción mensual según</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comisiones por reservas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo freemium con</li> </ul>

<b>Resumen del Análisis SWOT</b>				
<p><b>Fortalezas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personalización avanzada.</li> <li>• Diferenciación con marketplace.</li> <li>• Modelo accesible y flexible.</li> </ul> <p><b>Debilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad de atraer clientes masivos.</li> <li>• Puede ser complejo para algunos usuarios.</li> </ul> <p><b>Oportunidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expansión en Latinoamérica.</li> <li>• Alianzas con marcas de belleza.</li> <li>• Expansión del marketplace.</li> </ul> <p><b>Amenazas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia con plataformas consolidadas.</li> <li>• Costos de adquisición de clientes.</li> </ul>				
<p><b>Canales de distribución (Web y/o Móvil):</b></p> <p>El servicio, de forma momentánea, se brindará en plataforma web</p> <p>Dispone de plataforma web y aplicación móvil</p> <p>Solo aplicación móvil</p> <p>Plataforma web y aplicación móvil</p>				
<p><b>Resumen de estrategias y tácticas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Possible suscripción premium.</li> <li>• Costos según el tamaño del equipo.</li> <li>• Gran cantidad de integraciones.</li> <li>• Posicionamiento sólido en el mercado.</li> <li>• Costos elevados para algunas funciones.</li> <li>• Crecimiento del trabajo remoto.</li> <li>• Expansión en herramientas digitales.</li> <li>• Empresas más grandes en el sector.</li> <li>• Alternativas gratuitas en crecimiento.</li> </ul>				

## 2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores

A partir del análisis competitivo previamente realizado, se logró determinar con precisión las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los competidores. Esta información es fundamental para diseñar estrategias y tácticas que permitan

posicionarse de manera efectiva frente a la competencia, especialmente durante el ingreso del servicio al mercado. A continuación, se presentan las estrategias y tácticas definidas con el objetivo de lograr un lanzamiento exitoso y rentable.

### Afrontando las fortalezas de nuestros competidores:

- Salon Pro cuenta con una interfaz sencilla y automatización de citas, lo que facilita la experiencia del usuario.
- Beauty Salon posee una fuerte presencia en dispositivos móviles y un sistema de recomendaciones personalizado.
- Calendly domina el mercado con su integración con herramientas empresariales y automatización avanzada.

### Comprendemos que nuestras fortalezas son:

- Personalización avanzada de precios, tiempos y servicios para cada trabajador.
- Integración de un marketplace para generar ingresos adicionales.
- Asesoramiento premium para ayudar a los negocios a optimizar su uso de la plataforma.
- Plan gratuito accesible con 10 reservas mensuales

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

#### Estrategias

- Destacar la personalización de uTime como una ventaja clave en nuestra comunicación y campañas de marketing.
- Enfatizar el valor del marketplace como una fuente de ingresos adicional para las peluquerías.
- Promover el plan de asesoramiento como un servicio exclusivo que nuestros competidores no ofrecen.

#### Tácticas

- Campañas en redes sociales mostrando cómo se personaliza la plataforma para distintos negocios.
- Casos de éxito de pequeñas peluquerías que optimizaron sus citas y ventas con uTime.
- Videos explicativos sobre el uso del calendario por trabajador.

### Afrontando las debilidades de nuestros competidores:

- Salon Pro tiene funcionalidades limitadas y enfrenta alta competencia.
- Beauty Salon depende de afiliaciones con salones y tiene competencia en el sector.
- Calendly tiene costos elevados para funciones avanzadas.

Requieren configuraciones técnicas complicadas en algunos casos

### Comprendemos que nuestras debilidades son:

- Necesidad de atraer clientes masivos rápidamente.
- Puede ser complejo para usuarios sin experiencia en plataformas digitales.

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

#### Estrategias

- Implementar una estrategia de adquisición de clientes con modelos freemium y pruebas gratuitas.
- Diseñar una interfaz intuitiva con tutoriales y soporte personalizado.

#### Tácticas

- Ofrecer un plan gratuito con funcionalidades limitadas para atraer usuarios y generar confianza en el producto.
- Incluir asesoría personalizada en el plan completo para ayudar a negocios grandes a configurar y personalizar la plataforma según sus necesidades, especialmente si no están familiarizados con herramientas tecnológicas.

### Afrontando las oportunidades de nuestros competidores:

- Salon Pro y Beauty Salon se benefician del crecimiento del sector digital en el ámbito de la belleza.
- Calendly aprovecha el aumento del trabajo remoto y la digitalización de agendas.

**Comprendemos que nuestras oportunidades son:**

- Expansión del mercado digital en Latinoamérica.
- Alianzas estratégicas con marcas de belleza y distribuidores.

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

**Estrategias**

- Expandir la presencia de uTime en mercados emergentes y ofrecer soporte en múltiples idiomas.
- Establecer alianzas con proveedores de productos de belleza y herramientas de gestión empresarial.

**Tácticas**

- Lanzar campañas de publicidad específicas para nuevos mercados.
- Contactar con marcas y distribuidores para ofrecer descuentos exclusivos a usuarios de uTime.
- Desarrollar una función de recomendaciones de productos dentro del marketplace.

**Afrontando las amenazas de nuestros competidores:**

- Existen plataformas consolidadas con una base de clientes establecida.
- La adquisición de clientes puede ser costosa debido a la alta competencia.

**Comprendemos que nuestras amenazas son:**

- Posicionamiento de grandes marcas en el sector.
- Costos de adquisición de usuarios y retención de clientes.

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

**Estrategias**

- Diferenciar uTime con características únicas y servicios adicionales.
- Fidelizar clientes con programas de recompensas y beneficios exclusivos.

**Tácticas**

- Implementar un sistema de referidos con descuentos para clientes actuales y nuevos usuarios.
- Crear un programa de fidelización con beneficios progresivos según el tiempo de uso de la plataforma.

## 2.2. Entrevistas.

### 2.2.1. Diseño de entrevistas.

#### Preguntas para el Segmento Objetivo 01 (Dueños de salones de belleza o barberías)

1. ¿Cuánto tiempo lleva en el rubro de la belleza/barbería y qué lo motivó a dedicarse a este negocio?
2. ¿Cómo suelen agendar las citas sus clientes y qué método prefieren ellos? (WhatsApp, llamadas, redes sociales, otros).
3. ¿Cuán flexible es su agenda diaria y qué tan difícil es manejar cambios de última hora en las reservas?
4. ¿Usan algún sistema o aplicación para gestionar reservas y pagos? Si no, ¿cómo lo hacen actualmente?
5. ¿Cuáles son los principales canales de comunicación que usan para confirmar o recordar citas?
6. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al gestionar las reservas y la relación con los clientes?
7. ¿Con qué frecuencia enfrentan cancelaciones o clientes que no se presentan? ¿Cómo manejan estas situaciones?
8. ¿Qué estrategias usan para que los clientes regresen a su negocio y qué tan efectivas han sido?
9. ¿Qué tan abiertos están a implementar nuevas herramientas digitales que les ayuden a organizar mejor su negocio?
10. ¿Qué mejoras le gustaría implementar en su negocio en el corto y mediano plazo?
11. ¿Qué tan importante es para usted tener un control visual de la disponibilidad y ocupación de su equipo de trabajo?
12. ¿Cómo maneja las situaciones de insatisfacción de los clientes y qué acciones toma para evitar que se repitan?

#### Preguntas para el Segmento Objetivo 02 (Clientes de salones de belleza o barberías)

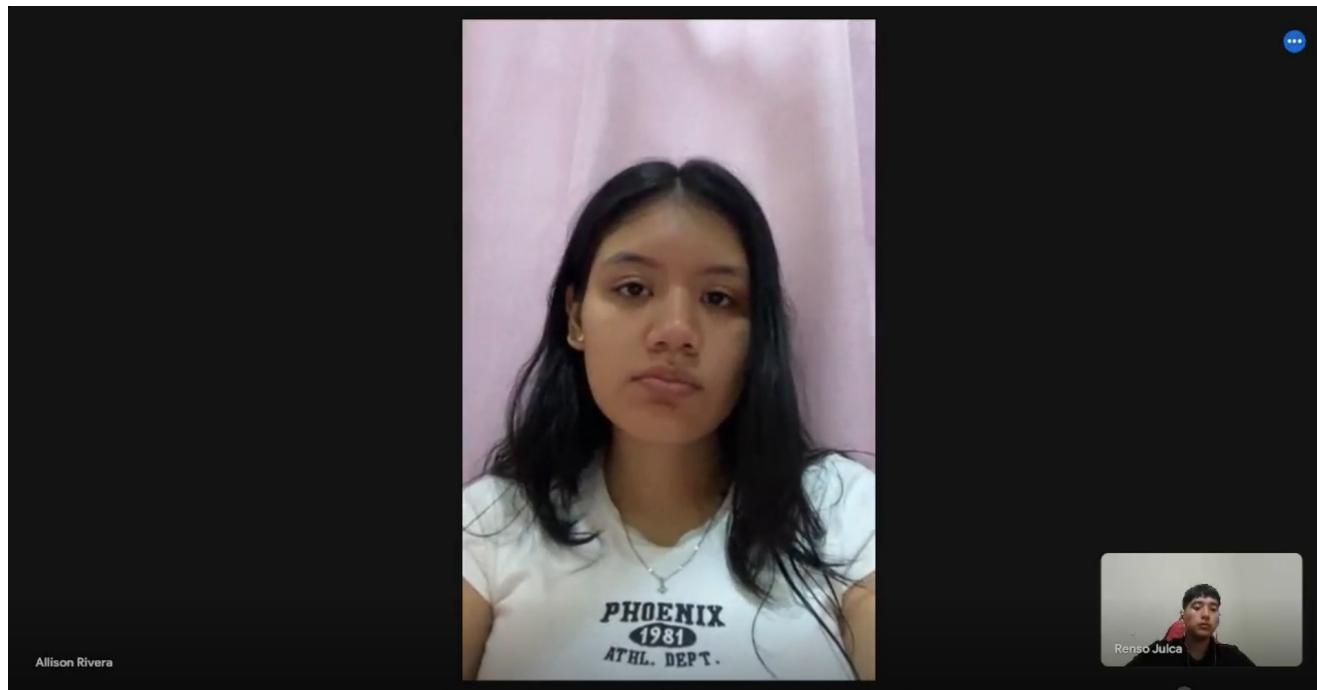
1. ¿Con qué frecuencia visitas un salón de belleza o barbería y qué servicios sueles solicitar?
2. ¿Qué factores consideras más importantes al elegir un salón de belleza o barbería? (Ubicación, precio, reputación, servicio, etc.)
3. ¿Sueles atenderte con el mismo estilista/barbero? ¿Por qué?
4. ¿Cómo prefieres agendar tus citas? (WhatsApp, llamadas, página web, aplicación, presencialmente).
5. ¿Qué tan importante es para ti que te atiendan a la hora exacta de tu cita? ¿Has tenido experiencias negativas con largas esperas?
6. Si necesitas cancelar o reprogramar tu cita, ¿qué tan fácil o difícil suele ser el proceso?
7. ¿Qué métodos de pago prefieres al momento de pagar por el servicio? (Efectivo, tarjeta, transferencias, apps de pago).
8. ¿Cómo te gusta recibir recordatorios de tu cita o promociones? (Mensajes de WhatsApp, correos, redes sociales, llamadas).
9. ¿Has utilizado alguna aplicación o plataforma para reservar citas en salones de belleza/barberías? ¿Cómo fue tu experiencia?
10. ¿Qué aspecto te gustaría que mejoraran los salones de belleza/barberías para una mejor experiencia como cliente?
11. ¿Qué tan importante es para ti que el salón o barbería tenga una presencia activa en redes sociales o en línea?
12. ¿Cuánto valoras la opción de poder hacer pagos anticipados o de forma digital para evitar el manejo de efectivo?

## 2.2.2. Registro de entrevistas.

### Segmento Objetivo 1 (Salones de Belleza y Barberías)

#### Datos del Entrevistado #1

- **Nombre completo:** Allison Milagros Rivera Quispe
- **Segmento Objetivo:** Clientes de servicio de belleza
- **Edad:** 20 años
- **Distrito:** San Martín de Porres
- **Inicio de la entrevista:** 00:20 minutos
- **Duración:** 3:59 minutos
- **Screenshot del cuadro de video:**



- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 01](#)

**Resumen:** Allison Rivera, de 20 años, es una joven universitaria que visita salones de belleza aproximadamente una vez al mes. Sus servicios más frecuentes son la manicura, el corte de cabello y tratamientos capilares. Su personalidad se refleja en una actitud práctica y confiada: valora la calidad del servicio y la reputación del salón por encima de otros factores como el precio o la ubicación. Prefiere atenderse siempre con el mismo estilista, ya que confía en esa persona y se siente segura con los resultados que obtiene. La puntualidad es un aspecto crítico para ella, ya que busca que el servicio no interfiera con otras actividades de su día, aunque menciona que nunca ha tenido experiencias negativas respecto a esperas. Agenda sus citas por WhatsApp, canal que también prefiere para recibir recordatorios o promociones, junto con las redes sociales. A pesar de ser nativa digital, nunca ha utilizado una aplicación o plataforma especializada para reservas, aunque está abierta a esa posibilidad si mejorará la rapidez de respuesta al momento de agendar. En cuanto a métodos de pago, Allison prefiere transferencias bancarias o apps de pago, evitando el uso de efectivo. También

valora que los procesos de reprogramación de citas sean sencillos, experiencia que ha sido positiva para ella hasta ahora. Finalmente, considera que una mejora importante para los salones de belleza sería acelerar el tiempo de respuesta al agendar citas vía WhatsApp, ya que a veces hay demoras que afectan su experiencia como cliente.

### Datos del Entrevistado #2

- **Nombre completo:** María Ysabel Sosa Rodríguez
- **Segmento Objetivo:** Dueña de un Salón de belleza
- **Edad:** 45 años
- **Distrito:** San Juan de Lurigancho
- **Inicio de la entrevista:**
- **Duración:**
- **Screenshot del cuadro de video:**



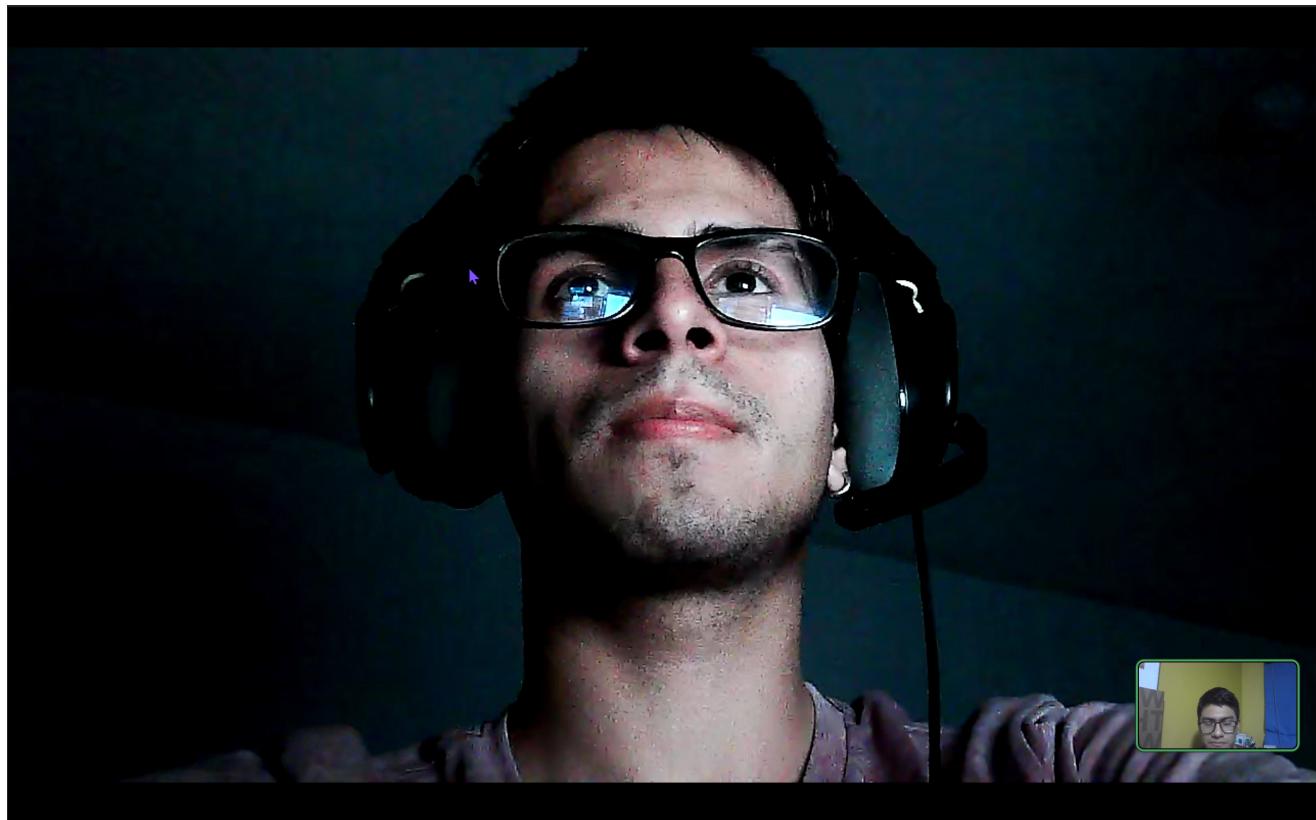
- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 02](#)

**Resumen:** María Ysabel Sosa Rodríguez, de 45 años, es dueña de un salón de belleza y actualmente enfrenta retos en la gestión de sus citas. Durante la entrevista, expresó su interés en implementar un sistema automatizado para agendar citas, ya que considera que las cancelaciones de último momento resultan frustrantes y afectan su negocio. Además, destacó que los métodos tradicionales como llamadas o mensajes son poco prácticos, ya que demandan tiempo y a menudo generan incomodidad tanto para ella como para sus clientes. María Ysabel ve en la tecnología una oportunidad para optimizar este proceso y mejorar la eficiencia en la atención al cliente.

### Datos del Entrevistado #3

- **Nombre completo:** Miguel Alonso Talledo García
- **Segmento Objetivo:** Dueño de un salón de belleza
- **Edad:** 28 años
- **Distrito:** Chorrillos
- **Inicio de la entrevista:** 00:21 minutos
- **Duración:** 5:11 minutos

- **Screenshot del cuadro de video:**



- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 03](#)

**Resumen:** Miguel Talledo es un joven de 28 años y actualmente reside en Chorrillos. Es propietario de un salón de belleza ubicado en Barranco, con más de cinco años de experiencia en el rubro. Su motivación por este oficio nació gracias a su hermana, quien desde joven demostraba una gran pasión por el estilismo y un trato excepcional con sus clientas. Su ejemplo fue fundamental para que decidiera seguir este camino. Sus clientes, en su mayoría recurrentes, se contactan por llamadas o WhatsApp para agendar citas. Su agenda se llena rápidamente, lo que en ocasiones le genera pérdida de citas o malestar cuando los clientes desean cambiar su hora a último minuto. Las reservas se anotan manualmente en un cuaderno, y los pagos se realizan en efectivo o mediante QR. Utiliza principalmente WhatsApp como canal de atención. La gestión de citas puede volverse complicada cuando está atendiendo o fuera de línea, lo que a veces le lleva a perder clientes. La cancelación de citas le afecta directamente sus ingresos diarios. Como estrategia de fidelización, ofrece promociones y obsequios de accesorios, lo cual le ha dado buenos resultados. Finalmente, una propuesta de mejora sería implementar una herramienta digital para gestionar sus reservas de manera eficiente, especialmente en momentos donde no puede estar disponible. Agilizar la comunicación con sus clientes mediante recordatorios o confirmaciones, para evitar cancelaciones y pérdidas, y a su vez mejorar la experiencia del cliente. A mediano y largo plazo, aumentar la rentabilidad del negocio y trabajar en la apertura de nuevas sucursales.

## Segmento Objetivo 1 (Clientes)

### Datos del Entrevistado #1

- **Nombre completo:** Alya Fernandez Ruiz
- **Segmento Objetivo:** Dueña de un salón de belleza
- **Edad:** 24 años
- **Distrito:** Surco
- **Inicio de la entrevista:** 00:22 minutos
- **Duración:** 3:49 minutos

- **Screenshot del cuadro de video:**



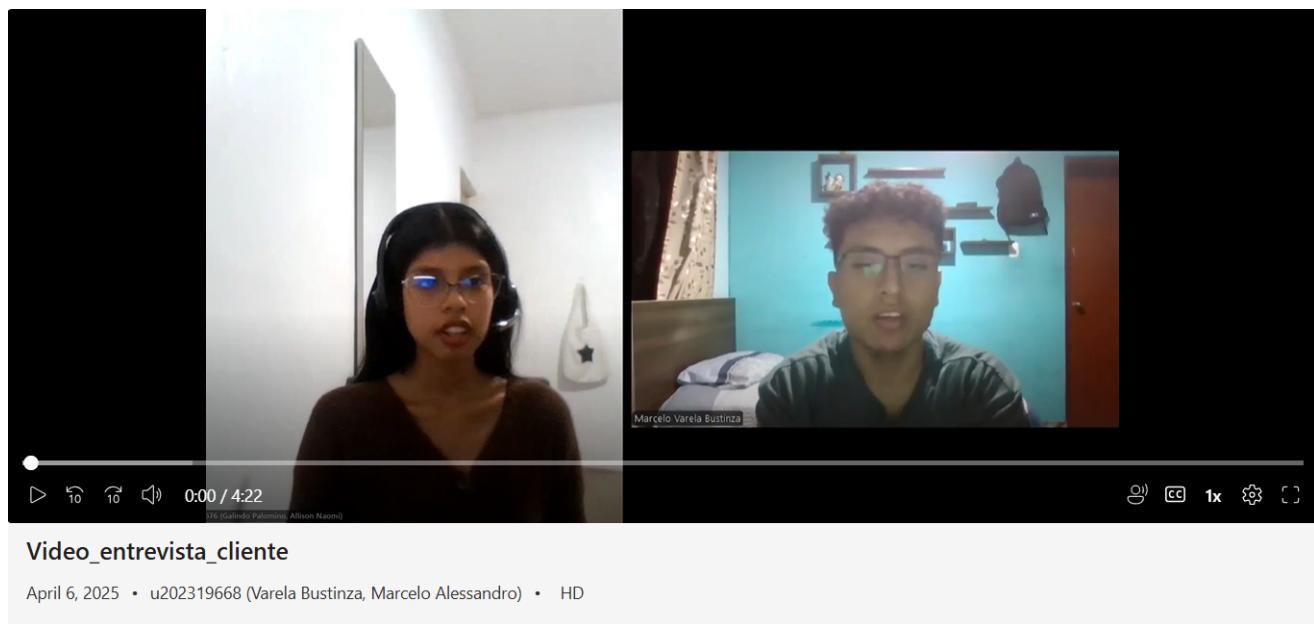
- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 01](#)

**Resumen:** Alya Fernandez es una joven de 24 años y reside en Surco, distrito donde también se ubica su salón de belleza. Desde niña sintió pasión por el estilismo, lo que la llevó a emprender en este rubro hace tres años. A lo largo de este tiempo, ha aprendido a combinar técnicas, atención personalizada y gestión eficiente para brindar una experiencia de calidad a sus clientes. Se comunica con sus clientes a través de WhatsApp y llamadas, trabaja con una agenda flexible, aunque los cambios de última hora afectan su organización. Acepta pagos en efectivo, transferencias y QR. Su gestión de citas es manual, lo que le demanda tiempo, pero garantiza atención personalizada. Llama a clientes ocasionalmente y ofrece promociones para primeras visitas. Finalmente, una propuesta de mejora sería el implementar una herramienta digital para reservas y gestión de citas. Crear un historial de clientes para mejorar la personalización del servicio. Desarrollar campañas de fidelización y reactivación con beneficios especiales. A largo plazo, proyectar la apertura de una segunda sede.

#### Datos del Entrevistado #2

- **Nombre completo:** Allison Naomi Galindo Palomino
- **Segmento Objetivo:** Clientes de servicio de belleza
- **Edad:** 20 años
- **Distrito:** Cercado De Lima
- **Inicio de la entrevista:** 00:50 minutos
- **Duración:** 4:22 minutos

- **Screenshot del cuadro de video:**



- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 02](#)

**Resumen:** Allison Galindo, una universitaria de 20 años que vive en el Cercado de Lima, visita salones de belleza aproximadamente una vez al mes. Suele solicitar servicios como corte de cabello, depilación de cejas y mascarillas faciales. Al elegir un salón, le da importancia a la reputación, la ubicación accesible, precios razonables y una buena atención. Prefiere agendar sus citas por WhatsApp o redes sociales, ya que le resulta más práctico. Siempre se atiende con la misma estilista por confianza y comodidad. Para ella, la puntualidad es clave, ya que ha tenido malas experiencias con esperas prolongadas. Le gusta recibir recordatorios por WhatsApp y prefiere pagar con aplicaciones o tarjeta. Finalmente, sugiere que los salones mejoren en puntualidad, atención al cliente y faciliten más el uso de herramientas digitales.

### Datos del Entrevistado #3

#### 2.2.3. Análisis de entrevistas.

- **Análisis del Segmento Objetivo 01**

- Características Objetivas:

- Demografía y Experiencia:
      - Jóvenes emprendedores (24-28 años).
      - Con experiencia en el rubro (3-5 años).
      - Propietarios de salones de belleza en áreas urbanas (Chorrillos, Barranco, Surco).
    - Gestión del Negocio:
      - Agenda de citas gestionada manualmente (cuaderno).
      - Pagos en efectivo, transferencias y QR.
      - Comunicación con clientes vía llamadas y WhatsApp.
      - Sufren de cancelaciones de citas que afectan sus ingresos.
    - Estrategias de Fidelización:
      - Ofrecen promociones y obsequios.
      - Ofrecen promociones para primeras visitas.

- Características Subjetivas:

- Motivación y Pasión:
      - Pasión por el estilismo desde jóvenes.
      - Deseo de brindar una experiencia de calidad a sus clientes.
      - Búsqueda de la personalización en el servicio al cliente.
    - Desafíos y Necesidades:
      - Dificultad para gestionar citas, especialmente fuera de línea.
      - Problemas con cambios de citas de última hora.

- Necesidad de optimizar la comunicación con los clientes.
- Búsqueda de la gestión eficiente de sus negocios.
- Visión a Futuro:
  - Deseo de aumentar la rentabilidad del negocio.
  - Planes de expansión (apertura de nuevas sucursales).
  - Crear historial de clientes.
  - Desarrollar campañas de fidelización.

#### • Análisis del Segmento Objetivo 02

- Características Objetivas:

- Demografía:
  - Jóvenes universitarias de 20 años. (100% de las entrevistadas)
  - Residentes en áreas urbanas (Cercado de Lima). (50% de las entrevistadas)
- Comportamiento de Consumo:
  - Visitan salones de belleza aproximadamente una vez al mes. (100% de las entrevistadas)
  - Servicios más frecuentes: manicura, corte de cabello, tratamientos capilares, depilación de cejas y mascarillas faciales.
- Preferencias de Comunicación y Pago:
  - Prefieren agendar citas y recibir recordatorios/promociones vía WhatsApp y redes sociales. (100% de las entrevistadas)
  - Prefieren pagos con transferencias bancarias o aplicaciones de pago, evitando el efectivo. (100% de las entrevistadas)

- Características Subjetivas:

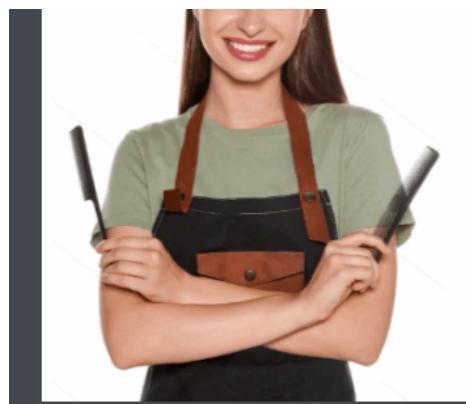
- Valores y Prioridades:
  - Priorizan la calidad del servicio y la reputación del salón. (100% de las entrevistadas)
  - La puntualidad es un factor crítico. (100% de las entrevistadas)
  - Confianza en el estilista: prefieren atenderse siempre con el mismo profesional. (100% de las entrevistadas)
  - La comodidad y la buena atención son puntos muy importantes para ellas. (100% de las entrevistadas)
- Actitudes y Expectativas:
  - Actitud práctica y confiada.
  - Buscan procesos de reprogramación de citas sencillos. (100% de las entrevistadas)
  - Abiertas a utilizar aplicaciones o plataformas de reservas si mejoran la rapidez de respuesta. (50% de las entrevistadas)
- Necesidades y Deseos:
  - Respuestas rápidas al agendar citas vía WhatsApp.
  - Mejora en la puntualidad y la atención al cliente.
  - Facilitar el uso de herramientas digitales.

### 2.3. Needfinding.

#### 2.3.1. User Personas.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

PERSONA: Andrea Mercedes		
NAME	MARKET SIZE	TYPE
<b>Andrea Mercedes</b>	 46 %	<b>Idealist</b>
	<b>Background</b> Andrea estudió Cosmetología y Estética Integral en el Instituto Avansys de Lima, donde desarrolló su pasión por la belleza. Empezó su carrera profesional como recepcionista en un	



salon de belleza y gracias a su dedicación, ascendió a administradora. Actualmente, lidera la operación del negocio, buscando innovar y mejorar la experiencia de los clientes.

## Responsabilities

Andrea gestiona el presupuesto del salón, supervisa la atención al cliente y la capacitación del personal. También se encarga de seleccionar proveedores, negociar precios e implementar estrategias para atraer y fidelizar clientes.

## Motivations

- Agilizar la gestión de citas mediante una plataforma digital que evite confusiones y pérdidas de tiempo.
- Mejorar la experiencia del cliente al permitirle reservar fácilmente sin necesidad de llamadas telefónicas.
- Tener un control más preciso de la agenda del salón, optimizando la ocupación y reduciendo espacios vacíos.

## Frustrations

- La dificultad para gestionar cambios o cancelaciones de citas sin afectar la operatividad del negocio.
- La dificultad para gestionar cambios o cancelaciones de citas sin afectar la operatividad del negocio.
- La pérdida de clientes debido a tiempos de espera largos o errores en la programación de citas.

## Demographic

Female 32 years

Lima, Perú

Married

Administradora de un salón de belleza

## Skills

### Gestión y organización



### Atención al cliente



### Adaptabilidad a la tecnología



## Preferred channels



Mail



Phone



Face to face

## Quote

“La clave del éxito en la belleza es la innovación y la atención excepcional”



**UXPRESSIA**

This persona was built in upressoia.com

Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza

PERSONA: Camila Cortéz

NAME	MARKET SIZE	TYPE
<b>Camila Cortéz</b>	 53 %	<b>Guardian</b>



### Background

Andrea tiene 21 años y es estudiante universitaria de Comunicaciones. Frecuenta salones de belleza y barberías para mantener su imagen personal, especialmente antes de eventos sociales importantes. Suele reservar servicios como cortes de pelo, manicure, pedicure y tratamientos faciales. Le gusta mantenerse al día con las tendencias de belleza y sigue a varios estilistas en redes sociales.

### Responsabilities

Andrea gestiona el presupuesto del salón, supervisa la atención al cliente y la capacitación del personal. También se encarga de seleccionar proveedores, negociar precios e implementar estrategias para atraer y fidelizar clientes.

### Demographic

Female 21 years  
Lima, Perú  
Single  
Estudiante universitaria de comunicaciones

### Motivations

- Encontrar disponibilidad inmediata con su estilista favorito sin necesidad de llamadas telefónicas.
- Recibir recordatorios automáticos para no olvidar sus citas programadas.
- Poder ver catálogos de servicios y precios desde la aplicación antes de reservar.
- Acceder a promociones exclusivas para usuarios de la plataforma.

### Frustrations

- La desorganización generada por las reservas manuales y la falta de un sistema centralizado.
- La dificultad para gestionar cambios o cancelaciones de citas sin afectar la operatividad del negocio.
- La pérdida de clientes debido a tiempos de espera largos o errores en la programación de citas.

### Skills

Uso de aplicaciones web  
  
Organización personal  
  
Conocimiento de tendencias de belleza  


### Channels

		
WhatsApp	Instagram	Laptop

### Quote

*Necesito un sistema que me facilite reservar mis citas de belleza en cualquier momento del día y que me asegure ser atendida puntualmente*

**UXPRESSIA**  
This persona was built in [uxpressia.com](https://uxpressia.com)

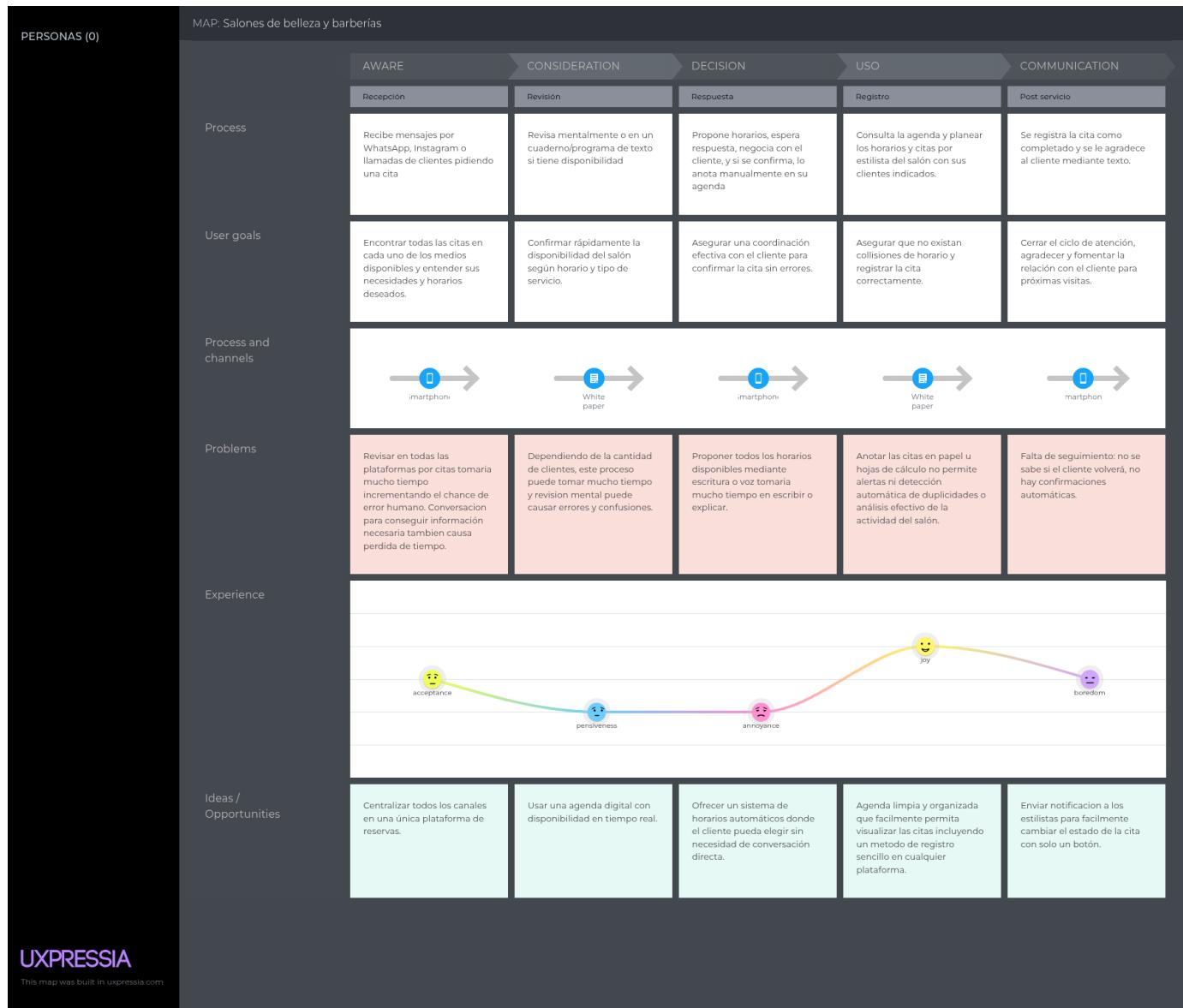
### 2.3.2. User Task Matrix.

Tarea	Frecuencia (Andrea)	Importancia (Andrea)	Frecuencia (Camila)	Importancia (Camila)
Revisar la disponibilidad de la agenda	Alta	Alta	Alta	Alta
Agendar citas	Alta	Alta	Media	Alta
Escoger tratamiento	Nunca	Baja	Alta	Alta
Responder llamadas de los clientes	Alta	Alta	Nunca	Baja
Ajustarse al tiempo que dura el tratamiento	Media	Alta	Media	Media
Alistar los utensilios de belleza de antemano	Media	Media	Baja	Baja
Ajustar agenda en fechas de alta demanda	Baja	Alta	Baja	Media
Gestionar cancelaciones	Alta	Alta	Baja	Baja
Revisar cambios en la agenda	Alta	Alta	Alta	Alta
Priorizar citas según fidelidad	Media	Alta	Nunca	Baja
Escoger un estilista en específico para la cita	Media	Baja	Media	Media
Colocar precio a los tratamientos	Baja	Media	Baja	Media
Planificar citas por WhatsApp	Alta	Alta	Alta	Alta
Gestionar horarios de los estilistas	Alta	Alta	Nunca	Baja
Recordar a los clientes de sus citas	Alta	Alta	Nunca	Media
Llegar temprano al salón	Baja	Media	Alta	Alta
Realizar el pago por el servicio	Alta	Alta	Alta	Alta
Pagar por medios electrónicos	Baja	Baja	Alta	Alta

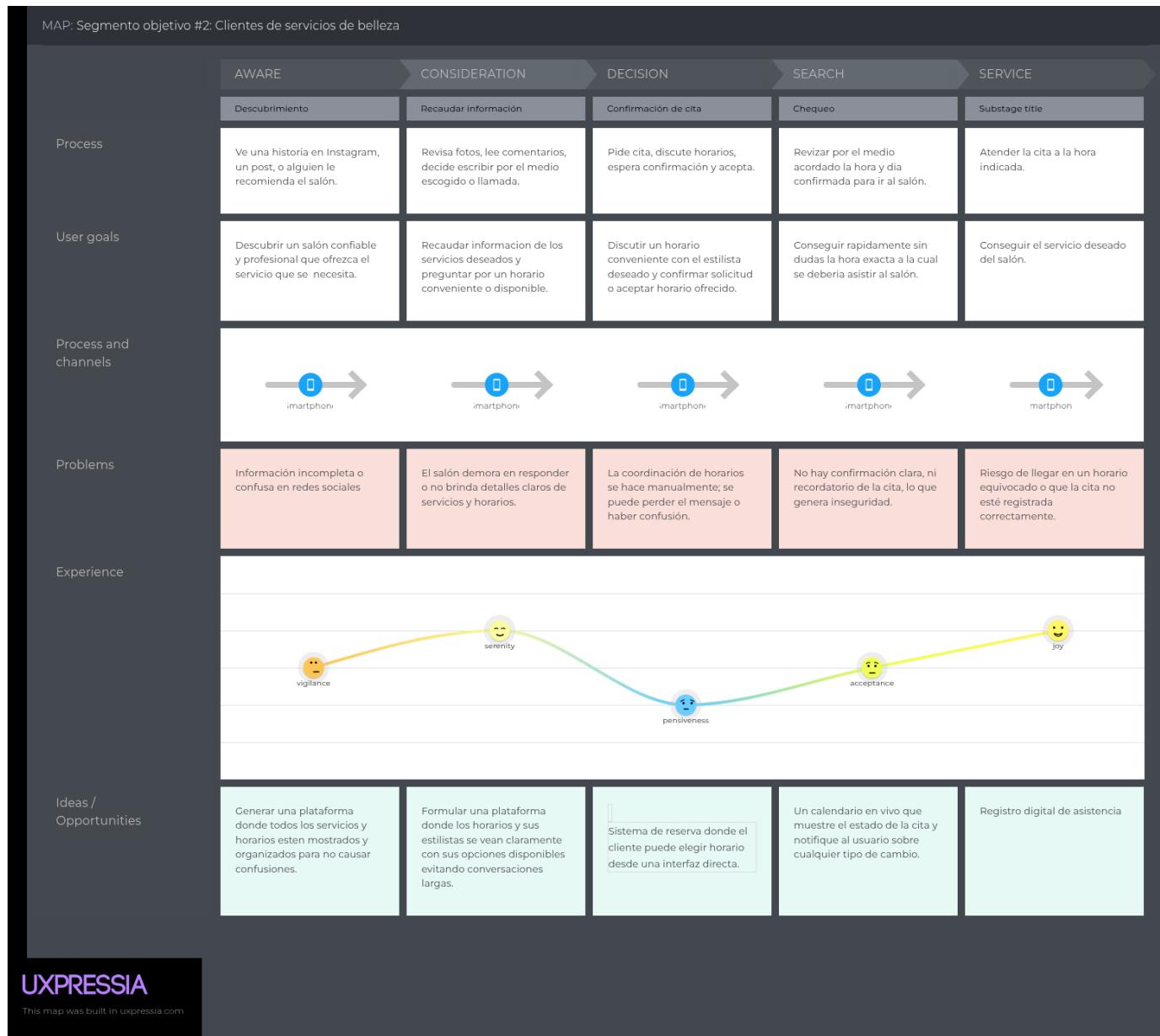
### 2.3.3. User Journey Mapping.

Para el segmento de los salones estilistas o barberos se consideró el momento desde que el cliente se contacta con la recepcionista hasta que el cliente haya terminado su cita y haya salido de salón. En la otra mano, para el segmento de los clientes de los salones se consideró desde que descubren el salón de manera online o por otra persona hasta que haya atendido la cita deseada.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

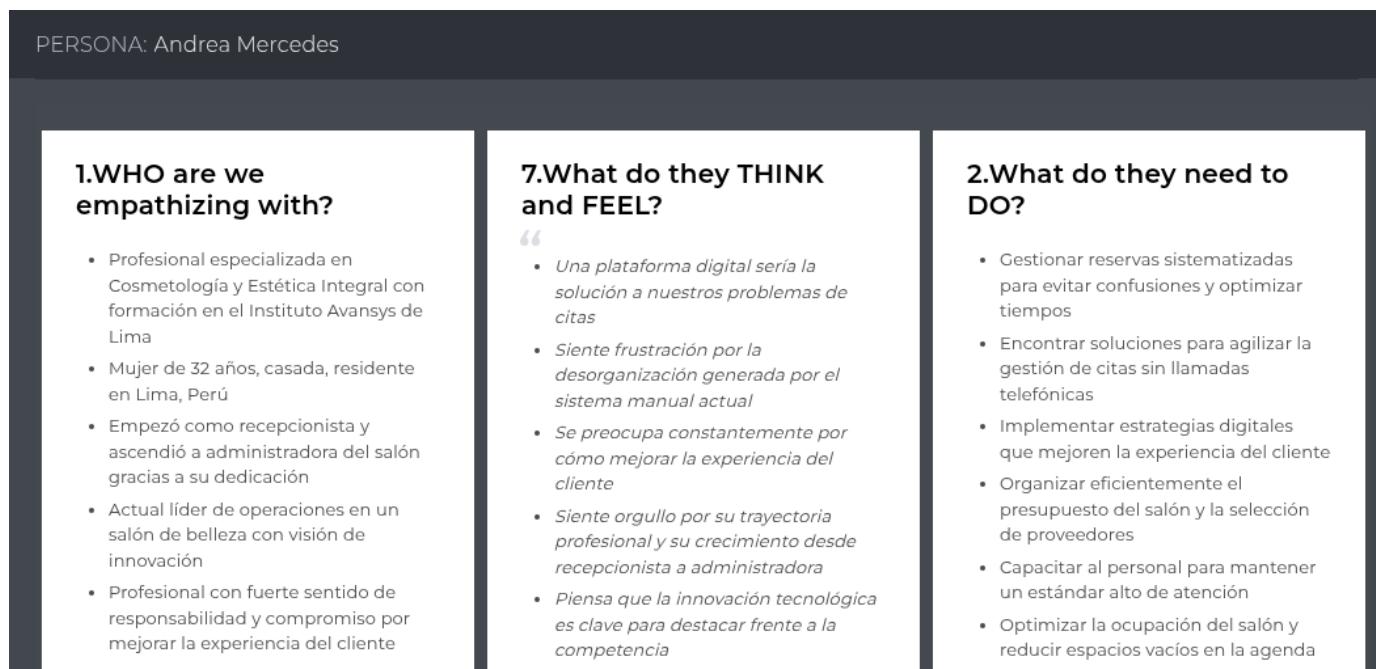


## Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza



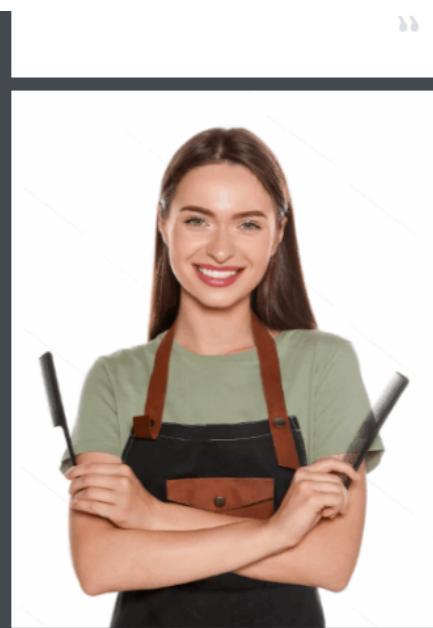
### 2.3.4. Empathy Mapping.

#### Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías



## 6.What do they HEAR?

- Recomendaciones de colegas sobre mejores prácticas y sistemas
- Quejas de clientes sobre tiempos de espera o errores en citas
- Información sobre nuevas tecnologías para la gestión de salones
- Solicitudes del personal sobre capacitación y mejoras en procesos
- Retroalimentación de clientes sobre la experiencia en el salón



## 3.What do they SEE?

- Tendencias en belleza y nuevas técnicas que necesita incorporar a su salón
- Competencia que ya implementa sistemas de reserva digitales
- Clientes frustrados por tiempos de espera o problemas con sus reservas
- Oportunidades para mejorar la operatividad y eficiencia del negocio
- Personal que necesita dirección y capacitación constante
- Espacios vacíos en la agenda que representan pérdidas económicas

## 5.What do they DO?

- Busca constantemente formas de mejorar y optimizar los procedimientos del salón
- Supervisa activamente la atención al cliente para mantener estándares de calidad
- Negocia con proveedores para obtener mejores precios y productos de calidad
- Implementa estrategias para atraer y fidelizar clientes
- Gestiona el presupuesto y los recursos humanos del negocio

## PAINS

- Frustración por el sistema manual de reservas que genera desorden
- Preocupación por la pérdida de clientes debido a errores en programación
- Dificultad para comunicarse con clientes cuando necesita reprogramar citas
- Estrés por gestionar cambios o cancelaciones sin afectar la operatividad
- Pérdida de tiempo en tareas operativas que podría dedicar al crecimiento del negocio

## GAINS

- Agilizar el proceso de reserva resultaría en mayor productividad y satisfacción del cliente
- Obtener información centralizada mejoraría la toma de decisiones
- Reducir cancelaciones y confirmaciones permitiría una mejor planificación
- Optimizar la ocupación del salón incrementaría los ingresos
- Contar con herramientas tecnológicas la posicionaría como un salón moderno y organizado

## 4.What do they SAY?

- "La clave del éxito en la belleza es la innovación y la atención excepcional"
- "Necesito optimizar la gestión de citas para evitar confusiones"
- "Quiero que mis clientes puedan reservar fácilmente sin necesidad de llamadas"
- "La desorganización en las reservas nos está haciendo perder clientes"
- "Necesito un sistema que me permita tener mayor control de la agenda"

**UXPRESSIA**

This persona was built in upressoia.com

Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza

PERSONA: Camila Cortéz

## 1.WHO are we empathizing with?

- Estudiante universitaria de Comunicaciones de 21 años, residente en Lima, Perú.

## 7.What do they THINK and FEEL?

- *Preocupación por no conseguir citas en momentos clave antes de eventos importantes.*

## 2.What do they need to DO?

- Encontrar disponibilidad inmediata con su estilista favorito sin necesidad de realizar llamadas telefónicas.

Sigue a varios estilistas en redes sociales y se mantiene al día con las tendencias.

- Frecuenta salones de belleza para mantener su imagen personal, especialmente antes de eventos importantes.
- Utiliza servicios como cortes de pelo, manicure, pedicure y tratamientos faciales.
- Alta competencia en uso de aplicaciones móviles (85%) y conocimiento de tendencias de belleza (90%).
- Sigue a varios estilistas en redes sociales y se mantiene al día con las tendencias.

- *Frustración por los sistemas anticuados de reserva que complican un proceso que debería ser simple.*
- *Ansiedad cuando no recibe confirmación inmediata sobre su cita programada.*
- *Siente que su tiempo no es valorado cuando debe esperar a pesar de tener una reserva.*

- Organizar sus citas de belleza de forma eficiente, incluso fuera del horario laboral del salón.
- Acceder a información sobre servicios y precios antes de realizar una reserva.
- Recibir confirmaciones inmediatas de sus citas programadas.

## 6.What do they HEAR?

- Recomendaciones de amigos sobre salones y estilistas.
- Promociones especiales anunciadas en redes sociales por los salones de belleza.
- Quejas de otras personas sobre problemas similares con las reservas de citas.
- Información sobre nuevos tratamientos y tendencias de belleza.



## 3.What do they SEE?

- Tendencias de belleza a través de influencers y estilistas en redes sociales.
- Salones de belleza con sistemas de reserva anticuados que dependen de llamadas telefónicas.
- Amigos y compañeros que también valoran su imagen personal y enfrentan problemas similares.
- Otras industrias que ya han digitalizado sus servicios de reservas (restaurantes, hoteles, etc.).

## 5.What do they DO?

- Intenta coordinar sus citas por teléfono, a menudo con dificultades por líneas ocupadas.
- Sigue a estilistas y salones en redes sociales para conocer tendencias y promociones.
- Llega puntual a sus citas pero a veces debe esperar períodos largos para ser atendida.
- Utiliza WhatsApp e Instagram como canales principales de comunicación.

## PAINS

- Frustración por no poder reservar citas fuera del horario de atención del salón.
- Dificultad para comunicarse con el salón debido a líneas telefónicas ocupadas.
- Pérdida de tiempo por largas esperas en el salón a pesar de tener cita programada.
- Dificultad para recordar todas sus citas programadas sin un sistema de recordatorios.

## GAINS

- Agilizar el proceso de reserva mediante una plataforma digital disponible 24/7.
- Eliminar la necesidad de llamadas telefónicas repetidas para conseguir una cita.
- Recibir confirmaciones y recordatorios automáticos de sus citas.
- Acceder a promociones exclusivas para usuarios de la plataforma.
- Visualizar catálogos de servicios y precios antes de realizar la reserva.
- Reducir los tiempos de espera en el salón gracias a un sistema más organizado.

## 4.What do they SAY?

“

- *"Necesito un sistema que me facilite reservar mis citas de belleza en cualquier momento del día y que me asegure ser atendida puntualmente."*
- *"Me frustra tener que llamar varias veces al salón porque las líneas están ocupadas."*
- *"Quisiera poder ver todas las opciones y precios antes de decidir qué servicio reservar."*
- *"Necesito recordatorios para no olvidar mis citas programadas."*

”

### 2.3.5. As-is Scenario Mapping.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

Phases	Recepción de cita	Revisión de disponibilidad	Negociación o aceptación de cita	Emisión de estado de cita
Doing	-Por los medios dados por el salón (Instagram, llamada, etc), se revisa y recepciona las entradas de citas deseadas por los clientes	- Se revisa usando cuaderno u otros metodos informales si hay estilistas disponibles a la hora deseada del cliente - Se ofrece un tiempo disponible al cliente en caso no tenga uno pensado	- Si hay horario disponible para el cliente se acepta y se registre en el cuaderno manualmente. - Si no hay horario disponible, se intenta negociar con el cliente otro tiempo en el cual sea posible generar la cita y se anota respectivamente.	- Se confirma el horario y se recuerda al cliente de su proxima cita en la misma plataforma que usaron para contactarnos.
Thinking	- "Tengo una cantidad enorme de sitios que revisar por las citas de los clientes"	- "Espero encontrar rápido un tiempo libre para la cita del cliente."	- "Es exhausto tener que hablar con cada uno de los clientes mediante diferentes plataformas."	-"Tengo que mandar a cada uno de los clientes la confirmacion y un recordatorio"
Feeling	- Exaustos por la cantidad de sitios a chequear. - Abrumado por la cantidad de clientes en diferentes sitios	- "Apurado por encontrar un tiempo adecuado para el cliente". - "Ansioso por dar una respuesta satisfactoria al cliente"	- Exausto y aliviado por encontrar un horario disponible manualmente - Frustrado que el cliente no concuerde con los horarios disponibles y repetir varias veces lo mismo	- Frustrado en tener que volver a mandar recordatorios y confirmaciones de todas las citas registradas por la misma plataforma en la cual fueron contactados

Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza

Phases	Contactar el salon de estilista o barbero	Preguntar por disponibilidad	Aceptar el horario ofrecido o escoger otro	Recepcion de estado de cita
Doing	- Usan Instagram, llamada, WhatsApp u otros medios para comunicarse con el salón.	- Preguntan si hay disponibilidad en el horario que desean	- Aceptan el horario ofrecido o piden uno diferente hasta encontrar uno conveniente.	- Reciben confirmación de la cita y a veces un recordatorio, por el mismo medio en el que se comunicaron.
Thinking	- "Espero que me respondan pronto."	- "Ojalá tengan espacio a la hora que yo quiero."	- "¿Tendrán otro horario si este no me funciona?"	- "¿Me confirmaron bien? ¿Se acordarán de mi cita?"
Feeling	- Ansioso por recibir respuesta. - Frustrado si hay demora.	- Impaciente por tener una respuesta clara.	- Aliviado si se encuentra un buen horario. - Frustrado si tiene que enviar muchos mensajes para concretar una cita.	- Tranquilo si recibe confirmación clara. - Inseguro si no hay recordatorio o claridad.

## 2.4. Ubiquitous Language.

Term	Definition
Scheduled Appointment (Cita Agendada)	Una reserva previamente agendada por un cliente en un horario específico
Available Slot (Horario Disponible)	Un periodo de tiempo donde no hay citas agendadas.

Term	Definition
<b>Frequent Client (Cliente frecuente)</b>	Cliente que acude regularmente a al salon o barbería.
<b>Time Block (Bloque de tiempo)</b>	Unidad de duración en la plataforma. Se usan para estandarizar las citas.
<b>Cancellation (Cancelación)</b>	Cancelar una cita programada. Esto libera el bloque de tiempo que le corresponde
<b>Rescheduling (Reprogramación)</b>	Cambia la fecha de una cita ya agendada.
<b>Appointment Reminder (Recordatorio de Cita)</b>	Notificación al usuario para confirmar su cita.
<b>High-Demand Period (Periodo de alta demanda)</b>	Fechas en las cuales existe una mayor cantidad de clientes realizando citas.
<b>New Client (Cliente Nuevo)</b>	Un cliente nuevo que no tiene preferencia por ningún estilista.
<b>Selected Service (Servicio seleccionado)</b>	Un tratamiento de específico que ha sido seleccionado para la cita.
<b>Schedule Update (Cambio en la agenda)</b>	Cualquier cambio en el horario de citas.

## Capítulo III: Requirements Specification

### 3.1. To-Be Scenario Mapping.

### 3.2. User Stories.

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
EP01	<b>Registro de usuario</b>	<b>Como</b> nuevo usuario, <b>quiero</b> registrarme fácilmente en la plataforma, <b>para</b> poder acceder a sus funcionalidades.	No Corresponde	No Corresponde
US01	Registro de un cliente	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> registrarme proporcionando mis datos personales, <b>para</b> crear una cuenta.	<p><b>Escenario 1: Registro exitoso de un cliente</b></p> <p><b>Given</b> el cliente proporciona datos personales válidos</p> <p><b>When</b> solicita crear una cuenta</p> <p><b>Then</b> el sistema crea una cuenta y confirma el registro.</p> <p><b>Escenario 2: Registro fallido por datos incompletos</b></p> <p><b>Given</b> el cliente no proporciona todos los datos requeridos</p> <p><b>When</b> intenta registrarse</p> <p><b>Then</b> el sistema impide el registro e informa la omisión.</p>	EP01

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US02	Registro de un salón de belleza/barbería	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> poder registrar mi negocio, <b>para</b> gestionar mis servicios en la plataforma.</p>	<p><b>Escenario 1: Registro exitoso de un negocio</b></p> <p><b>Given</b> el administrador proporciona información válida del negocio</p> <p><b>When</b> solicita registrar su salón o barbería</p> <p><b>Then</b> el sistema almacena los datos y confirma el registro del negocio.</p> <p><b>Escenario 2: Registro fallido por datos inválidos del negocio</b></p> <p><b>Given</b> el administrador ingresa información inválida o incompleta</p> <p><b>When</b> intenta registrar el negocio</p> <p><b>Then</b> el sistema rechaza el registro e informa el problema.</p>	EP01
EP02	<b>Inicio de sesión</b>	<p><b>Como</b> usuario registrado, <b>quiero</b> iniciar sesión con mis credenciales, <b>para</b> acceder a mi cuenta de forma segura.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US03	Inicio de sesión del usuario	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> iniciar sesión con mi correo y contraseña, <b>para</b> acceder a mi cuenta.</p>	<p><b>Escenario 1: Inicio de sesión exitoso</b></p> <p><b>Given</b> el usuario tiene una cuenta registrada</p> <p><b>When</b> proporciona credenciales correctas</p> <p><b>Then</b> el sistema permite el acceso a la cuenta.</p> <p><b>Escenario 2: Fallo en inicio de sesión por credenciales incorrectas</b></p> <p><b>Given</b> el usuario proporciona credenciales inválidas</p> <p><b>When</b> intenta iniciar sesión</p> <p><b>Then</b> el sistema rechaza el acceso e informa el error.</p>	EP02

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US04	Recuperación de contraseña	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> recuperar el acceso a mi cuenta si olvido la contraseña, <b>para</b> poder usar la plataforma nuevamente.</p>	<p><b>Escenario 1: Solicitud exitosa de recuperación de contraseña</b>  <b>Given</b> el usuario indica su información asociada a la cuenta  <b>When</b> solicita recuperar su contraseña  <b>Then</b> el sistema genera instrucciones de recuperación.</p> <p><b>Escenario 2: Solicitud fallida por información inválida</b>  <b>Given</b> el usuario proporciona información no registrada  <b>When</b> solicita recuperar su contraseña  <b>Then</b> el sistema informa que no puede completar la solicitud.</p>	EP02
EP03	Edición de perfil de usuario	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> editar los datos de mi perfil, <b>para</b> mantener mi información actualizada y personalizada según mi rol.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US05	Edición del perfil del cliente	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> actualizar mi información personal, <b>para</b> mantener mis datos actualizados.</p>	<p><b>Escenario 1: Edición exitosa del perfil</b>  <b>Given</b> el cliente accede a su información personal  <b>When</b> actualiza sus datos correctamente  <b>Then</b> el sistema guarda los cambios y confirma la actualización.</p> <p><b>Escenario 2: Fallo en edición por datos inválidos</b>  <b>Given</b> el cliente proporciona datos incorrectos  <b>When</b> intenta actualizar su perfil  <b>Then</b> el sistema rechaza la edición e informa el motivo.</p>	EP03

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US06	Personalización del perfil del salón de belleza/barbería	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> poder personalizar el perfil de mi salón de belleza/barbería con información relevante y estética, <b>para</b> atraer a más cliente.</p>	<p><b>Escenario 1: Personalización exitosa del perfil del negocio</b></p> <p><b>Given</b> el administrador accede a la configuración del negocio</p> <p><b>When</b> modifica los datos con información válida</p> <p><b>Then</b> el sistema actualiza el perfil del negocio.</p> <p><b>Escenario 2: Fallo en personalización por datos inválidos</b></p> <p><b>Given</b> el administrador proporciona información no aceptada</p> <p><b>When</b> intenta modificar el perfil del negocio</p> <p><b>Then</b> el sistema impide la actualización e informa el error.</p>	EP03
EP04	<b>Cierre de sesión y eliminación de la cuenta</b>	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> cerrar sesión o eliminar mi cuenta, <b>para</b> tener control sobre mi acceso y privacidad.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US07	Cierre de sesión	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> poder cerrar sesión de forma segura, <b>para</b> proteger mis datos cuando no uso la app.</p>	<p><b>Escenario 1: Cierre de sesión exitoso</b></p> <p><b>Given</b> el usuario tiene una sesión activa</p> <p><b>When</b> solicita cerrar la sesión</p> <p><b>Then</b> el sistema finaliza la sesión y revoca el acceso.</p> <p><b>Escenario 2: Cierre de sesión sin sesión activa</b></p> <p><b>Given</b> no hay una sesión iniciada</p> <p><b>When</b> el usuario intenta cerrar sesión</p> <p><b>Then</b> el sistema no realiza ninguna acción.</p>	EP04

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US08	Eliminación de cuenta	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> eliminar mi cuenta y datos personales, <b>para</b> dejar de utilizar la plataforma si así lo deseo.</p>	<p><b>Escenario 1: Eliminación exitosa de cuenta</b></p> <p><b>Given</b> el usuario está autenticado</p> <p><b>When</b> solicita eliminar su cuenta</p> <p><b>Then</b> el sistema elimina la cuenta y los datos asociados.</p> <p><b>Escenario 2: Fallo en la eliminación de cuenta por falta de autenticación</b></p> <p><b>Given</b> el usuario no está autenticado</p> <p><b>When</b> intenta eliminar su cuenta</p> <p><b>Then</b> el sistema impide la eliminación e informa la necesidad de autenticarse.</p>	EP04
EP05	Gestión de horarios	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> gestionar el horario de mis trabajadores, <b>para</b> organizar si pueden o no realizar el servicio.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US09	Visualización de los horarios	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> visualizar los horarios disponibles , <b>para</b> saber cuándo mis trabajadores puede aceptar citas.</p>	<p><b>Escenario 1: Visualización correcta de horarios disponibles</b></p> <p><b>Given</b> el administrador tiene horarios definidos</p> <p><b>When</b> accede a la consulta de disponibilidad</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra los horarios de atención establecidos.</p> <p><b>Escenario 2: Visualización vacía sin horarios definidos</b></p> <p><b>Given</b> no se ha configurado ningún horario</p> <p><b>When</b> el administrador consulta los horarios</p> <p><b>Then</b> el sistema informa que no hay disponibilidad registrada.</p>	EP05

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US10	Configuración de los horarios	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> configurar los horarios de atención de mis trabajadores, <b>para</b> definir sus días y horas disponibles.</p>	<p><b>Escenario 1: Configuración exitosa de horarios</b></p> <p><b>Given</b> el administrador ingresa intervalos válidos</p> <p><b>When</b> define el horario de atención</p> <p><b>Then</b> el sistema registra los nuevos horarios correctamente.</p> <p><b>Escenario 2: Fallo en la configuración por conflictos de horario</b></p> <p><b>Given</b> el administrador ingresa horarios que se superponen o son inválidos</p> <p><b>When</b> intenta configurar la disponibilidad</p> <p><b>Then</b> el sistema impide el registro e informa el conflicto.</p>	EP05
EP07	Gestión de suscripciones	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> conocer y contratar planes de suscripción, <b>para</b> acceder a beneficios adicionales de la plataforma.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US11	Visualización de beneficios de suscripción	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> ver qué beneficios incluye cada plan, <b>para</b> elegir el más adecuado para mí.</p>	<p><b>Escenario 1: Consulta exitosa de beneficios</b></p> <p><b>Given</b> el administrador tiene una cuenta activa</p> <p><b>When</b> consulta los beneficios de los planes</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra los beneficios disponibles en cada plan.</p> <p><b>Escenario 2: Validación de beneficios según plan</b></p> <p><b>Given</b> el administrador accede al sistema</p> <p><b>When</b> verifica un plan específico</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra solo los beneficios que corresponden a ese plan.</p>	EP07

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US12	Visualización de precios	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> ver los precios de cada plan, <b>para</b> tomar decisiones según mi presupuesto.</p>	<p><b>Escenario 1: Visualización de precios de todos los planes</b>  <b>Given</b> el administrador desea conocer los planes  <b>When</b> accede a la información de precios  <b>Then</b> el sistema muestra los costos de cada plan disponible.</p> <p><b>Escenario 2: Consulta de precio por plan específico</b>  <b>Given</b> el administrador selecciona un plan  <b>When</b> consulta su precio  <b>Then</b> el sistema muestra el precio correspondiente a ese plan.</p>	EP07
US13	Estado y nivel de suscripción	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> ver el estado de mi suscripción actual, <b>para</b> saber si está activa y cuándo expira.</p>	<p><b>Escenario 1: Verificación de suscripción activa</b>  <b>Given</b> el administrador posee una suscripción  <b>When</b> accede a su estado actual  <b>Then</b> el sistema muestra si está activa y su nivel.</p> <p><b>Escenario 2: Visualización de fecha de expiración</b>  <b>Given</b> la suscripción del administrador está activa  <b>When</b> consulta la expiración  <b>Then</b> el sistema muestra la fecha de vencimiento.</p>	EP07
US14	Contratación de plan de suscripción	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> contratar un plan, <b>para</b> activar sus beneficios en mi cuenta.</p>	<p><b>Escenario 1: Activación de plan exitosamente</b>  <b>Given</b> el administrador elige un plan  <b>When</b> realiza la contratación  <b>Then</b> el sistema activa la suscripción correctamente.</p> <p><b>Escenario 2: Asociación de beneficios al contratar</b>  <b>Given</b> el plan es contratado  <b>When</b> se confirma la contratación  <b>Then</b> el sistema habilita los beneficios del plan.</p>	EP07
EP08	Gestión de Pagos y Facturación	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> pagar y recibir facturas de manera clara y segura, <b>para</b> tener control sobre mis transacciones.</p>	No Corresponde	No Corresponde

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US15	Confirmación de pago	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> recibir una confirmación inmediata al completar un pago, <b>para</b> asegurarme de que la transacción fue exitosa.</p>	<p><b>Escenario 1: Confirmación inmediata tras pago válido</b>  <b>Given</b> el usuario realiza un pago  <b>When</b> completa la transacción  <b>Then</b> el sistema confirma que fue exitosa.</p> <p><b>Escenario 2: Validación del estado del pago</b>  <b>Given</b> el usuario ha pagado  <b>When</b> consulta el estado  <b>Then</b> el sistema indica que el pago fue procesado correctamente.</p>	EP08
US16	Renovación automática de suscripción	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> que mi plan se renueve automáticamente, <b>para</b> no tener que pagar manualmente cada vez.</p>	<p><b>Escenario 1: Renovación automática sin errores</b>  <b>Given</b> el administrador tiene renovación automática activa  <b>When</b> llega la fecha programada  <b>Then</b> el sistema renueva la suscripción automáticamente.</p> <p><b>Escenario 2: Confirmación de renovación exitosa</b>  <b>Given</b> se ejecuta la renovación automática  <b>When</b> el sistema la procesa  <b>Then</b> se confirma al administrador que fue exitosa.</p>	EP08
EP09	Gestión y visualización de citas	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> poder agendar, modificar y ver mis citas, <b>para</b> organizarme mejor y aprovechar los servicios ofrecidos.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US17	Selección de salón	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> buscar y seleccionar un salón de belleza/barbería, <b>para</b> elegir dónde agendar mi cita.</p>	<p><b>Escenario 1: Búsqueda de salón disponible</b>  <b>Given el cliente desea agendar una cita</b>  <b>When</b> realiza la búsqueda de salones  <b>Then</b> el sistema muestra los disponibles.</p> <p><b>Escenario 2: Selección exitosa del salón deseado</b>  <b>Given</b> el cliente elige un salón  <b>When</b> realiza la selección  <b>Then</b> el sistema asocia ese salón a la futura cita.</p>	EP09

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US18	Creación de citas	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> poder agendar una cita según disponibilidad, <b>para</b> recibir el servicio deseado.</p>	<p><b>Escenario 1: Registro correcto de cita nueva</b></p> <p><b>Given</b> el cliente desea un servicio</p> <p><b>When</b> agenda una cita</p> <p><b>Then</b> el sistema la registra correctamente.</p> <p><b>Escenario 2: Verificación de disponibilidad antes de agendar</b></p> <p><b>Given</b> el cliente selecciona una hora</p> <p><b>When</b> el sistema valida la disponibilidad</p> <p><b>Then</b> la cita es agendada si está libre.</p>	EP09
US19	Visualización de citas agendadas	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> ver mis citas agendadas, <b>para</b> saber cuánto y dónde tengo una reserva.</p>	<p><b>Escenario 1: Consulta de citas futuras</b></p> <p><b>Given</b> el cliente tiene citas registradas</p> <p><b>When</b> accede a su historial</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra las próximas citas.</p> <p><b>Escenario 2: Revisión de detalles de cita</b></p> <p><b>Given</b> una cita está programada</p> <p><b>When</b> el cliente la consulta</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra fecha, hora y lugar.</p>	EP09
US20	Gestión de modificaciones y cancelaciones de citas	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> modificar o cancelar citas con anticipación, <b>para</b> reorganizar mis tiempos.</p>	<p><b>Escenario 1: Modificación de cita antes de la fecha</b></p> <p><b>Given</b> el cliente necesita cambiar una cita</p> <p><b>When</b> solicita el cambio</p> <p><b>Then</b> el sistema permite editar la cita.</p> <p><b>Escenario 2: Cancelación anticipada de una cita</b></p> <p><b>Given</b> el cliente desea cancelar</p> <p><b>When</b> solicita la cancelación</p> <p><b>Then</b> el sistema elimina la cita correctamente.</p>	EP09

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US21	Historial de modificaciones de citas	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> ver los cambios realizados a mis citas, <b>para</b> tener un seguimiento completo de mis actividades.</p>	<p><b>Escenario 1: Registro de cambios en una cita</b></p> <p><b>Given</b> el cliente modifica una cita</p> <p><b>When</b> el cambio es confirmado</p> <p><b>Then</b> el sistema guarda el cambio en el historial.</p> <p><b>Escenario 2: Consulta de historial de cambios</b></p> <p><b>Given</b> existen modificaciones previas</p> <p><b>When</b> el cliente revisa el historial</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra las ediciones realizadas.</p>	EP09
EP10	Gestión de negocio	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> gestionar mis servicios, personal y cuentas, <b>para</b> optimizar la operación de mi negocio.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US22	Administración de servicios ofrecidos	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> agregar, editar o eliminar servicios, <b>para</b> mantener mi catálogo actualizado.</p>	<p><b>Escenario 1: Registro de nuevo servicio</b></p> <p><b>Given</b> el administrador desea añadir un servicio</p> <p><b>When</b> completa los datos necesarios</p> <p><b>Then</b> el sistema guarda el nuevo servicio.</p> <p><b>Escenario 2: Eliminación de servicio registrado</b></p> <p><b>Given</b> un servicio ya no está disponible</p> <p><b>When</b> el administrador lo elimina</p> <p><b>Then</b> el sistema lo retira del catálogo.</p>	EP10
US23	Gestión de trabajadores	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> añadir o quitar trabajadores, <b>para</b> organizar quién ofrece cada servicio.</p>	<p><b>Escenario 1: Asignación de nuevo trabajador</b></p> <p><b>Given</b> el administrador incorpora personal</p> <p><b>When</b> añade a un trabajador</p> <p><b>Then</b> el sistema lo registra correctamente.</p> <p><b>Escenario 2: Eliminación de trabajador inactivo</b></p> <p><b>Given</b> un trabajador ya no colabora</p> <p><b>When</b> el administrador lo elimina</p> <p><b>Then</b> el sistema lo retira de la plantilla.</p>	EP10

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US24	Gestión de cuentas bancarias	<p><b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> registrar, modificar o eliminar cuentas bancarias, <b>para</b> administrar correctamente los pagos recibidos.</p>	<p><b>Escenario 1: Registro de cuenta bancaria válida</b>  <b>Given</b> el administrador desea registrar una cuenta  <b>When</b> completa los datos  <b>Then</b> el sistema guarda la cuenta exitosamente.</p> <p><b>Escenario 2: Modificación de cuenta existente</b>  <b>Given</b> hay una cuenta registrada  <b>When</b> el administrador la edita  <b>Then</b> el sistema actualiza la información.</p>	EP10
EP11	<b>Gestión de notificaciones</b>	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> recibir notificaciones personalizadas sobre mis citas, pagos y promociones, <b>para</b> estar siempre informado.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US25	Recepción de notificaciones del estado de la cita	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> recibir notificaciones sobre confirmación, cancelación o modificación de citas, <b>para</b> estar al tanto de mis reservas.</p>	<p><b>Escenario 1: Notificación por confirmación de cita</b>  <b>Given</b> el cliente agenda una cita  <b>When</b> esta es confirmada  <b>Then</b> el sistema envía una notificación.</p> <p><b>Escenario 2: Aviso por modificación de cita</b>  <b>Given</b> una cita es modificada  <b>When</b> se actualiza su estado  <b>Then</b> el cliente recibe una notificación del cambio.</p>	EP11
US26	Alertas por vencimiento o fallo de pago	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> ser alertado si hay un problema con mi pago o si está por vencer mi suscripción, <b>para</b> tomar acciones a tiempo.</p>	<p><b>Escenario 1: Alerta de vencimiento próximo</b>  <b>Given</b> la suscripción está por expirar  <b>When</b> se acerca la fecha límite  <b>Then</b> el sistema alerta al usuario</p> <p><b>Escenario 2: Notificación por fallo en el pago</b>  <b>Given</b> un pago no se concreta  <b>When</b> el sistema detecta el error  <b>Then</b> se notifica al usuario del problema.</p>	EP11

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US27	Configuración de medios de notificación	<p><b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> elegir si recibir notificaciones por correo, SMS o dentro de la plataforma, <b>para</b> tener un mejor control de mi información.</p>	<p><b>Escenario 1: Selección del medio de notificación preferido</b>  <b>Given</b> el usuario quiere cambiar el medio de notificación  <b>When</b> accede a su configuración  <b>Then</b> el sistema permite elegir entre las opciones disponibles.</p> <p><b>Escenario 2: Confirmación de medio seleccionado</b>  <b>Given</b> el usuario elige un medio  <b>When</b> guarda los cambios  <b>Then</b> el sistema respeta la nueva configuración.</p>	EP11
US28	Recepción de notificaciones sobre promociones y descuentos	<p><b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> recibir promociones y descuentos que me interesen, <b>para</b> aprovechar ofertas relevantes.</p>	<p><b>Escenario 1: Envío de promoción activa</b>  <b>Given</b> hay una promoción vigente  <b>When</b> el sistema identifica usuarios interesados  <b>Then</b> se les envía la promoción correspondiente.</p> <p><b>Escenario 2: Recepción correcta de promoción configurada</b>  <b>Given</b> el cliente acepta recibir promociones  <b>When</b> se lanza una campaña  <b>Then</b> recibe la notificación correctamente.</p>	EP11
EP12	Landing Page	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> ver una página inicial atractiva con toda la información relevante, <b>para</b> decidir si deseo registrarme o contactar.</p>	No Corresponde	No Corresponde

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US29	Visualización general de los servicios	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> ver una vista general de los servicios ofrecidos, <b>para</b> entender qué tipo de atención puedo recibir.</p>	<p><b>Escenario 1: Muestra de catálogo de servicios disponibles</b>  <b>Given</b> el visitante desea informarse  <b>When</b> accede al listado de servicios  <b>Then</b> el sistema muestra todos los servicios activos.</p> <p><b>Escenario 2: Visualización de detalles de servicio</b>  <b>Given</b> el visitante elige un servicio  <b>When</b> accede a la descripción  <b>Then</b> el sistema muestra la información detallada.</p>	EP12
US30	Visualización de beneficios	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> ver los beneficios de usar la plataforma, <b>para</b> motivarme a registrarme.</p>	<p><b>Escenario 1: Despliegue de beneficios por usar la plataforma</b>  <b>Given</b> el visitante quiere conocer ventajas  <b>When</b> accede a la sección correspondiente  <b>Then</b> el sistema muestra los beneficios disponibles.</p> <p><b>Escenario 2: Validación de beneficios antes del registro</b>  <b>Given</b> el visitante no está registrado  <b>When</b> consulta los beneficios  <b>Then</b> el sistema permite visualizar la información sin restricción.</p>	EP12
US31	Planes y precios	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> ver los planes de suscripción y sus precios, <b>para</b> saber si se ajustan a mis necesidades.</p>	<p><b>Escenario 1: Muestra general de planes y precios</b>  <b>Given</b> el visitante desea comparar opciones  <b>When</b> accede a la sección de planes  <b>Then</b> el sistema muestra los precios y características.</p> <p><b>Escenario 2: Consulta de detalle de un plan específico</b>  <b>Given</b> el visitante selecciona un plan  <b>When</b> solicita más información  <b>Then</b> el sistema despliega los detalles y precio.</p>	EP12

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US32	Testimonios	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> leer testimonios de otros usuarios, <b>para</b> ganar confianza en la plataforma.</p>	<p><b>Escenario 1: Visualización de testimonios disponibles</b></p> <p><b>Given</b> el visitante está explorando la plataforma</p> <p><b>When</b> accede a testimonios</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra los comentarios de otros usuarios.</p> <p><b>Escenario 2: Validación de experiencia positiva por testimonios</b></p> <p><b>Given</b> los testimonios están activos</p> <p><b>When</b> el visitante los revisa</p> <p><b>Then</b> puede conocer opiniones reales de otros clientes.</p>	EP12
US33	Call to action	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> encontrar botones de acción claros, <b>para</b> empezar a usar la plataforma fácilmente.</p>	<p><b>Escenario 1: Visualización de opciones para iniciar uso</b></p> <p><b>Given</b> el visitante quiere comenzar</p> <p><b>When</b> encuentra llamados a la acción</p> <p><b>Then</b> el sistema los muestra de manera clara.</p> <p><b>Escenario 2: Seguimiento del flujo tras clic en llamado</b></p> <p><b>Given</b> el visitante acciona un botón</p> <p><b>When</b> se registra la interacción</p> <p><b>Then</b> el sistema lo redirige correctamente.</p>	EP12
US34	Contacto o soporte	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> poder contactarme con el equipo o recibir soporte, <b>para</b> resolver dudas antes de registrarme.</p>	<p><b>Escenario 1: Acceso a canal de contacto</b></p> <p><b>Given</b> el visitante tiene una duda</p> <p><b>When</b> busca ayuda</p> <p><b>Then</b> el sistema le muestra opciones para contactarse.</p> <p><b>Escenario 2: Confirmación de recepción de mensaje de soporte</b></p> <p><b>Given</b> el visitante envía una consulta</p> <p>*<b>When</b> el sistema la recibe</p> <p><b>Then</b> emite una confirmación automática.</p>	EP12

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US35	Información sobre uTime	<p><b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> poder acceder una sección que explique quiénes son los creadores, <b>para</b> tener confianza en la plataforma y su propósito.</p>	<p><b>Escenario 1: Mostrar información sobre la startup</b></p> <p><b>Given</b> que soy un visitante en la página principal  <b>When</b> hago clic en el enlace "About US" us del menú de navegación  <b>Then</b> se debe mostrar una sección con información sobre Paxtech, incluyendo su misión, visión y propósito.</p> <p><b>Escenario 2: Visualizar los integrantes del equipo</b></p> <p><b>Given</b> que estoy en la sección "About Us"  <b>When</b> visualizo la información de la empresa  <b>Then</b> debo poder ver a los integrantes de Paxtech.</p>	EP12

### 3.2.4 Technical Stories

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS01	Integración con pasarela de Pagos	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> integrar la plataforma con pasarelas de pago, <b>para</b> gestionar cobros de forma segura.</p>	<p><b>Escenario 1: Pago con tarjeta válida</b></p> <p><b>Given</b> el usuario ha seleccionado un plan de suscripción  <b>When</b> el usuario ingresa los datos de una tarjeta válida y confirma el pago  <b>Then</b> el sistema procesa el pago y responde con un mensaje de éxito.</p> <p><b>Escenario 2: Pago rechazado por tarjeta inválida</b></p> <p><b>Given</b> el usuario ha seleccionado un plan de suscripción  <b>When</b> el usuario ingresa una tarjeta inválida  <b>Then</b> el sistema rechaza el pago y muestra un mensaje de error.</p>	EP08

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS02	Implementación de autenticación con dos pasos (2FA)	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> añadir autenticación de dos factores, <b>para</b> mejorar la seguridad del inicio de sesión de los usuarios.</p>	<p><b>Escenario 1: Acceso con código válido</b></p> <p><b>Given</b> el usuario ha ingresado correctamente su correo y contraseña</p> <p><b>When</b> el usuario ingresa el código 2FA enviado</p> <p><b>Then</b> el sistema lo autentica y le permite acceder.</p> <p><b>Escenario 2: Acceso denegado por código inválido</b></p> <p><b>Given</b> el usuario ha ingresado sus credenciales</p> <p><b>When</b> el usuario ingresa un código 2FA incorrecto</p> <p><b>Then</b> el sistema bloquea el acceso y muestra un mensaje de error.</p>	EP02
TS03	Encriptación de contraseñas	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> asegurar las contraseñas mediante hashing y salting, <b>para</b> proteger los datos de los usuarios.</p>	<p><b>Escenario 1:</b> <b>Almacenamiento seguro al registrarse</b></p> <p><b>Given</b> un nuevo usuario se registra</p> <p><b>When</b> se guarda su contraseña</p> <p><b>Then</b> la contraseña debe almacenarse en formato hash con salt.</p> <p><b>Escenario 2: Comparación segura al hacer login</b></p> <p><b>Given</b> un usuario registrado intenta iniciar sesión</p> <p><b>When</b> el sistema compara la contraseña ingresada con la almacenada</p> <p><b>Then</b> debe usar el hash y salt para verificar la coincidencia.</p>	EP01

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS04	Actualización en tiempo real de horarios y citas	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> que los horarios y las citas se actualicen en tiempo real, <b>para</b> que los usuarios vean disponibilidad actualizada.</p>	<p><b>Escenario 1: Horario actualizado sin recargar</b></p> <p><b>Given</b> un horario es actualizado por el administrador</p> <p><b>When</b> otro usuario está viendo los horarios</p> <p><b>Then</b> los cambios se reflejan automáticamente.</p> <p><b>Escenario 2: Cita nueva visible en tiempo real</b></p> <p><b>Given</b> un cliente agenda una cita</p> <p><b>When</b> la cita es confirmada</p> <p><b>Then</b> el nuevo horario se muestra en tiempo real en el panel del salón.</p>	EP05/EP09
TS05	Validaciones de formularios en frontend y backend	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> implementar validaciones robustas en formularios, <b>para</b> evitar datos erróneos o maliciosos.</p>	<p><b>Escenario 1: Campo requerido vacío</b></p> <p><b>Given</b> el usuario deja el campo "correo electrónico" vacío</p> <p><b>When</b> intenta enviar el formulario</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra un mensaje de error.</p> <p><b>Escenario 2: Formato incorrecto en campo de teléfono</b></p> <p><b>Given</b> el usuario escribe un teléfono no numérico</p> <p><b>When</b> intenta enviar el formulario</p> <p><b>Then</b> el sistema muestra un mensaje de validación.</p>	Todas

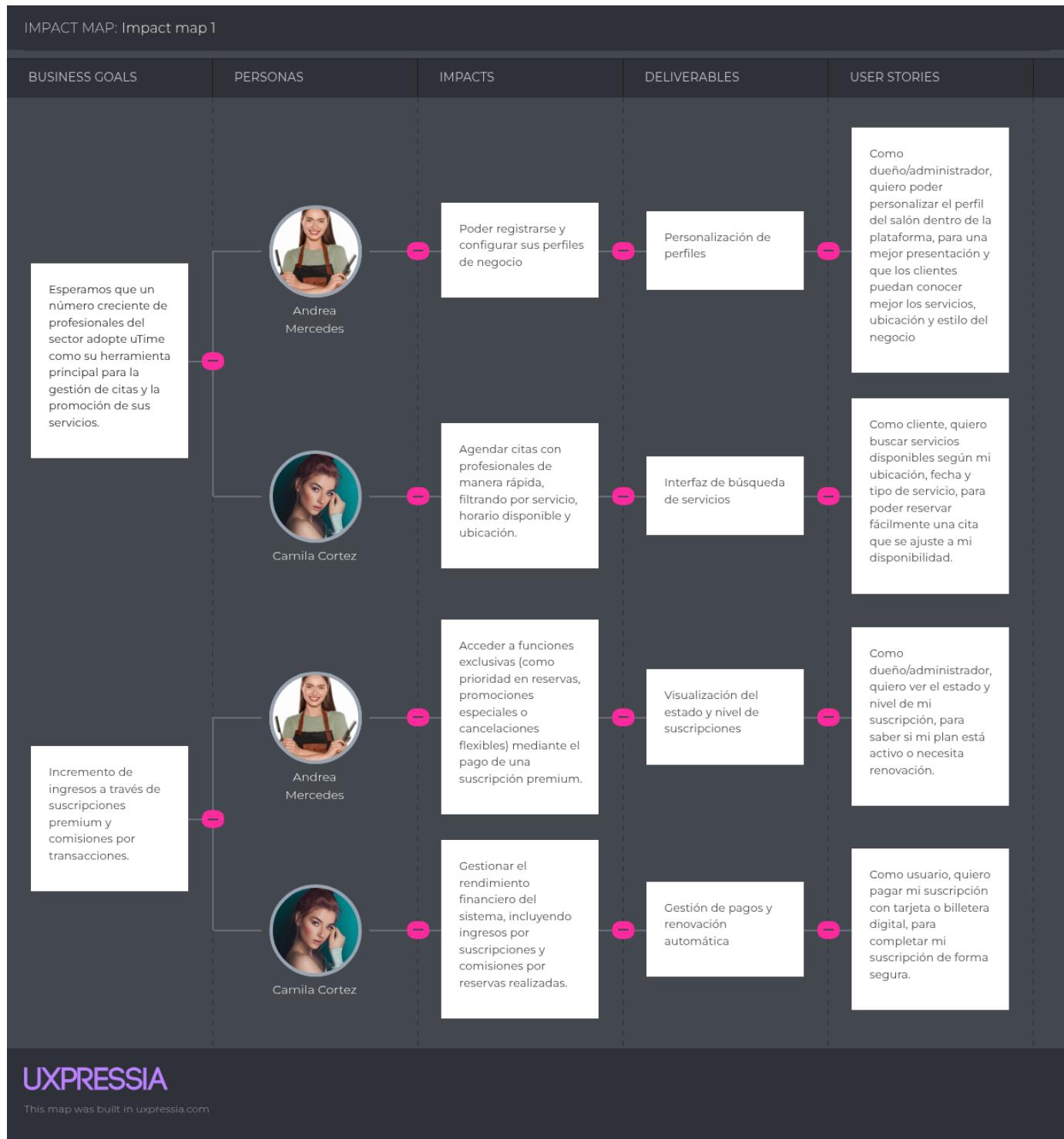
ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS06	Diseño responsive y accesible	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> aplicar diseño responsive y accesibilidad, <b>para</b> que el sitio funcione bien en cualquier dispositivo.</p>	<p><b>Escenario 1: Visualización en smartphone</b></p> <p><b>Given</b> el usuario accede desde un smartphone</p> <p><b>When</b> navega por el sitio</p> <p><b>Then</b> los elementos se ajustan correctamente.</p> <p><b>Escenario 2: Accesibilidad con lector de pantalla</b></p> <p><b>Given</b> un usuario con discapacidad visual accede al sitio</p> <p><b>When</b> usa un lector de pantalla</p> <p><b>Then</b> los elementos clave tienen etiquetas accesibles.</p>	EP13
TS07	Crear endpoint para registro de usuario	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /usuarios para registrar clientes y salones de belleza, <b>para</b> permitir su incorporación al sistema.</p>	<p><b>Escenario 1: Registro exitoso de cliente</b></p> <p><b>Given</b> un cliente envía una solicitud POST con datos válidos</p> <p><b>When</b> el endpoint procesa la petición</p> <p><b>Then</b> se registra y devuelve un token de autenticación.</p> <p><b>Escenario 2: Datos incompletos en el registro</b></p> <p><b>Given</b> un usuario envía datos incompletos</p> <p><b>When</b> el backend valida la solicitud</p> <p><b>Then</b> devuelve un error 400 indicando campos faltantes.</p>	EP01
TS08	Crear endpoint de login con JWT	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /login con generación de JWT, <b>para</b> autenticar a los usuarios del sistema.</p>	<p><b>Escenario 1: Login exitoso</b></p> <p><b>Given</b> un usuario envía su correo y contraseña correctos</p> <p><b>When</b> se autentica correctamente</p> <p><b>Then</b> el sistema devuelve un JWT válido.</p> <p><b>Escenario 2: Login fallido</b></p> <p><b>Given</b> un usuario intenta iniciar sesión con datos erróneos</p> <p><b>When</b> el sistema verifica las credenciales</p> <p><b>Then</b> devuelve un error 401.</p>	EP02

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS09	Crear endpoint para agendar citas	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /citas <b>para</b> que los usuarios puedan agendar una cita con un salón.</p>	<p><b>Escenario 1: Cita agendada correctamente</b></p> <p><b>Given</b> un cliente envía una solicitud con fecha y hora disponibles</p> <p><b>When</b> la solicitud es válida</p> <p><b>Then</b> la cita se crea y se confirma.</p> <p><b>Escenario 2: Horario no disponible</b></p> <p><b>Given</b> un cliente intenta agendar en un horario ocupado</p> <p><b>When</b> envía la solicitud</p> <p><b>Then</b> el sistema responde con un error indicando indisponibilidad.</p>	EP09
TS10	Crear endpoint para gestionar horarios	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear los endpoints GET /horarios y PUT /horarios, <b>para</b> visualizar y actualizar los horarios del salón.</p>	<p><b>Escenario 1: Visualización de horarios</b></p> <p><b>Given</b> el administrador consulta el endpoint GET /horarios</p> <p><b>When</b> hay horarios configurados</p> <p><b>Then</b> el sistema devuelve la lista correctamente.</p> <p><b>Escenario 2: Actualización de horarios</b></p> <p><b>Given</b> el administrador quiere cambiar su horario</p> <p><b>When</b> envía una solicitud PUT con los nuevos datos</p> <p><b>Then</b> el sistema actualiza la información.</p>	EP05

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS11	Crear endpoint de pagos	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /pagos <b>para</b> procesar pagos usando la pasarela integrada.</p>	<p><b>Escenario 1: Pago procesado exitosamente</b></p> <p><b>Given</b> el usuario quiere pagar una suscripción  <b>When</b> envía datos válidos a POST /pagos  <b>Then</b> el sistema procesa el pago y registra la transacción.</p> <p><b>Escenario 2: Pago rechazado</b></p> <p><b>Given</b> el usuario envía un método de pago inválido  <b>When</b> se procesa la solicitud  <b>Then</b> el sistema devuelve un error con el motivo del fallo.</p>	EP08
TS12	Crear endpoints para suscripciones	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> implementar GET /suscripciones, POST /suscripciones, y PUT /suscripciones <b>para</b> gestionar los planes de los usuarios.</p>	<p><b>Escenario 1: Consultar planes disponibles</b></p> <p><b>Given</b> un usuario accede a GET /suscripciones  <b>When</b> el sistema recibe la solicitud  <b>Then</b> devuelve una lista de planes y beneficios.</p> <p><b>Escenario 2: Cambio de plan</b></p> <p><b>Given</b> un usuario con plan activo quiere cambiar  <b>When</b> envía una solicitud PUT con el nuevo plan  <b>Then</b> el sistema actualiza la suscripción.</p>	EP07

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS13	Crear endpoint para recibir notificaciones	<p><b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /notificaciones <b>para</b> recibir y registrar eventos que generen alertas al usuario.</p>	<p><b>Escenario 1: Notificación por cita creada</b>  <b>Given</b> un cliente agenda una cita  <b>When</b> el evento se genera  <b>Then</b> el sistema envía una notificación mediante POST /notificaciones.</p> <p><b>Escenario 2: Notificación por vencimiento de pago</b>  <b>Given</b> una suscripción está por vencer  <b>When</b> se detecta la proximidad de vencimiento  <b>Then</b> se genera y envía una notificación automática.</p>	EP11

### 3.3. Impact Mapping.



### 3.4. Product Backlog.

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points
#1	US29	Visualización general de los servicios	<b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> ver una vista general de los servicios ofrecidos, <b>para</b> entender qué tipo de atención puedo recibir.	2
#2	US30	Visualización de beneficios	<b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> ver los beneficios de usar la plataforma, <b>para</b> motivarme a registrarme.	2
#3	US31	Planes y precios	<b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> ver los planes de suscripción y sus precios, <b>para</b> saber si se ajustan a mis necesidades.	2

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points
#4	US32	Testimonios	<b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> leer testimonios de otros usuarios, <b>para</b> ganar confianza en la plataforma.	1
#5	US33	Call to action	<b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> encontrar botones de acción claros, <b>para</b> empezar a usar la plataforma fácilmente.	1
#6	US34	Contacto y Soporte	<b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> poder contactarme con el equipo o recibir soporte, <b>para</b> resolver dudas antes de registrarme.	2
#7	US35	Información sobre uTime	<b>Como</b> visitante, <b>quiero</b> poder acceder una sección que explique quiénes son los creadores, <b>para</b> tener confianza en la plataforma y su propósito.	2
#8	TS06	Diseño responsive y accesible	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> aplicar diseño responsive y accesibilidad, <b>para</b> que el sitio funcione bien en cualquier dispositivo.	3
#9	TS05	Validaciones de formularios en frontend y backend	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> implementar validaciones robustas en formularios, <b>para</b> evitar datos erróneos o maliciosos.	3
#10	US17	Selección de salón	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> buscar y seleccionar un salón de belleza/barbería, <b>para</b> elegir dónde agendar mi cita.	3
#11	TS09	Crear endpoint para agendar citas	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /citas <b>para</b> que los usuarios puedan agendar una cita con un salón.	3
#12	US18	Creación de citas	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> poder agendar una cita según disponibilidad, <b>para</b> recibir el servicio deseado.	5
#13	TS04	Actualización en tiempo real de horarios y citas	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> que los horarios y las citas se actualicen en tiempo real, <b>para</b> que los usuarios vean disponibilidad actualizada.	5
#14	US19	Visualización de citas agendadas	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> ver mis citas agendadas, <b>para</b> saber cuánto y dónde tengo una reserva.	2
#15	US20	Modificación o cancelación de citas	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> modificar o cancelar citas con anticipación, <b>para</b> reorganizar mis tiempos.	3
#16	US21	Historial de modificaciones de citas	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> ver los cambios realizados a mis citas, <b>para</b> tener un seguimiento completo de mis actividades.	3
#17	US25	Recepción de notificaciones del estado de la cita	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> recibir notificaciones sobre confirmación, cancelación o modificación de citas, <b>para</b> estar al tanto de mis reservas.	2
#18	TS13	Crear endpoint para recibir notificaciones	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /notificaciones <b>para</b> recibir y registrar eventos que generen alertas al usuario.	3
#19	US27	Configuración de medios de notificación	<b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> elegir si recibir notificaciones por correo, SMS o dentro de la plataforma, <b>para</b> tener un mejor control de mi información.	3
#20	US28	Notificaciones sobre promociones y descuentos	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> recibir promociones y descuentos que me interesen, <b>para</b> aprovechar ofertas relevantes.	2
#21	TS10	Crear endpoint para gestionar horarios	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear los endpoints GET /horarios y PUT /horarios, <b>para</b> visualizar y actualizar los horarios del salón.	3
#22	US22	Administración de servicios ofrecidos	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> agregar, editar o eliminar servicios, <b>para</b> mantener mi catálogo actualizado.	3
#23	US23	Gestión de trabajadores	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> añadir o quitar trabajadores, <b>para</b> organizar quién ofrece cada servicio.	3

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points
#24	US10	Configuración de los horarios	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> configurar los horarios de atención de mis trabajadores, <b>para</b> definir sus días y horas disponibles.	3
#25	US09	Visualización de los horarios	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> visualizar los horarios disponibles , <b>para</b> saber cuándo mis trabajadores puede aceptar citas.	2
#26	TS11	Crear endpoint de pagos	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /pagos <b>para</b> procesar pagos usando la pasarela integrada.	3
#27	TS01	Integración con pasarela de pagos	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> integrar la plataforma con pasarelas de pago, <b>para</b> gestionar cobros de forma segura.	5
#28	US24	Gestión de cuentas bancarias	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> registrar, modificar o eliminar cuentas bancarias, <b>para</b> administrar correctamente los pagos recibidos.	3
#29	US14	Contratación de plan de suscripción	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> contratar un plan, <b>para</b> activar sus beneficios en mi cuenta.	2
#30	US11	Visualización de beneficios de suscripción	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> ver qué beneficios incluye cada plan, <b>para</b> elegir el más adecuado para mí.	2
#31	US12	Visualización de precios	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> ver los precios de cada plan, <b>para</b> tomar decisiones según mi presupuesto.	2
#32	US13	Estado y nivel de suscripción	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> ver el estado de mi suscripción actual, <b>para</b> saber su está activa y cuándo expira.	2
#33	TS12	Crear endpoints para suscripciones	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> implementar GET /suscripciones, POST /suscripciones, y PUT /suscripciones <b>para</b> gestionar los planes de los usuarios.	5
#34	US15	Confirmación de pago	<b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> recibir una confirmación inmediata al completar un pago, <b>para</b> asegurarme de que la transacción fue exitosa.	2
#35	US16	Renovación automática de suscripción	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> que mi plan se renueve automáticamente, <b>para</b> no tener que pagar manualmente cada vez.	3
#36	US26	Alertas por fallo de pago o vencimiento	<b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> ser alertado si hay un problema con mi pago o si está por vencer mi suscripción, <b>para</b> tomar acciones a tiempo.	2
#37	US06	Personalización del perfil del salón de belleza/barbería	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> poder personalizar el perfil de mi salon de belleza/barbería con información relevante y estética, <b>para</b> atraer a más cliente.	3
#38	US05	Edición del perfil del cliente	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> actualizar mi información personal, <b>para</b> mantener mis datos actualizados.	2
#39	US08	Eliminación de cuenta	<b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> eliminar mi cuenta y datos personales, <b>para</b> dejar de utilizar la plataforma si así lo deseo.	2
#40	US07	Cierre de sesión	<b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> poder cerrar sesión de forma segura, <b>para</b> proteger mis datos cuando no uso la app.	1
#41	TS07	Crear endpoint para registro de usuario	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /usuarios para registrar clientes y salones de belleza, <b>para</b> permitir su incorporación al sistema.	3
#42	US01	Registro de un cliente	<b>Como</b> cliente, <b>quiero</b> registrarme proporcionando mis datos personales, <b>para</b> crear una cuenta.	3
#43	US02	Registro de un salón de belleza/barbería	<b>Como</b> dueño/administrador, <b>quiero</b> poder registrar mi negocio, <b>para</b> gestionar mis servicios en la plataforma.	3

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points
#44	TS08	Crear endpoint de login con JWT	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> crear el endpoint POST /login con generación de JWT, <b>para</b> autenticar a los usuarios del sistema.	3
#45	US03	Inicio de sesión del usuario	<b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> iniciar sesión con mi correo y contraseña, <b>para</b> acceder a mi cuenta.	2
#46	US04	Recuperación de contraseña	<b>Como</b> usuario, <b>quiero</b> recuperar el acceso a mi cuenta si olvido la contraseña, <b>para</b> poder usar la plataforma nuevamente.	3
#47	TS03	Encriptación de contraseñas	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> asegurar las contraseñas mediante hashing y salting, <b>para</b> proteger los datos de los usuarios.	3
#48	TS02	Implementación de autenticación con dos pasos (2FA)	<b>Como</b> developer, <b>quiero</b> añadir autenticación de dos factores, <b>para</b> mejorar la seguridad del inicio de sesión de los usuarios.	5

## Capítulo IV: Product Design

---

### 4.1. Style Guidelines.

uTime es una plataforma digital diseñada para transformar la manera en que los salones de belleza gestionan su tiempo, sus citas y su relación con los clientes. Con un enfoque profesional, moderno y accesible, uTime conecta a salones con sus clientes de forma inteligente, permitiendo reservas fluidas, recordatorios automáticos, gestión centralizada de citas, perfiles personalizados y mucho más. La plataforma está pensada para brindar una experiencia visual sofisticada y funcional, adaptable tanto para usuarios del sector belleza como para sus clientes. Para asegurar una presentación coherente y unificada en todo el ecosistema digital de uTime, este documento establece una guía centralizada de estilo que cubre desde elementos visuales hasta principios de diseño para web y móviles. Las Style Guidelines de uTime están divididas en tres secciones: General Style Guidelines, Web Style Guidelines y Mobile Style Guidelines, asegurando que el diseño sea intuitivo, atractivo y accesible tanto en entornos web como móviles.

#### 4.1.1. General Style Guidelines.

El branding de uTime es el núcleo de su identidad visual, diseñado para transmitir profesionalismo, modernidad y accesibilidad. La marca representa la fusión entre tecnología y bienestar, ofreciendo una experiencia elegante tanto para salones de belleza como para sus clientes. A través de una estética limpia, neutra y equilibrada, uTime busca establecer una conexión de confianza y eficiencia. Los elementos visuales —logo, tipografía y paleta de colores— reflejan organización, claridad y cuidado, capturando la esencia de un servicio puntual, estilizado y personalizado. El sistema visual está cuidadosamente alineado con el mundo de la belleza, sin perder su enfoque en la simplicidad y funcionalidad, generando una experiencia coherente y agradable.

##### 4.1.1.1. Tipografía



## Tipografía

**Logo**

**ROBOTO**  
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

**Texto regular**

Pesaje	Fuente	Textos
ExtraLight	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789ijklmnñopqrstuvwxyz !#\$%&/()=?
Light	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789ijklmnñopqrstuvwxyz !#\$%&/()=?
Regular	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789ijklmnñopqrstuvwxyz !#\$%&/()=?
Medium	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789ijklmnñopqrstuvwxyz !#\$%&/()=?
SemiBold	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789ijklmnñopqrstuvwxyz !#\$%&/()=?
<b>Bold</b>	<b>Poppins</b>	<b>ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ</b> <b>abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz</b> <b>123456789ijklmnñopqrstuvwxyz</b> <b>!#\$%&amp;/()=?</b>

La elección tipográfica de uTime es fundamental para reflejar la personalidad moderna, profesional y accesible de la marca. Se ha optado por un sistema tipográfico limpio, claro y versátil, que transmite orden, puntualidad y estilo, cualidades esenciales dentro del mundo de la belleza y la gestión. Esta combinación proporciona una experiencia visual coherente tanto para usuarios como para profesionales, manteniendo legibilidad en todos los tamaños de pantalla.

#### 4.1.1.1. Tipografía del logo



Para el logotipo de uTime se ha utilizado Roboto SemiBold, una tipografía sans-serif moderna y equilibrada que combina líneas limpias con una presencia firme. Su estructura geométrica le otorga un aspecto tecnológico y contemporáneo, mientras que el grosor "SemiBold" aporta fuerza visual sin perder elegancia. Esta elección representa la seriedad y confiabilidad del sistema, a la vez que proyecta una marca sólida, accesible y con visión a futuro.

#### 4.1.1.2. Tipografía del texto regular

Para el cuerpo de texto, títulos, botones y elementos de navegación, se ha seleccionado Poppins, una tipografía sans-serif geométrica que destaca por su legibilidad, suavidad y estilo actual. Se utiliza en sus distintas variaciones de peso —Light, Regular, Medium, SemiBold y Bold— según el contexto:

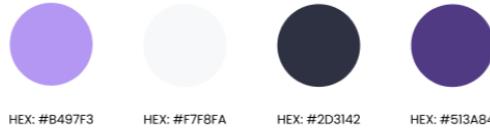
- **Poppins Light:** textos secundarios o de apoyo.
- **Poppins Regular:** cuerpo principal de texto.
- **Poppins Medium/SemiBold:** títulos, subtítulos y llamados a la acción.
- **Poppins Bold:** encabezados importantes o elementos que requieren mayor énfasis visual. Esta versatilidad permite jerarquías claras y coherentes en todas las interfaces, alineándose con la estética pulida y funcional de uTime.

#### 4.1.1.2. Colores

# uTime

## Color palette

### Paleta principal



### Paleta secundaria



La paleta de colores de uTime está cuidadosamente seleccionada para transmitir profesionalismo, modernidad y confianza, alineándose con el público objetivo del sector de la belleza y el bienestar. **Tonos principales (violetas y oscuros):** Los colores como el #B497F3 y #513A84 evocan creatividad, lujo y calma, atributos ideales para un entorno estético como los salones de belleza. El #2D3142, un tono oscuro sobrio, aporta contraste y elegancia, útil para reforzar la legibilidad y el enfoque profesional.

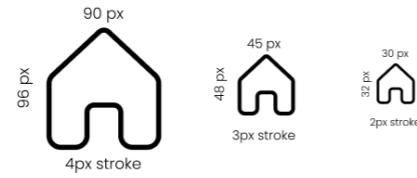
- Color claro #F7F8FA: Se utiliza como fondo neutro y aireado para equilibrar los colores más saturados, manteniendo una apariencia limpia y moderna. **Paleta secundaria:** Complementa la paleta principal con tonos suaves y equilibrados como el #E8C7EF y el #BFAFAF, que añaden un toque femenino y acogedor, sin perder el estilo sobrio. Colores como el #B0B8C1 y el #3F3D56 ayudan a construir jerarquía visual sin sobrecargar el diseño.

Esta combinación de colores logra una experiencia visual armoniosa, elegante y tecnológica, ideal para una plataforma que busca destacar en el sector de servicios de belleza.

### 4.1.1.4. Iconografía

# uTime

## Iconografía



Íconos adicionales



La iconografía de uTime está diseñada para mantener una interfaz limpia, moderna y altamente intuitiva. Los íconos comunican de forma rápida y visual las funciones principales de la plataforma, lo que facilita la navegación tanto para clientes como para profesionales. Se utiliza un estilo lineal (outline) con trazos uniformes, redondeados y amigables, lo cual transmite una sensación de cercanía y profesionalismo, alineada con el tono general de la marca. Se han definido tres tamaños estándar de íconos, cada uno con su respectivo grosor de trazo (stroke), para adaptarse a diferentes jerarquías visuales dentro del producto:

- **Íconos grandes:** 96 x 90 px con un trazo de 4 px. Usados en secciones destacadas como navegación principal o pantallas de bienvenida.
- **Íconos medianos:** 48 x 45 px con un trazo de 3 px. Utilizados en menús y encabezados secundarios.
- **Íconos pequeños:** 32 x 30 px con un trazo de 2 px. Ideales para botones de acción, menús desplegables o elementos en listas.

Además del ícono base (hogar), se ha desarrollado una biblioteca de íconos adicionales que incluyen representaciones claras de funciones comunes en la plataforma, como agendamiento, pagos, perfil, servicios, notificaciones y redes sociales. Esta colección asegura consistencia visual en todas las plataformas, permitiendo escalabilidad y rápida comprensión sin sacrificar estética.

Todos los íconos mantienen proporciones balanceadas y utilizan un sistema de grid para asegurar coherencia en su diseño y alineación en interfaces tanto web como móviles.

#### 4.1.1.5. Tono de comunicación y lenguaje aplicado

El tono de uTime es cercano, claro y profesional. Busca conectar tanto con los salones de belleza como con sus clientes, transmitiendo confianza, facilidad y modernidad. La comunicación evita tecnicismos, optando por un lenguaje directo, positivo y accesible. Para los clientes, se prioriza la comodidad y simplicidad con frases como "Tu cita, a tu ritmo" o "Agenda en segundos". Para los salones, el enfoque es práctico y enfocado en crecimiento, con mensajes como "Optimiza tu agenda" o "Haz crecer tu negocio".

El tono se adapta según el contexto: amigable en bienvenidas, eficiente en formularios y proactivo en notificaciones. Se evita el uso excesivo de mayúsculas o jergas, manteniendo siempre una voz coherente, profesional y empática. Este tono homogéneo y accesible permite que uTime mantenga una identidad sólida y reconocible, acompañando a los usuarios desde el primer contacto hasta su uso cotidiano, sin fricciones ni confusiones.

#### 4.1.2. Web Style Guidelines.

La experiencia web de uTime ha sido diseñada con un enfoque centrado en la funcionalidad, la estética moderna y la facilidad de uso para salones de belleza y sus clientes. La interfaz prioriza la claridad visual mediante una estructura bien jerarquizada, con menús laterales intuitivos, navegación fluida y componentes accesibles. Se hace uso de botones destacados, íconos representativos y etiquetas claras para facilitar la interacción. Cada sección del sistema —desde el panel de citas hasta el perfil del salón— mantiene coherencia gráfica, asegurando una navegación sin fricciones. Además, se emplea un diseño responsive que adapta automáticamente los elementos a diferentes tamaños de pantalla, garantizando una experiencia óptima tanto en desktop como en laptops. En conjunto, las Web Style Guidelines de uTime buscan crear una plataforma visualmente consistente, profesional y centrada en el usuario, optimizada para el entorno digital de los salones de belleza.

**Estructura de navegación** La estructura de navegación en uTime está diseñada para ofrecer un acceso rápido y organizado a las funcionalidades clave de la plataforma. Tanto en la interfaz para salones como para clientes, se emplea un menú lateral fijo que facilita el desplazamiento entre secciones sin perder contexto. Este menú incluye íconos y etiquetas breves para reforzar la claridad. Además, se integran breadcrumbs (rutas de navegación) y botones de retroceso en secciones profundas para mantener siempre visible el camino recorrido. En todo momento, la navegación promueve una experiencia intuitiva y eficiente.

**Jerarquía visual** uTime establece una jerarquía visual clara, permitiendo que los usuarios identifiquen con facilidad las áreas prioritarias de la interfaz. Los títulos de sección son destacados mediante mayor tamaño y peso tipográfico, mientras que las acciones principales se resaltan con botones contrastantes. El uso del color también cumple un rol funcional, diferenciando estados (activos, pendientes, completados) y reforzando la percepción de orden. Esta jerarquía permite que tanto usuarios frecuentes como nuevos comprendan la organización del sistema de forma inmediata.

**Componentes de interfaz** La plataforma emplea componentes reutilizables y visualmente coherentes como cards, inputs, botones, modales y tablas para estructurar la información. Estos elementos siguen un diseño minimalista pero funcional, asegurando legibilidad y accesibilidad. Los botones poseen distintos estilos según su función (primarios, secundarios, de alerta), mientras que las tablas y calendarios utilizan espacio adecuado para evitar saturación visual. Cada componente responde a estados como hover, seleccionado o inactivo, ofreciendo retroalimentación visual al usuario.

**Responsive design** El diseño web de uTime se adapta fluidamente a diferentes dispositivos, garantizando una experiencia consistente tanto en pantallas grandes como medianas. Se han implementado layouts responsivos con grids flexibles que reorganizan los elementos de forma eficiente según el ancho de pantalla. En versiones más compactas, los menús laterales se transforman en menús desplegables o íconos flotantes, manteniendo el acceso a todas las funciones sin comprometer la usabilidad. Esta adaptabilidad es clave para salones que gestionan sus citas desde distintos tipos de dispositivos.

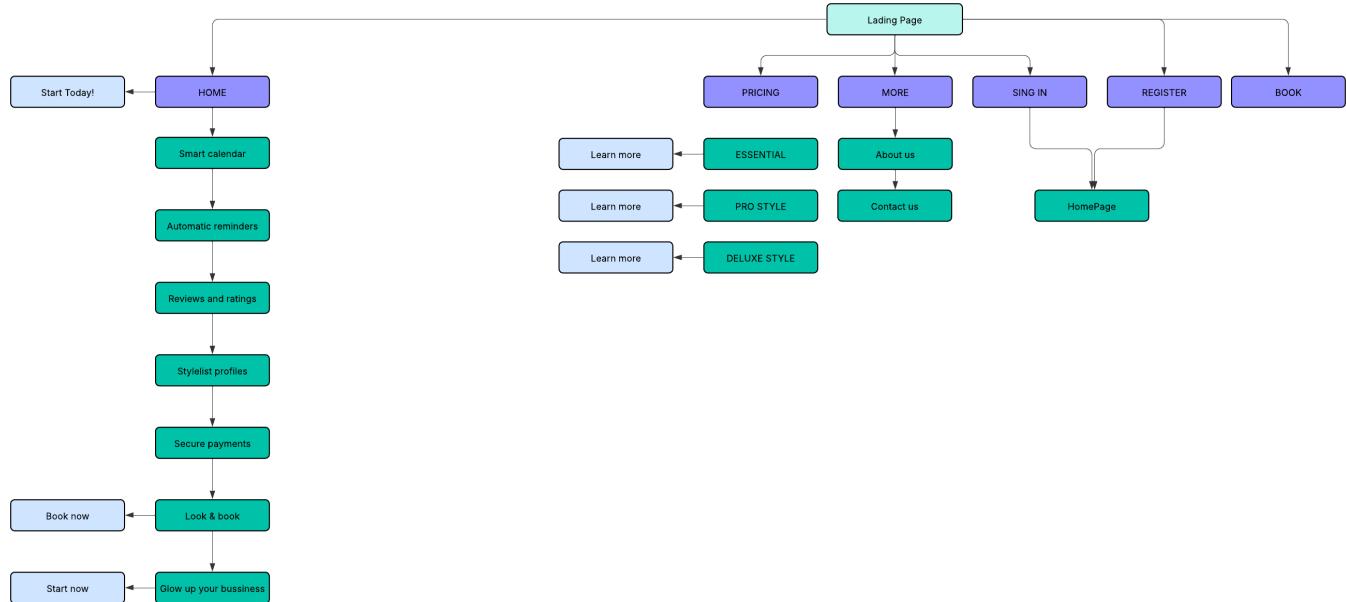
**Accesibilidad y claridad** uTime ha sido diseñado pensando en la claridad visual y la inclusión. El contraste entre texto y fondo ha sido cuidadosamente seleccionado para asegurar una lectura cómoda, incluso en entornos de baja luz. Los íconos cuentan con etiquetas o

tooltips para reforzar su significado, y los campos de formulario están acompañados de indicaciones breves y legibles. La plataforma busca minimizar la curva de aprendizaje y maximizar la eficiencia de cada acción.

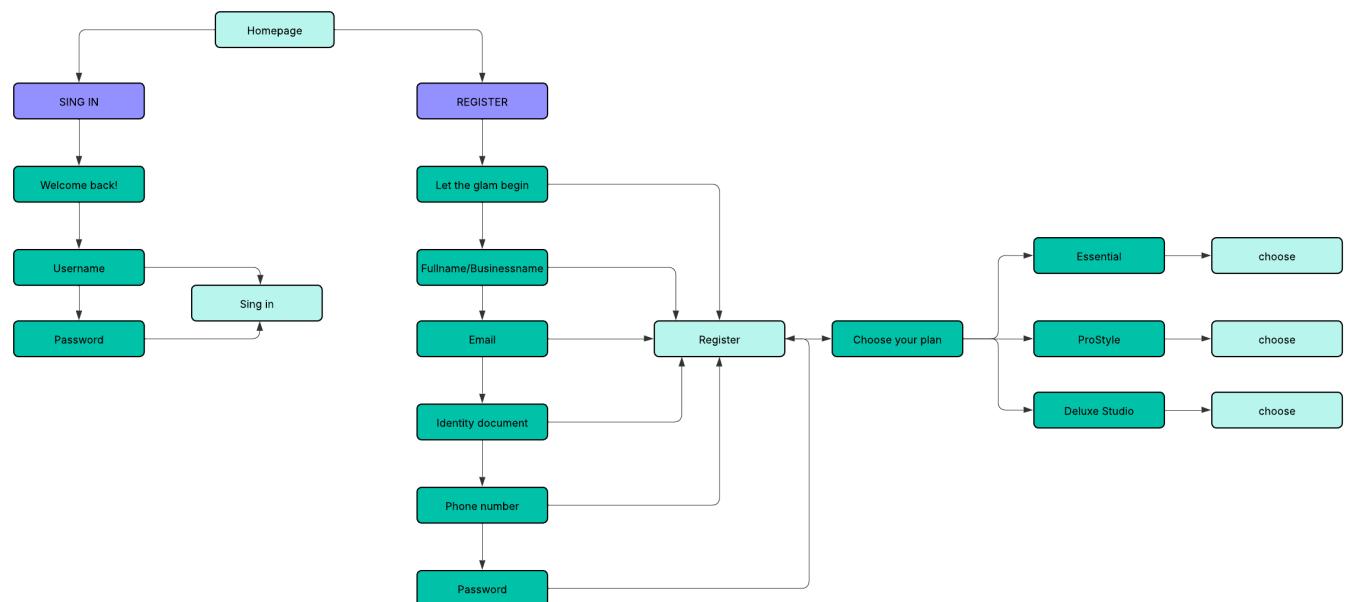
## 4.2. Information Architecture.

### 4.2.1. Organization Systems.

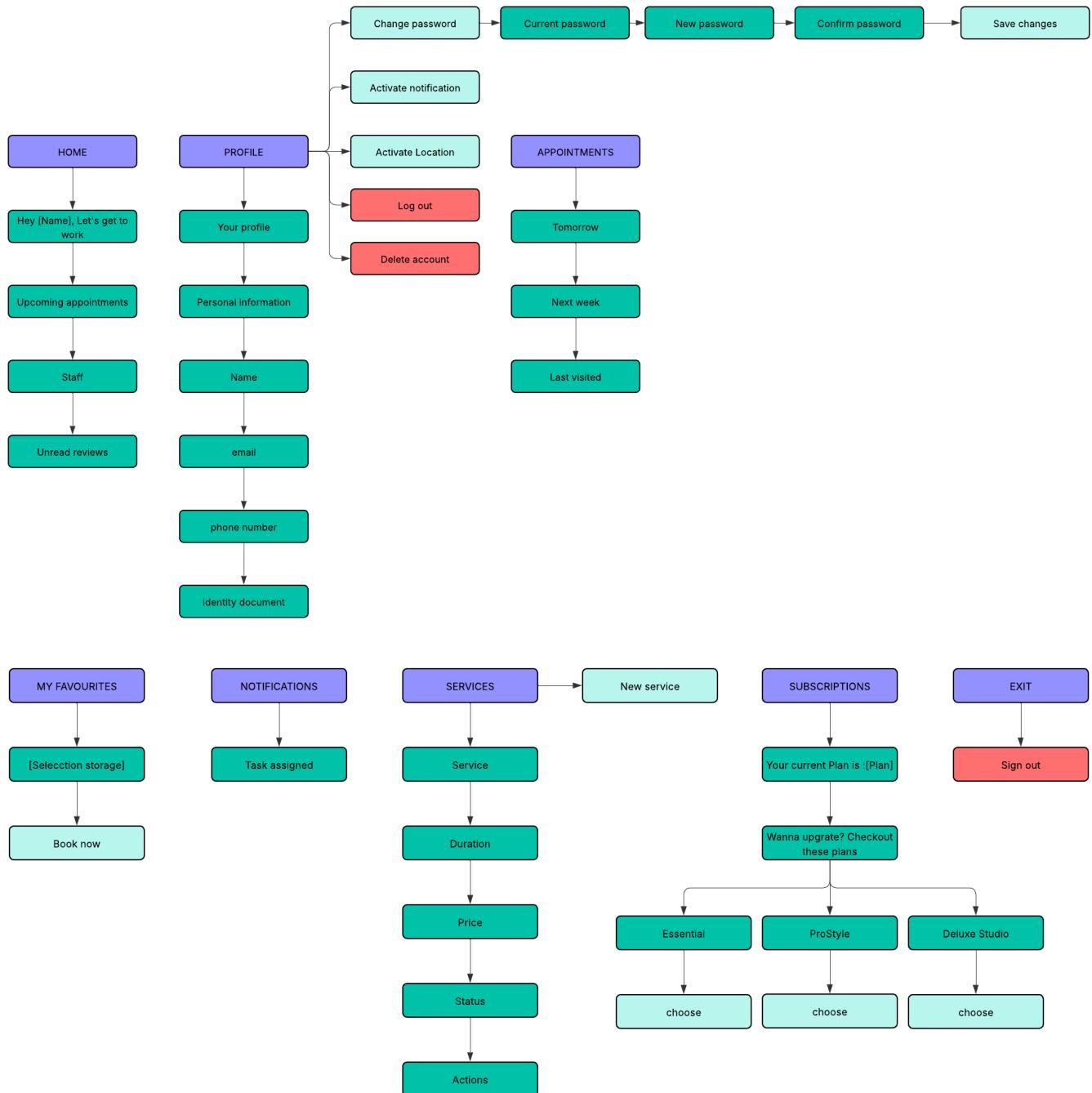
-Landing Page Diagram:



-Home System Diagram:



-Dashboard Diagram:



Los diagramas del sistema han sido divididos y organizados mediante el uso de colores distintivos, con el propósito de representar claramente la funcionalidad específica de cada sección: landing page, home system y dashboard. Esta diferenciación visual permite identificar rápidamente el propósito de cada componente y entender su rol dentro de la estructura general del sistema. La jerarquía de elementos se mantiene mediante una distribución ordenada, donde cada bloque se relaciona con funciones concretas, lo que facilita tanto el análisis como futuras modificaciones.

#### 4.2.2. Labeling Systems.

La interfaz de la página principal de uTime ha sido diseñada para ser clara y funcional, permitiendo a los usuarios visualizar rápidamente la información más relevante desde una sola pantalla. Gracias al uso de etiquetas claras y directas, la navegación resulta sencilla e intuitiva, ofreciendo una experiencia ágil y sin distracciones.

Antes de ingresar a la plataforma, los usuarios encuentran tres secciones principales: "HOME", "PRICING" y "MORE", esta última incluye "ABOUT US" y "CONTACT US". La sección "HOME" brinda una visión general de uTime, utilizando un término ampliamente reconocido en entornos digitales para representar la página de inicio. En "PRICING" se detallan los tres planes de suscripción disponibles para salones de belleza. Por su parte, "ABOUT US" ofrece una breve presentación del equipo detrás de uTime, mientras que "CONTACT US" reúne los canales de comunicación disponibles de uTime y PaxTech para que los usuarios puedan contactar al equipo de soporte o realizar consultas.

## Menú Salones (Segmento objetivo #1)

En uTime, el labelling system para salones ha sido diseñado para representar la información de manera clara, directa y sin ambigüedades. Las etiquetas empleadas en el menú de navegación buscan reducir la carga cognitiva del usuario, usando un número mínimo de palabras que sintetizan acciones o secciones concretas del sistema. Estas etiquetas establecen asociaciones lógicas entre la funcionalidad del sistema y el contenido mostrado, garantizando una experiencia fluida para los usuarios encargados de gestionar salones de belleza.

- **Home:** Punto central donde se agrupa la información general del negocio.
- **Appointments:** Lista y control de citas agendadas con filtros de visualización.
- **Reviews:** Acceso a valoraciones y comentarios de clientes.
- **Services:** Gestión de servicios ofrecidos (edición, creación, eliminación).
- **Subscription:** Panel de administración del plan de suscripción activo.
- **Settings:** Configuraciones generales del salón (horarios, contacto, ajustes).
- **Notifications:** Centro de alertas relevantes y actualizaciones del sistema.

Estas etiquetas no solo organizan el contenido de manera lógica, sino que también mantienen coherencia visual y semántica a lo largo de la plataforma, promoviendo una navegación intuitiva para el equipo administrativo de los salones.

## Menú Clientes (Segmento objetivo #2)

El labelling system de uTime para los usuarios clientes ha sido desarrollado con el objetivo de ofrecer una navegación sencilla y directa. Cada etiqueta ha sido cuidadosamente seleccionada para representar con precisión la funcionalidad que contiene, utilizando el menor número de palabras posibles para evitar ambigüedades y facilitar la comprensión inmediata. Este enfoque promueve una experiencia clara y sin fricciones, alineada con las expectativas del usuario final.

- **Appointments:** Sección donde el usuario puede ver, agendar o modificar citas.
- **My favorites:** Acceso rápido a salones o estilistas guardados como favoritos.
- **My profile:** Información personal, preferencias y detalles de cuenta.

Estas etiquetas permiten representar de forma precisa los conjuntos de información más relevantes para los clientes, organizándolos en un menú compacto e intuitivo. Las asociaciones entre etiquetas y funciones están claramente definidas, reforzando la lógica interna del sistema y mejorando la eficiencia del recorrido del usuario dentro de la plataforma.

### 4.2.3. SEO Tags and Meta Tags

Los SEO tags son etiquetas HTML que ayudan a los motores de búsqueda a entender y posicionar en los resultados. Los meta tags son etiquetas que proporcionan información sobre la página, como su descripción, palabras clave y autor lo cual ayuda al ser buscado en el navegador. A continuación se presentan los SEO tags y meta tags que se utilizarán en la plataforma: Title Tag: Este tag define el título de la página y es uno de los factores más importantes para el SEO. Debe ser único y contener palabras clave relevantes.

```
<title>uTime - Servicio de agenda para barberos o estilistas</title>
```

Meta Description: Este tag proporciona una breve descripción del contenido de la página. Permite a los usuarios entender de qué trata la página antes de hacer clic en el enlace. Debe ser conciso y atractivo.

```
<meta name="description" content="uTime es una plataforma que permite a los barberos y estilistas gestionar sus citas y horarios de manera eficiente.">
```

Language tag: Este tag indica el idioma principal del contenido de la página. Es importante para la accesibilidad y el SEO.

```
<meta http-equiv="Content-Language" content="es-ES">
```

Robots tag: Este tag indica a los motores de búsqueda cómo deben indexar la página. Puede ser utilizado para evitar que ciertas páginas sean indexadas.

```
<meta name="robots" content="index, follow">
```

Author tag: Este tag indica el autor del contenido de la página. Es útil para dar crédito a los creadores de contenido.

```
<meta name="author" content="uTime Team">
```

Meta Viewport: Este tag es esencial para que la página sea responsive en dispositivos móviles. Mejora la experiencia del usuario y es un factor importante para el SEO técnico.

```
<meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
```

Canonical Tag: Este tag especifica la URL canónica de la página para evitar problemas de contenido duplicado en motores de búsqueda. Ayuda a consolidar el posicionamiento de una sola versión de la página.

```
<link rel="canonical" href="https://www.uTime.com/">
```

#### 4.2.4. Searching Systems.

El sistema de búsqueda de uTime está diseñado para ofrecer una experiencia rápida, intuitiva y precisa tanto para los clientes como para los administradores de salones. A través de una barra de búsqueda ubicada en la parte superior de la interfaz, los usuarios pueden filtrar y encontrar fácilmente servicios, estilistas o salones según sus necesidades. El sistema admite búsquedas por palabras clave, como el tipo de servicio (ej. "corte de cabello", "alisado", "manicure"), nombre del estilista o incluso fechas disponibles. Además, puede complementarse con filtros avanzados, como ubicación, rango de precios, calificaciones o disponibilidad horaria, lo que permite a los usuarios personalizar su experiencia y encontrar rápidamente la mejor opción disponible. Esta funcionalidad mejora la eficiencia de la plataforma y contribuye a una mejor experiencia del cliente al reducir el tiempo de búsqueda y facilitar la toma de decisiones.

#### 4.2.5. Navigation Systems.

En uTime, los sistemas de navegación han sido diseñados para ofrecer una experiencia intuitiva y fluida, guiando a los usuarios a través de la plataforma de forma clara y eficiente. Desde la landing page hasta las diferentes áreas internas de la aplicación, cada elemento de navegación ha sido pensado para facilitar la interacción y ayudar a los usuarios a alcanzar sus objetivos sin fricciones.

Uno de los principales componentes de navegación en uTime es el menú lateral, ubicado en la parte izquierda de la interfaz. Este menú actúa como eje central de navegación, brindando accesos directos a las secciones clave de la plataforma. Para los clientes, estas secciones incluyen citas, favoritos y perfil, mientras que para los salones se extienden a servicios, suscripciones, reseñas, configuraciones y más. Esta estructura lateral asegura que los usuarios puedan explorar rápidamente las funcionalidades que necesitan, manteniendo la coherencia visual y la facilidad de uso en todo momento.

##### Menú de Clientes

Para los clientes, la navegación se estructura en un menú lateral simple y directo que incluye tres accesos principales: "Appointments", "My favorites" y "My profile". Estas etiquetas, acompañadas por íconos fácilmente reconocibles, permiten que el usuario navegue por su historial de citas, acceda a sus salones o servicios favoritos, y gestione la información de su cuenta personal. Este menú está diseñado con una jerarquía visual clara y un lenguaje sencillo para reducir la fricción y fomentar el uso frecuente. **Appointments (Citas)**

- Permite al usuario ver sus citas pasadas y futuras.
- Incluye detalles como fecha, hora, servicio y profesional asignado.
- Posibilidad de cancelar o reprogramar citas desde esta sección.

##### My Favorites (Mis favoritos)

- Muestra una lista de salones que el cliente ha marcado como favoritos.
- Facilita el acceso rápido para volver a agendar con salones frecuentes.

- Incluye botones para ver el perfil del salón y agendar directamente.

### My Profile (Mi perfil)

- Permite al usuario actualizar su información personal (nombre, número, correo, foto de perfil).
- Acceso a la configuración de privacidad y notificaciones.

Una de las herramientas centrales en los sistemas de navegación de uTime es la barra de búsqueda ubicada en la parte superior de la interfaz. Esta funcionalidad permite a los usuarios acceder de forma rápida y directa a salones, sin tener que explorar múltiples menús. Gracias a esta búsqueda inteligente, el proceso de agendamiento se vuelve mucho más fluido y eficiente.

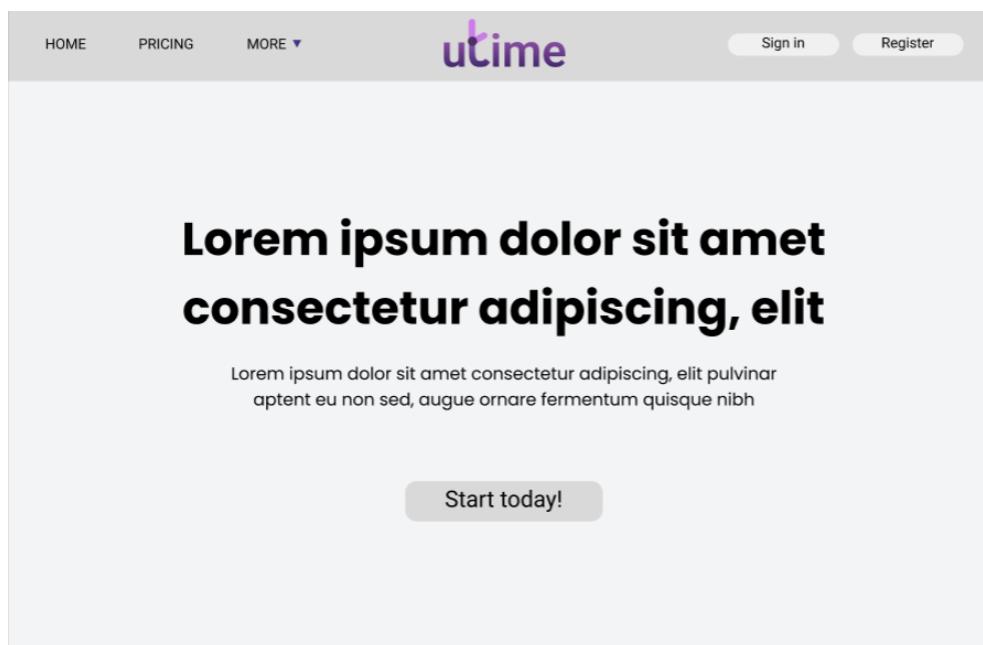
Asimismo, se implementan acciones contextuales en elementos clave —como botones de agendamiento rápido o marcación de favoritos— que permiten a los usuarios interactuar con el contenido sin abandonar la pantalla actual. Todo esto contribuye a una navegación intuitiva y sin fricciones, asegurando que los clientes puedan cumplir sus objetivos de manera ágil y placentera dentro de la plataforma.

Finalmente, para facilitar el desplazamiento dentro de secciones más profundas, como los detalles de un salón o profesional, se han incorporado rutas de navegación ("breadcrumbs") que permiten al usuario regresar fácilmente al punto anterior. También se incluyen botones de retroceso para mantener el contexto sin necesidad de recargar pantallas.

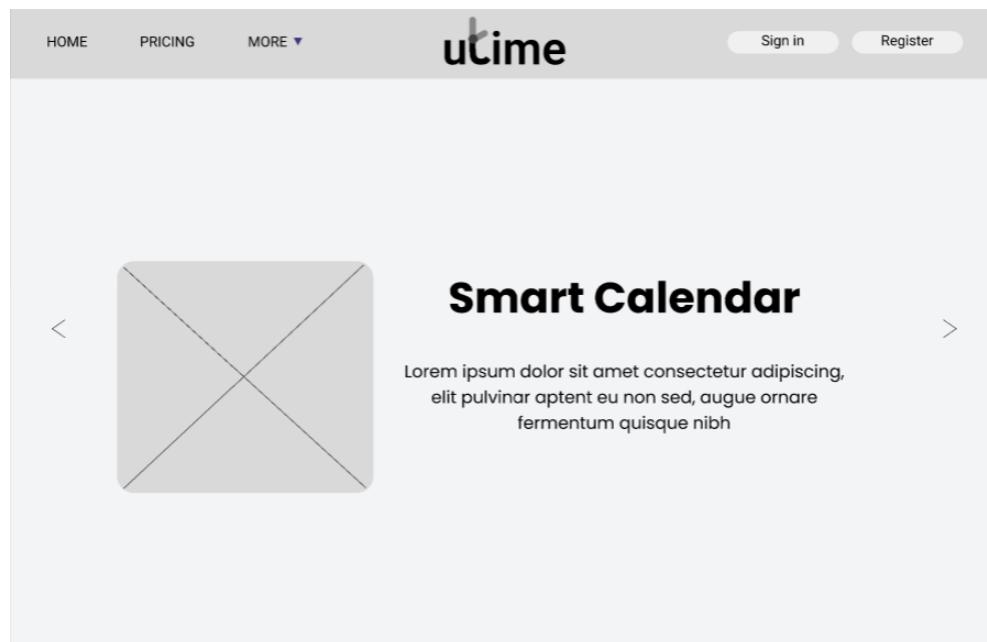
De la misma manera en la aplicación web los usuarios podrán acceder a sus funcionalidades a través de un menú de navegación en la parte superior de la pantalla.

### 4.3. Landing Page UI Design.

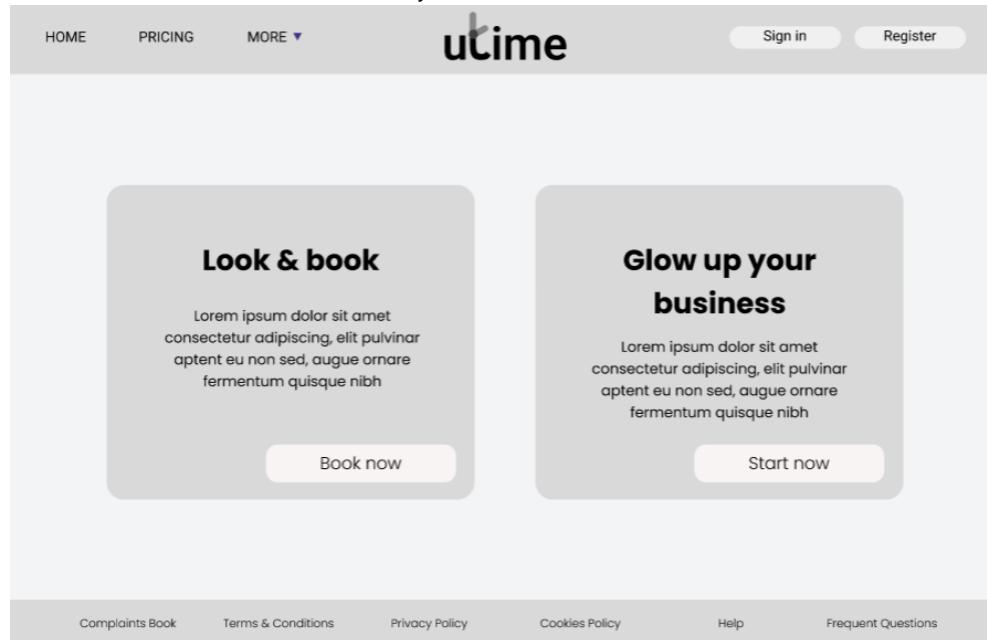
La propuesta de diseño para la Landing Page de uTime se centra en crear una experiencia clara, moderna y fácil de navegar.



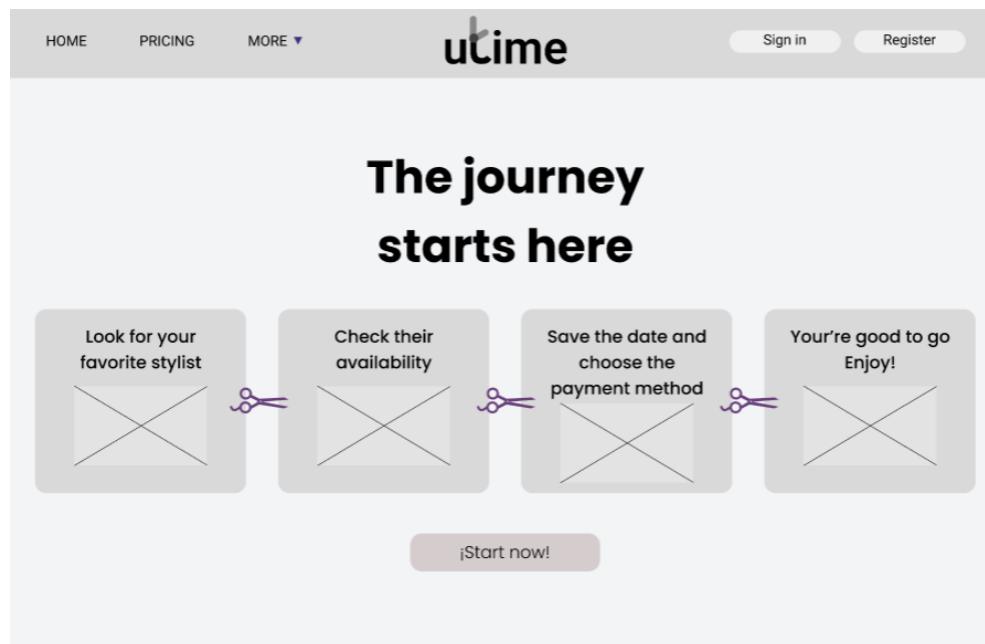
En la parte superior, el logo de uTime se encuentra acompañado de un menú de navegación y botones de acceso rápido para \*Sign in\* y \*Register\*. La sección principal presenta un título en negrita y gran tamaño, seguido de un subtítulo descriptivo que amplía la propuesta de la plataforma. El diseño se enfoca en un estilo minimalista con tipografía destacada, donde un botón de acción prominente con la etiqueta \*Start today!\* invita al usuario a registrarse. La disposición de estos elementos facilita la orientación del visitante, guiándolo hacia la acción principal de manera directa y atractiva, asegurando una experiencia fluida y eficiente.



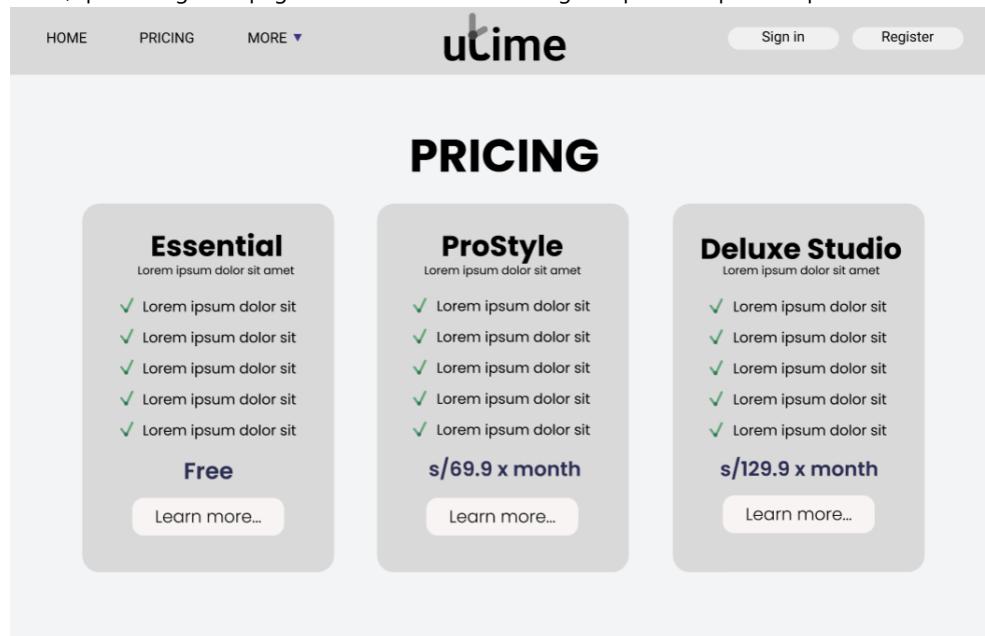
La segunda sección del Landing Page de uTime presenta un carrusel o slider vertical que destaca las características principales de la plataforma. En esta vista, se muestra una imagen de un teléfono móvil en el centro de la pantalla, lo que sugiere que la aplicación está optimizada para dispositivos móviles. Al costado de la imagen, se encuentra el título Smart Calendar, que resalta una de las funcionalidades clave de uTime, un calendario inteligente. A continuación, hay un texto de descripción explicando de manera general las ventajas o el funcionamiento de esta característica. El carrusel permite al usuario desplazarse hacia abajo para descubrir más funcionalidades de uTime, con flechas que facilitan la navegación entre las diferentes secciones de información. Este diseño visual no solo informa al usuario sobre las capacidades del producto, sino que también invita a interactuar, asegurando que el visitante pueda explorar las herramientas ofrecidas de una forma dinámica y fácil.



En esta parte del Landing Page, se presentan dos bloques que cumplen con objetivos específicos: \*\*Look & Book\*\*: Este bloque está orientado a los clientes de servicios de belleza, permitiéndoles realizar una reserva rápida. \*\*Glow up your business\*\*: Este bloque está dirigido a los dueños de salones de belleza y barberías, invitándolos a comenzar a usar uTime para mejorar la gestión de su negocio. Ambos bloques están pensados para ser funcionales y centrados en las necesidades de los usuarios de ambos segmentos. En esta fase de diseño, se enfocan en guiar a los visitantes hacia una acción clara, utilizando llamados a la acción como "Book now" y "Start now". El footer está diseñado para mostrar solo información esencial, asegurando que el usuario comprenda rápidamente la función de cada enlace, lo que le permite acceder a opciones específicas de manera eficiente.



Al hacer clic en "Book now", el usuario ve una serie de pasos informativos para realizar una reserva: 1) Buscar su estilista favorito, 2) Verificar la disponibilidad del estilista, 3) Guardar la fecha y elegir el método de pago, 4) Confirmación de la cita. El único botón funcional es "Start now!", que redirige a la página de inicio de sesión o registro para completar el proceso.



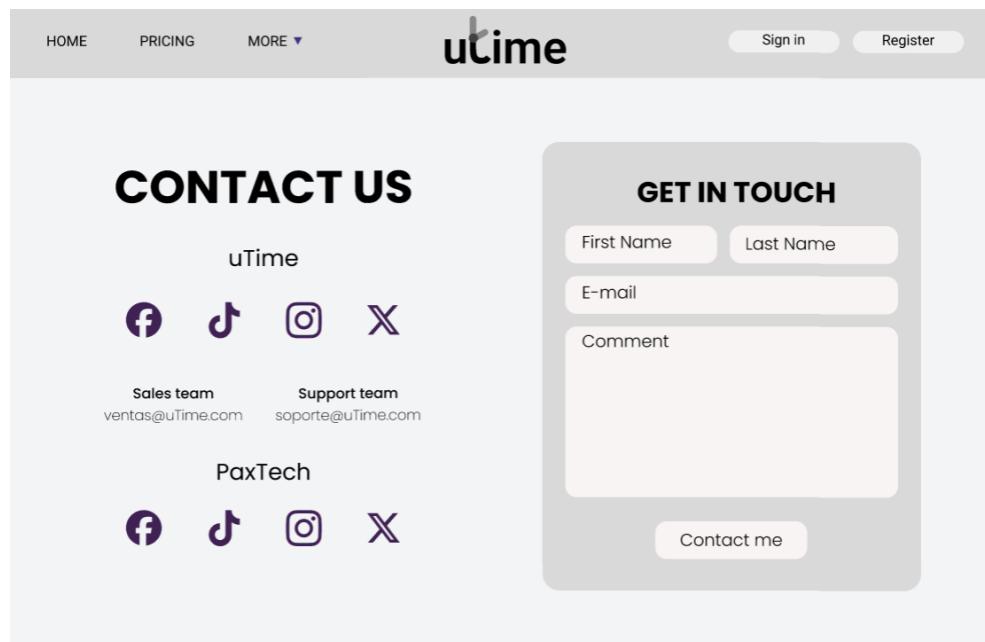
La sección de Pricing del Landing Page de uTime presenta tres opciones de planes de suscripción: Essential, ProStyle y Deluxe Studio. Cada plan tiene un botón de "Learn more..." que permite a los usuarios obtener más información sobre las características específicas de cada opción. La disposición clara y simple de los tres planes facilita la comparación entre ellos, ayudando a los usuarios a elegir el plan que mejor se ajuste a sus necesidades.

The screenshot shows the uTime website's pricing section. At the top, there are navigation links for 'HOME', 'PRICING', and 'MORE ▾'. The 'utime' logo is centered above a large heading 'Essential'. Below the heading is a short block of placeholder text: 'Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh'. To the left of the text is a large gray square containing a large 'X' symbol. To the right of the text is a vertical list of letters: F, E, A, T, U, R, E, S. Next to each letter is a green checkmark or a red X, indicating whether a feature is included or not. The word 'Free' is displayed prominently in bold text. Below 'Free' are two buttons: 'Schedule a demo' and 'I want it!'. At the bottom of the page, there is a footer bar with links for 'Complaints Book', 'Terms & Conditions', 'Privacy Policy', 'Cookies Policy', 'Help', and 'Frequent Questions'.

La siguiente sección es el detallado de cada plan de Pricing, destacando las características disponibles mediante marcas de verificación y las que no están incluidas con cruces. A la derecha, se muestra el precio Free junto con dos botones: "Schedule a demo" para programar una demostración del servicio y "I want it!" para comenzar a usar el plan. La disposición es clara y facilita que los usuarios comprendan rápidamente los beneficios del plan básico y tomen acción de manera sencilla.

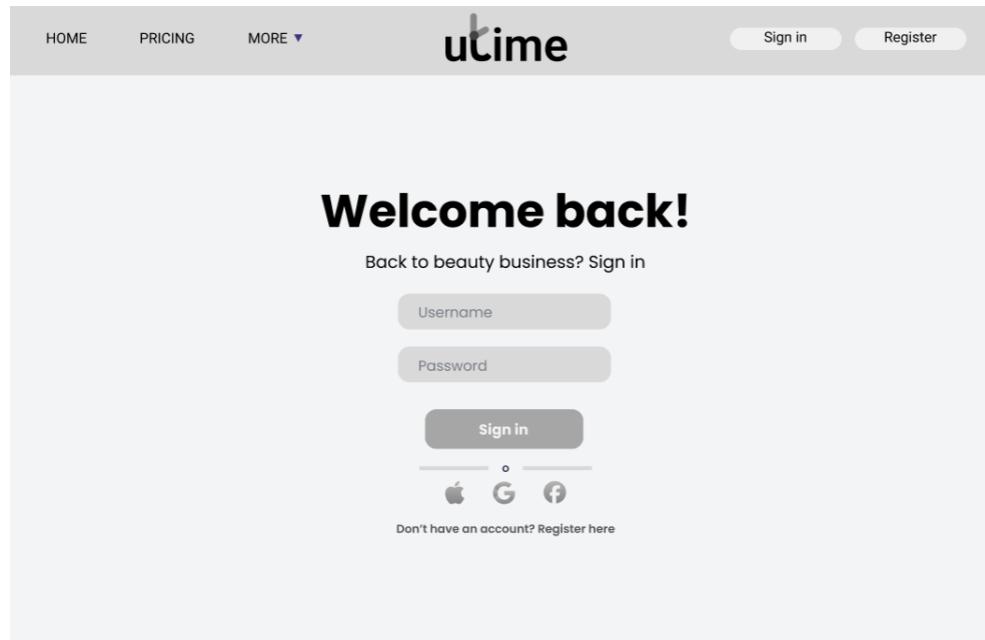
The screenshot shows the 'ABOUT US' section of the uTime website. At the top, there are navigation links for 'HOME', 'PRICING', and 'MORE ▾'. The 'utime' logo is centered above the section title 'ABOUT US'. Below the title is a paragraph of text: 'PaxTech es una startup liderada por estudiantes de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras.' To the right of the text is a logo for 'PaxTech' featuring a checkmark icon and the company name. Below the PaxTech logo is another logo consisting of a stylized purple clock face with a woman's profile integrated into it.

La sección About Us de uTime presenta a PaxTech, startup de estudiantes de la UPC, y a uTime, que es la solución tecnológica innovadora. Esta sección consta de una información resumida acerca del enfoque de PaxTech y el propósito de uTime en la digitalización de citas, ambos acompañados por su logo.

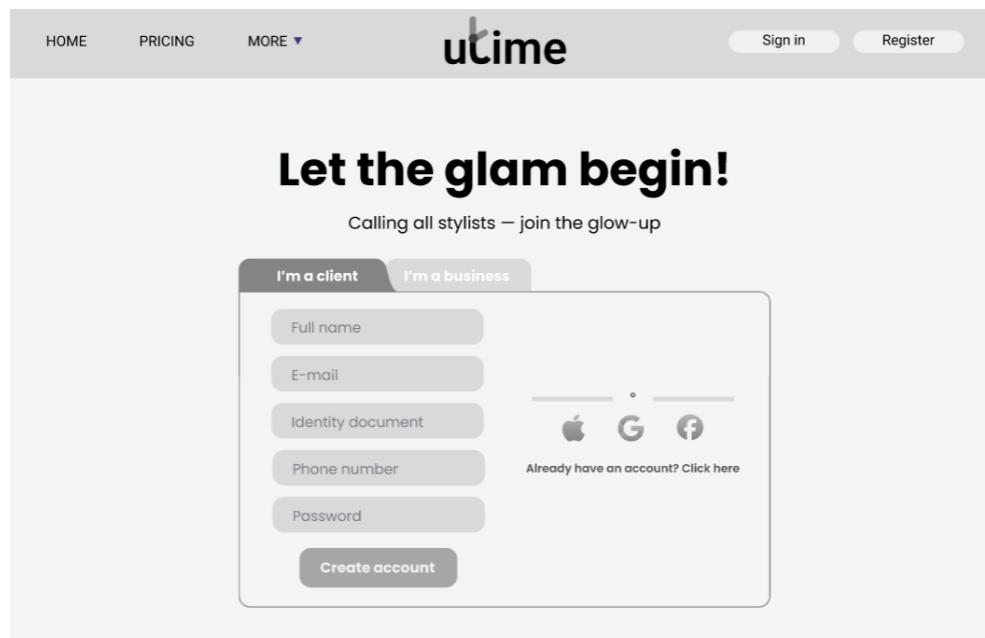


La sección Contact Us de uTime está diseñada para proporcionar múltiples vías de comunicación con los usuarios. En la parte izquierda, se muestran los íconos de redes sociales de uTime y PaxTech (Facebook, TikTok, Instagram y X), permitiendo que los usuarios se conecten con las plataformas sociales de ambas entidades. Además, se incluyen los correos electrónicos de contacto de los equipos de ventas (ventas@uTime.com) y soporte (soporte@uTime.com) para consultas directas.

A la derecha, se encuentra un formulario de contacto "Get in Touch" donde los usuarios pueden ingresar su primer nombre, apellido, correo electrónico y comentario. Este formulario incluye un botón de "Contact me", que permite a los usuarios enviar sus consultas o comentarios directamente desde la página. Esta sección proporciona una forma clara y sencilla de comunicarse con el equipo de uTime y PaxTech, facilitando la interacción con la plataforma.



La sección de "Sign In" en la página de uTime está orientada a facilitar el acceso a los usuarios que ya tienen una cuenta en la plataforma. El diseño presenta un mensaje de bienvenida, "Welcome back!", seguido de una invitación a los usuarios a iniciar sesión con su nombre de usuario y contraseña. También se incluyen opciones para acceder mediante Apple, Google, o Facebook, ofreciendo alternativas de inicio de sesión rápido. Debajo del formulario, se encuentra un enlace que invita a los usuarios a registrarse si no tienen una cuenta aún, con el texto "Don't have an account? Register here", lo que facilita la conversión de visitantes a usuarios registrados. Este diseño es limpio, directo y permite a los usuarios acceder o registrarse de manera eficiente, asegurando una experiencia de usuario fluida.



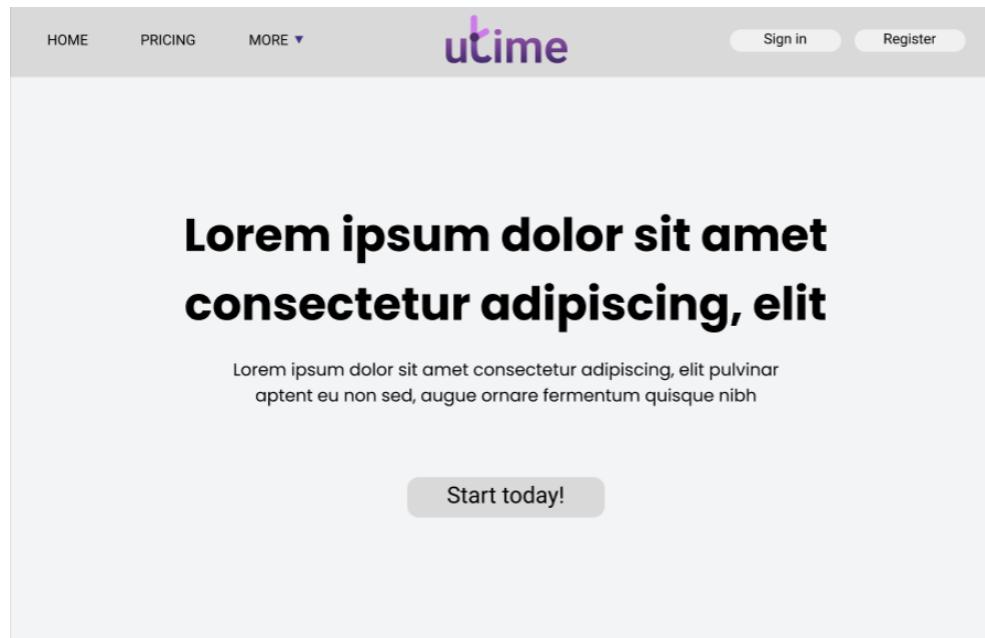
La sección "Let the glam begin!" es la página de registro de uTime, dirigida tanto a clientes como a negocios. Los usuarios pueden seleccionar entre dos opciones: "I'm a client" o "I'm a business", para definir si son consumidores o estilistas/empresarios del sector de belleza.

El formulario de registro solicita información básica como nombre completo, correo electrónico, documento de identidad, número de teléfono, y contraseña. Además, se incluyen botones para registrarse mediante Apple, Google, o Facebook, proporcionando opciones de inicio rápido.

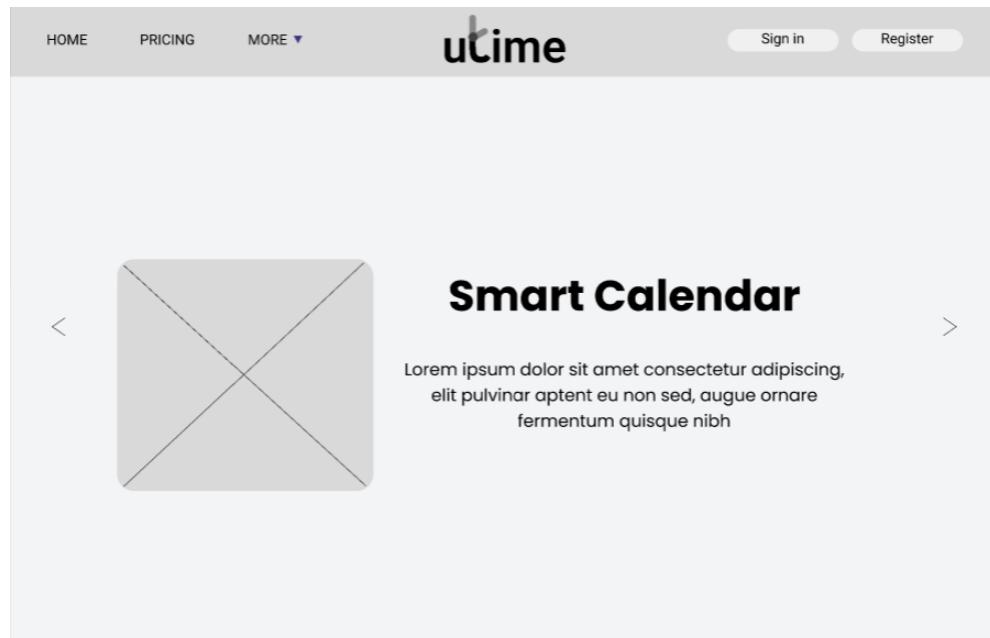
Al pie de la página, se incluye un enlace para quienes ya tienen cuenta, con el texto "Already have an account? Click here", que dirige a la página de inicio de sesión. Este diseño facilita un acceso claro y directo al proceso de registro, con alternativas sencillas para iniciar sesión o crear una nueva cuenta.

#### 4.3.1. Landing Page Wireframe.

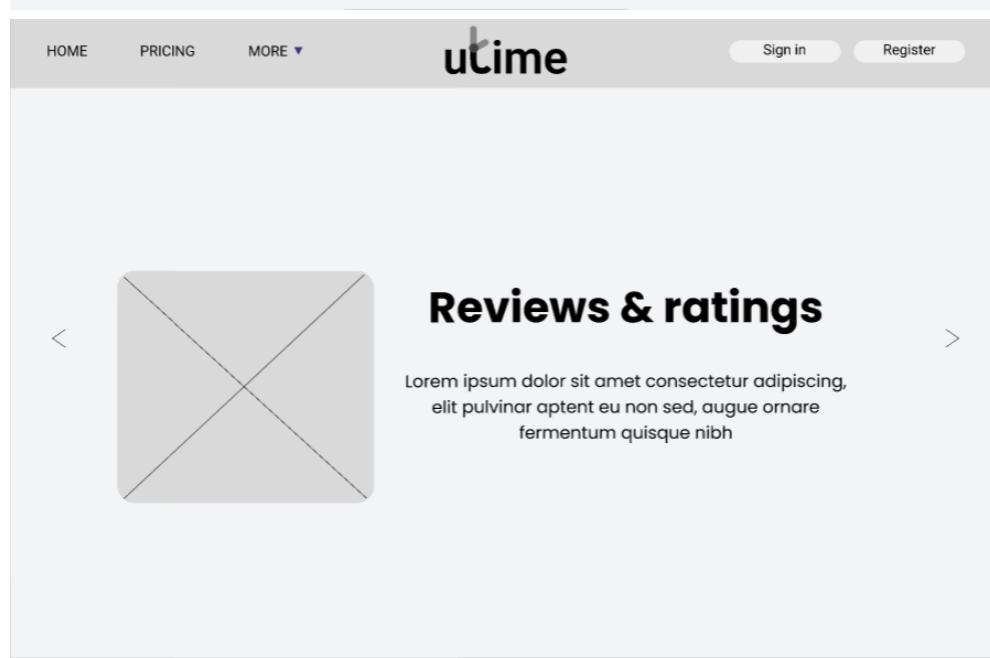
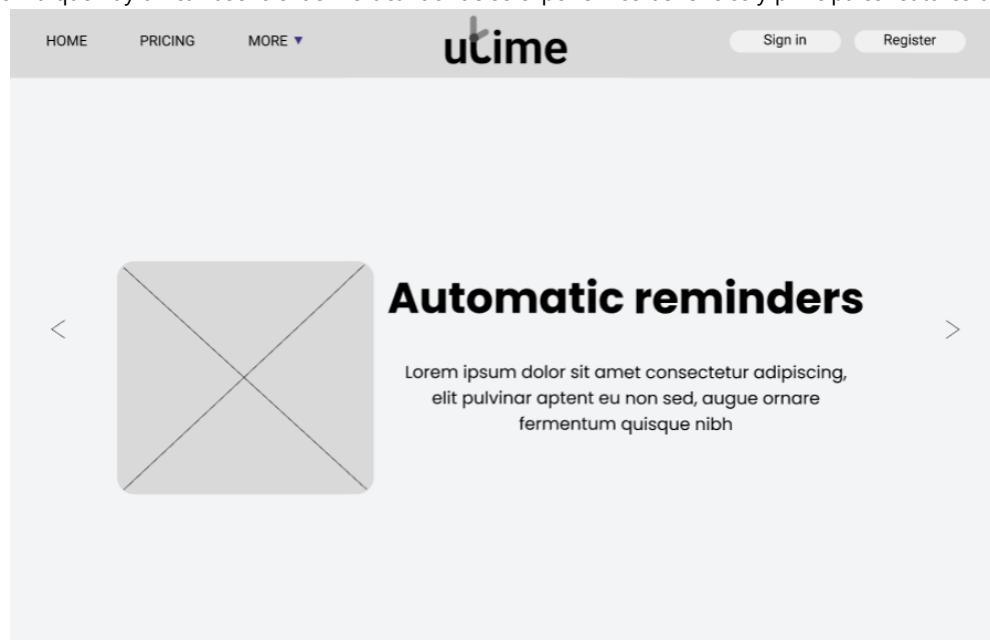
##### Desktop Web Browser



Primera sección del landing page, con el botón de "Start today!".



Segunda sección, en la que hay un carrusel o slider vertical donde se exponen los beneficios y principales features de la aplicación.



The image displays two wireframe prototypes of landing page sections, each featuring a large central image placeholder with a large 'X' drawn through it, indicating a missing or yet-to-be-designed visual element. The first prototype is titled 'Stylist profiles' and includes placeholder text: 'Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh'. The second prototype is titled 'Secure payment' and also includes similar placeholder text.

HOME PRICING MORE ▾ **uTime** Sign in Register

## Stylist profiles

Placeholder text: Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh

## Secure payment

Placeholder text: Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh

Esta sección muestra dos bloques que animan a ambos segmentos objetivos a usar uTime.

The image shows a wireframe of a landing page layout. At the top, there is a navigation bar with links for HOME, PRICING, MORE ▾, the uTime logo, and user account options (Sign in, Register). Below the navigation, there are two main content blocks, each enclosed in a rounded rectangular box. The left block is titled 'Look & book' and contains placeholder text: 'Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh'. It features a 'Book now' button at the bottom. The right block is titled 'Glow up your business' and also contains placeholder text: 'Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh'. It features a 'Start now' button at the bottom. At the very bottom of the page, there is a footer navigation bar with links for Complaints Book, Terms & Conditions, Privacy Policy, Cookies Policy, Help, and Frequent Questions.

HOME PRICING MORE ▾ **uTime** Sign in Register

### Look & book

Placeholder text: Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh

Book now

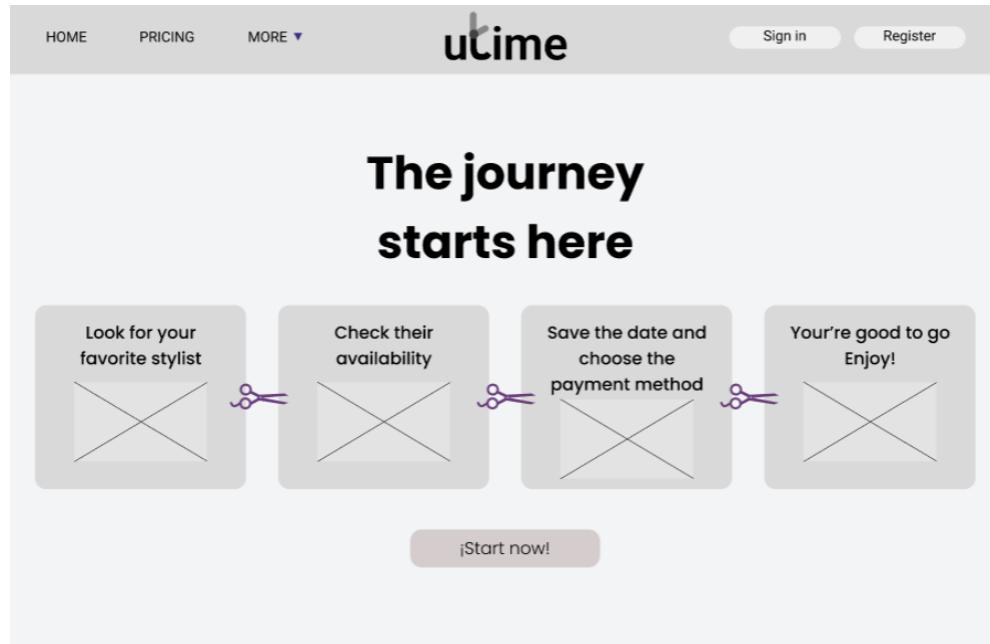
### Glow up your business

Placeholder text: Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh

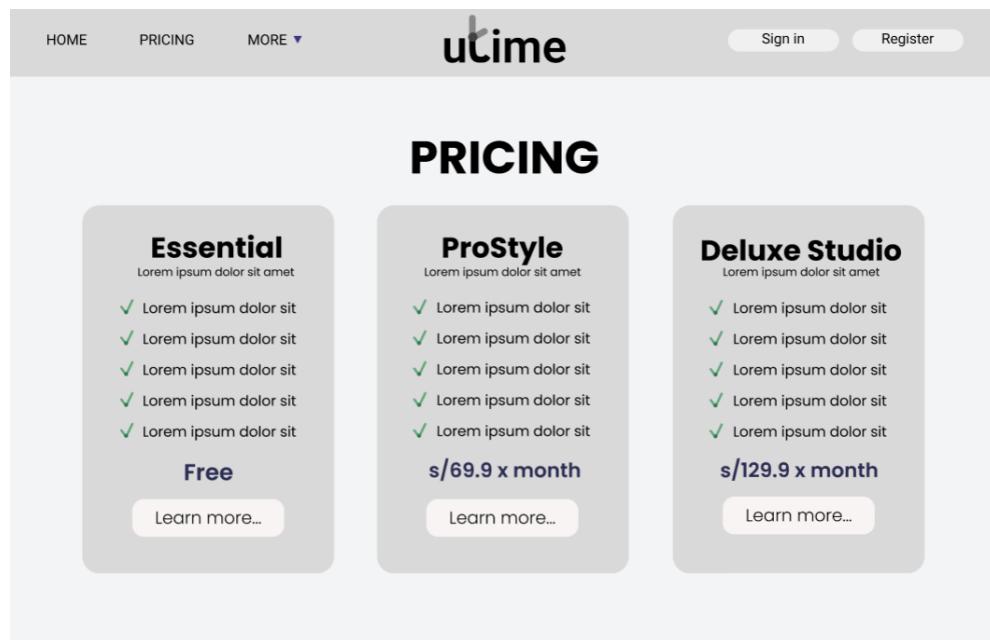
Start now

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

Esta sección se muestra al presionar "Book now!" de la sección anterior. Se explica en términos generales cómo funciona uTime para los clientes.



En esta parte del landing page se muestran los planes de suscripción con sus respectivos precios y características.



Cuando seleccionas un plan, se detalla en una pantalla toda la información respectiva.

HOME PRICING MORE ▾

**utime**

Sign in Register

# Essential

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar  
aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh



<b>F</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>E</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>A</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>T</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>U</b> ✗ Lorem ipsum dolor sit <b>R</b> ✗ Lorem ipsum dolor sit <b>E</b> ✗ Lorem ipsum dolor sit <b>S</b> ✗ Lorem ipsum dolor sit	<span style="color: green;">✓</span> Lorem ipsum dolor sit <span style="color: red;">✗</span> Lorem ipsum dolor sit
--	--

**Free**

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

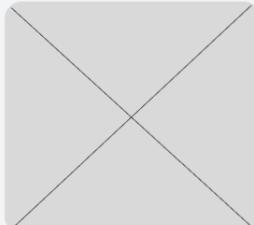
HOME PRICING MORE ▾

**utime**

Sign in Register

# ProStyle

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar  
aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh



<b>F</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>E</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>A</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>T</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>U</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>R</b> ✗ Lorem ipsum dolor sit <b>E</b> ✗ Lorem ipsum dolor sit <b>S</b> ✗ Lorem ipsum dolor sit	<span style="color: green;">✓</span> Lorem ipsum dolor sit <span style="color: red;">✗</span> Lorem ipsum dolor sit <span style="color: red;">✗</span> Lorem ipsum dolor sit <span style="color: red;">✗</span> Lorem ipsum dolor sit
--	--

**s/69.9 x month**

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

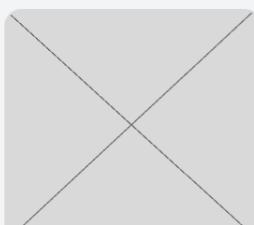
HOME PRICING MORE ▾

**utime**

Sign in Register

# Deluxe Studio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar  
aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh



<b>F</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>E</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>A</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>T</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>U</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>R</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>E</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit <b>S</b> ✓ Lorem ipsum dolor sit	<span style="color: green;">✓</span> Lorem ipsum dolor sit <span style="color: green;">✓</span> Lorem ipsum dolor sit
--	--

**s/129.9 x month**

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

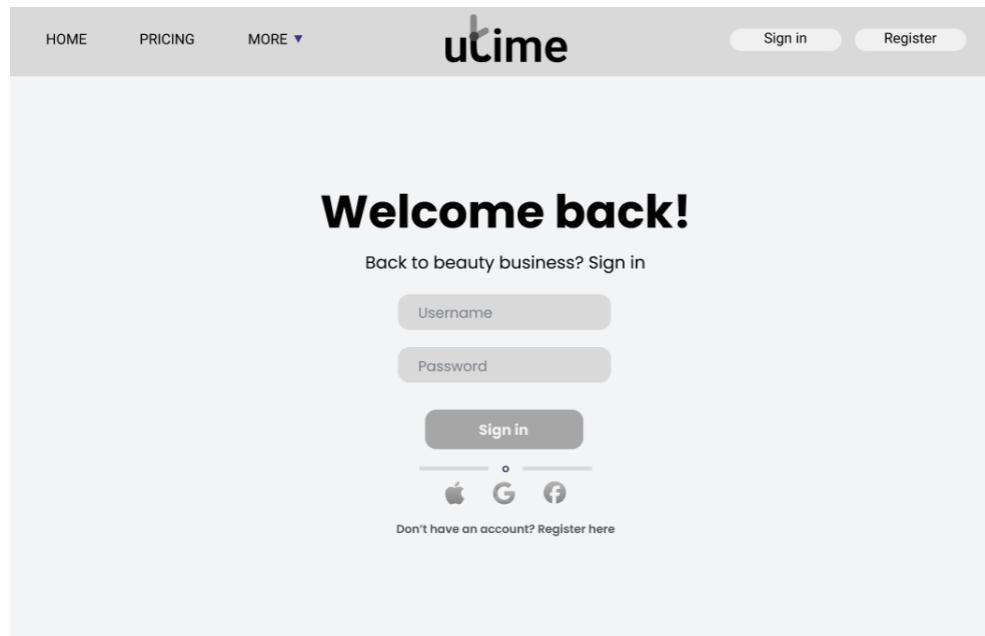
En la barra de navegación superior se muestra un menú desplegable que te puede derivar o a ABOUT US o a CONTACT US

The screenshot shows the uTime landing page with a navigation bar at the top. Below the navigation, there are two buttons: "ABOUT US" and "CONTACT US". The main title "Deluxe Studio" is displayed prominently. Below the title, there is placeholder text: "Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing, elit pulvinar aptent eu non sed, augue ornare fermentum quisque nibh". To the left of the text is a large gray square containing a large 'X' symbol. To the right of the text is a vertical list of items starting with "F", each preceded by a green checkmark and followed by "Lorem ipsum dolor sit". A price "s/129.9 x month" is shown in bold. Two buttons are present: "Schedule a demo" and "I want it!". At the bottom of the page, there is a footer with links: Complaints Book, Terms & Conditions, Privacy Policy, Cookies Policy, Help, and Frequent Questions.

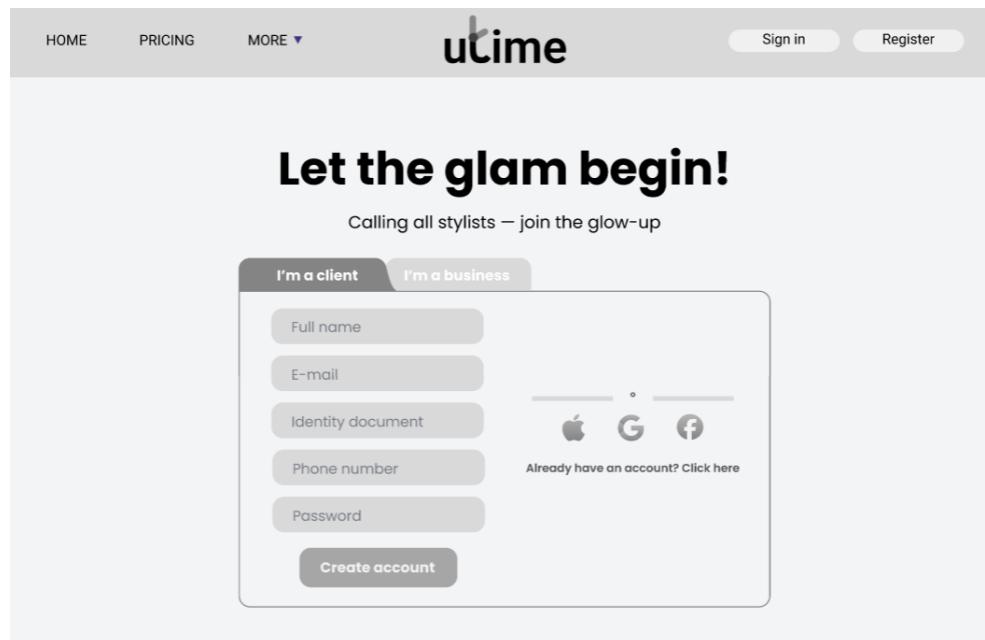
The screenshot shows the uTime landing page with a navigation bar at the top. The main title "ABOUT US" is displayed prominently. Below the title, there is a paragraph about PaxTech: "PaxTech es una startup liderada por estudiantes de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras." To the right of the text is a logo for PaxTech featuring a checkmark icon and the text "PaxTech". Below the logo is a circular icon with a stylized profile of a person's head and a clock face. In the bottom left corner of the page, there is a small note: "En esta sección del landing page, se encuentra el about us."

The screenshot shows the uTime landing page with a navigation bar at the top. The main title "CONTACT US" is displayed prominently. Below the title, there is a section for "uTime" with social media icons for Facebook, TikTok, Instagram, and X. Below this, there are email addresses for the "Sales team" (ventas@uTime.com) and "Support team" (soporte@uTime.com). To the right of the "CONTACT US" section is a large form titled "GET IN TOUCH" with fields for "First Name", "Last Name", "E-mail", and "Comment". A "Contact me" button is located at the bottom of the form. At the bottom of the page, there is a section for "PaxTech" with social media icons for Facebook, TikTok, Instagram, and X.

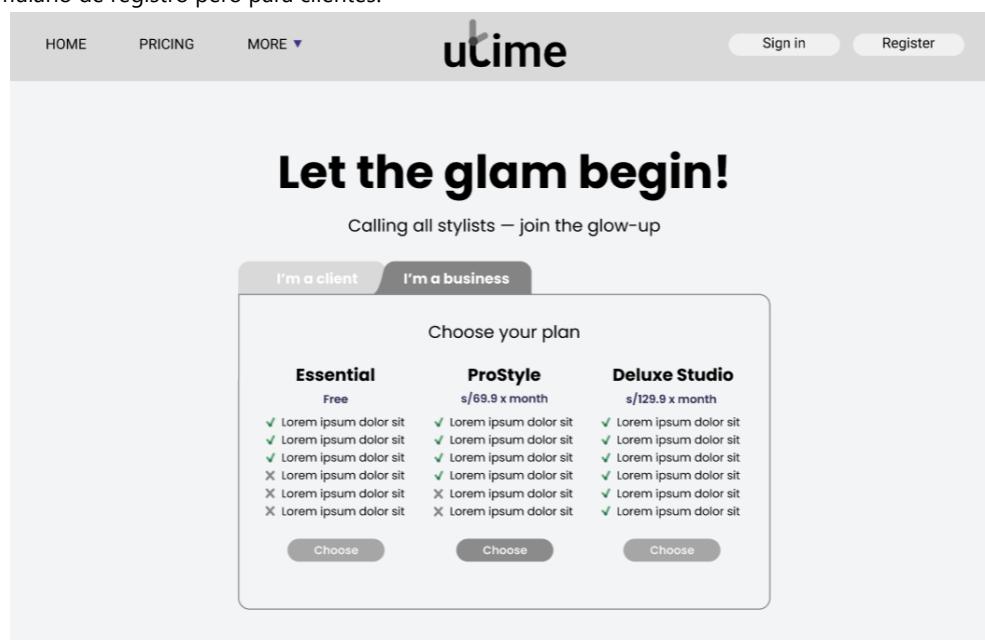
En esta última parte del landing page, se encuentra la sección de contacto.



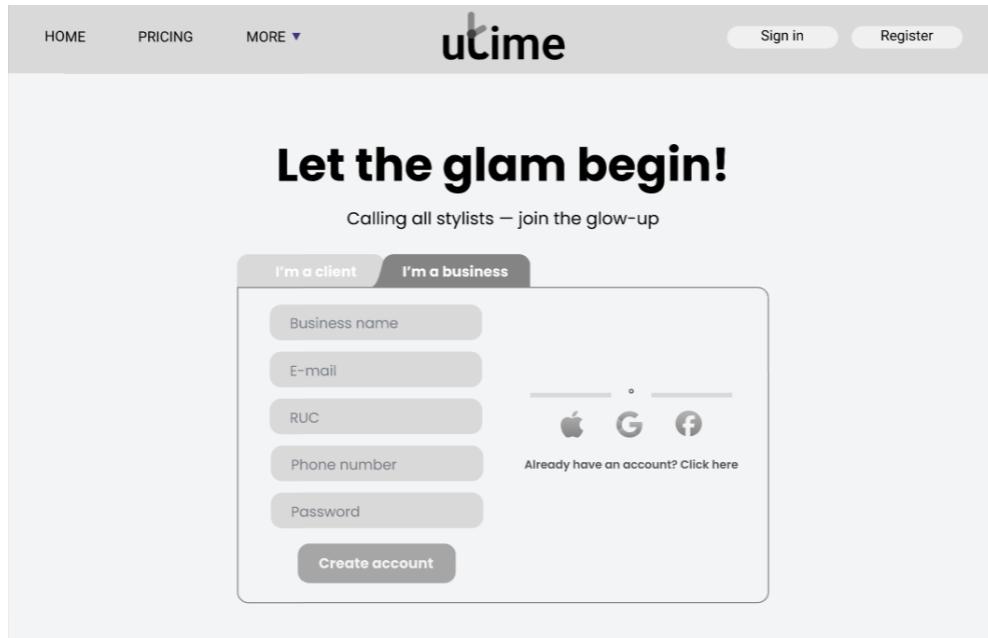
Se presenta el formulario de inicio de sesión.



Se presenta el formulario de registro pero para clientes.

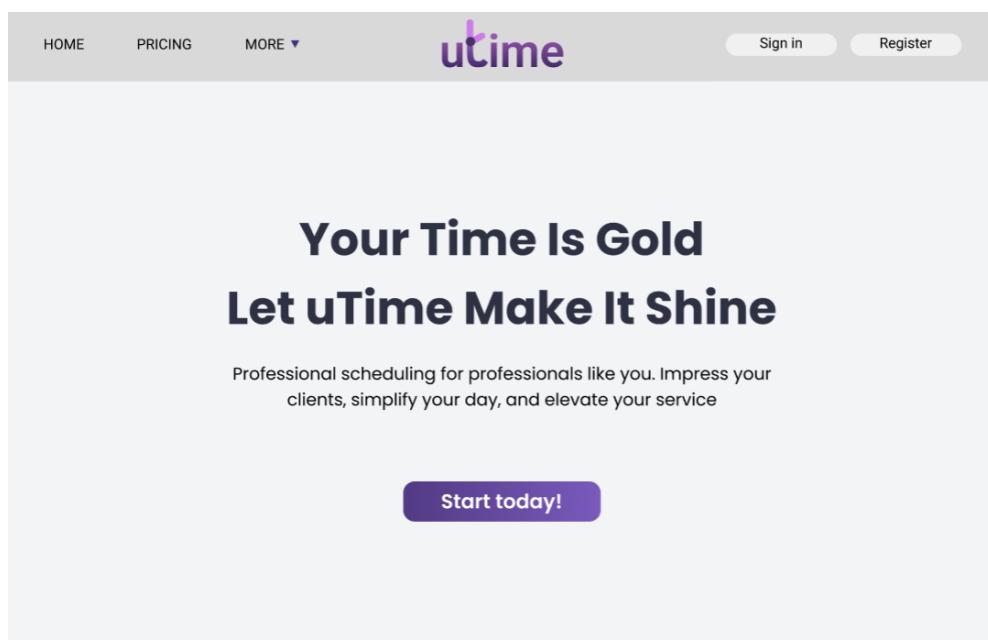


Se presenta la primera ventana del formulario de registro para los salones/barberías, donde tienen que escoger el plan de suscripción.



Se presenta la segunda ventana del formulario de registro para los salones/barberías, donde tienen que llenar sus datos del salón/barbería.

#### 4.3.2. Landing Page Mock-up.



HOME PRICING MORE ▾

**uTime**

Sign in Register



## Smart Calendar

< >

Manage your appointments with an intuitive calendar designed for your weekly flow. Add, edit, reschedule, and view your whole week at a glance – no confusion, no clutter.

HOME PRICING MORE ▾

**uTime**

Sign in Register



## Automatic reminders

< >

uTime sends reminders to your clients automatically – so they never forget their appointment and you never lose time or income.

HOME PRICING MORE ▾

**uTime**

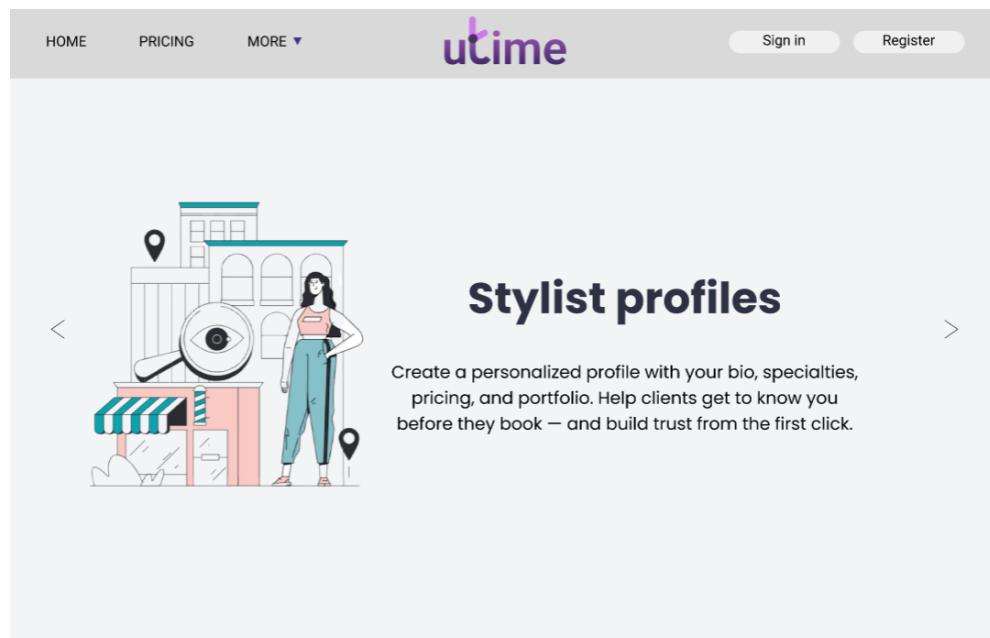
Sign in Register



## Reviews & ratings

< >

Collect feedback from clients after each session. Build your reputation with verified reviews and showcase your excellence to future clients.

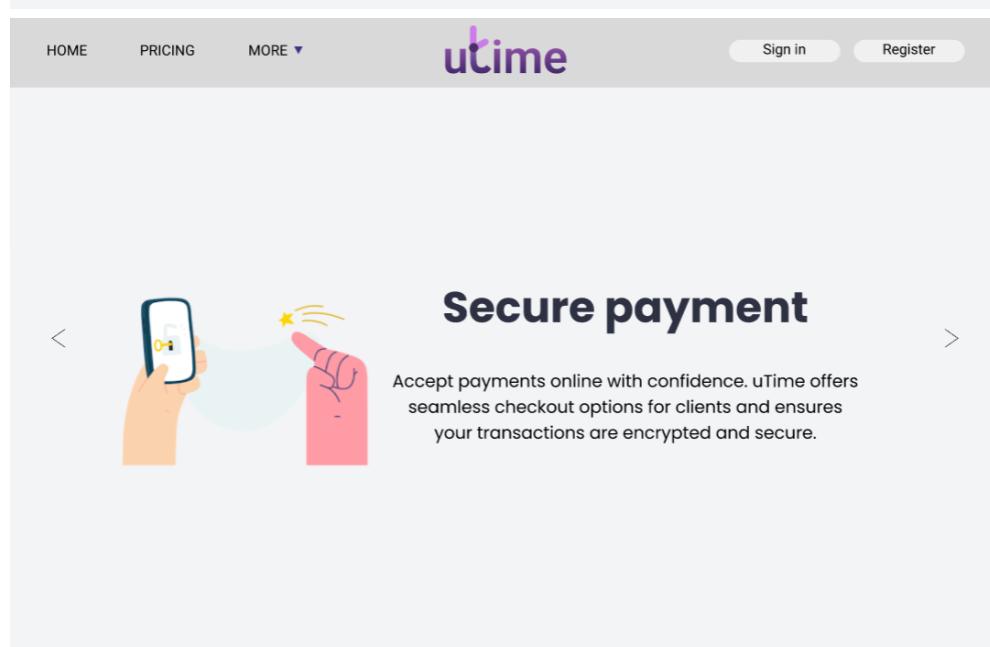


HOME PRICING MORE ▾ **utime** Sign in Register

<  >

## Stylist profiles

Create a personalized profile with your bio, specialties, pricing, and portfolio. Help clients get to know you before they book — and build trust from the first click.

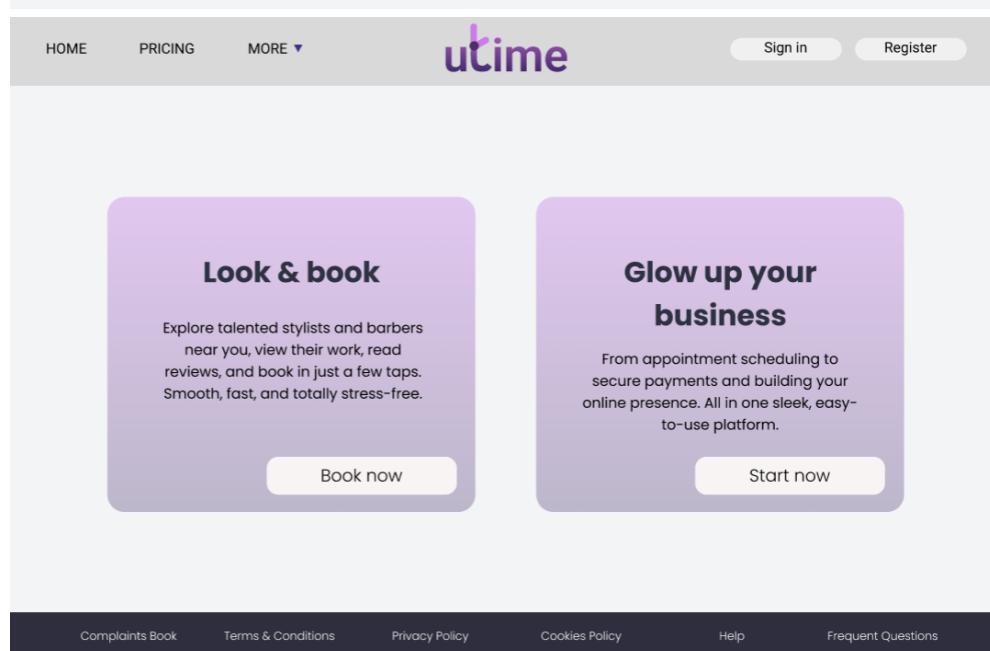


HOME PRICING MORE ▾ **utime** Sign in Register

<  >

## Secure payment

Accept payments online with confidence. uTime offers seamless checkout options for clients and ensures your transactions are encrypted and secure.



HOME PRICING MORE ▾ **utime** Sign in Register

### Look & book

Explore talented stylists and barbers near you, view their work, read reviews, and book in just a few taps. Smooth, fast, and totally stress-free.

Book now

### Glow up your business

From appointment scheduling to secure payments and building your online presence. All in one sleek, easy-to-use platform.

Start now

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

HOME PRICING MORE ▾ **utime** Sign in Register

# The journey starts here

Look for your favorite stylist  
Check their availability  
Save the date and choose the payment method  
Your're good to go Enjoy!

**iStart now!**

HOME PRICING MORE ▾ **utime** Sign in Register

## PRICING

**Essential**  
Start simple and stay organized

- ✓ Basic smart calendar
- ✓ Client booking page
- ✓ Reviews & ratings
- ✓ Stylist profiles
- ✓ 2 stylist accounts

**Free**

[Learn more...](#)

**ProStyle**  
Level up your salon with smart tools

- ✓ Advanced calendar sync
- ✓ WhatsApp reminders
- ✓ Up to 5 stylists
- ✓ Performance tracking
- ✓ Priority support

**s/69.9 x month**

[Learn more...](#)

**Deluxe Studio**  
All-in-one power for premium salons

- ✓ Full calendar control
- ✓ Unlimited reminders
- ✓ Unlimited stylists
- ✓ Advanced analytics
- ✓ VIP support

**s/129.9 x month**

[Learn more...](#)

HOME PRICING MORE ▾ **utime** Sign in Register

## Essential

Perfect for small salons beginning their digital journey. All the core tools to manage appointments and connect with clients online.



**✓ Smart calendar**  
**F** ✓ Client booking page  
**E** ✓ Stylist profiles  
**A** ✓ Reviews & ratings  
**T** ✗ WhatsApp reminders  
**R** ✗ Custom booking link  
**E** ✗ Client database  
**S** ✗ Advanced analytics

**Free**

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

[Complaints Book](#) [Terms & Conditions](#) [Privacy Policy](#) [Cookies Policy](#) [Help](#) [Frequent Questions](#)

HOME PRICING MORE ▾

**utime**

**ProStyle**

Ideal for growing salons that want to streamline operations and enhance their client experience with more advanced tools.



- ✓ Smart calendar
- F ✓ Client booking page
- E ✓ Stylist profiles
- A ✓ Reviews & ratings
- T ✓ WhatsApp & email reminders
- R ✕ Custom booking link
- E ✕ Client database
- S ✕ Advanced analytics

s/69.9 x month

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

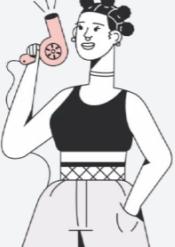
Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

HOME PRICING MORE ▾

**utime**

**Deluxe Studio**

Best for established salons that want full control, premium support, and advanced tools to scale and shine in the beauty market.



- ✓ Smart calendar
- F ✓ Client booking page
- E ✓ Stylist profiles
- A ✓ Reviews & ratings
- T ✓ WhatsApp & email reminders
- R ✓ Custom booking link
- E ✓ Client database
- S ✓ Advanced analytics

s/129.9 x month

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

HOME PRICING MORE ▾

**utime**

**Deluxe Studio**

ABOUT US

CONTACT US

Best for established salons that want full control, premium support, and advanced tools to scale and shine in the beauty market.



- ✓ Lorem ipsum dolor sit
- F ✓ Lorem ipsum dolor sit
- E ✓ Lorem ipsum dolor sit
- A ✓ Lorem ipsum dolor sit
- T ✓ Lorem ipsum dolor sit
- U ✓ Lorem ipsum dolor sit
- R ✓ Lorem ipsum dolor sit
- E ✓ Lorem ipsum dolor sit
- S ✓ Lorem ipsum dolor sit

s/129.9 x month

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

The screenshot shows the 'ABOUT US' page of the uTime website. At the top, there is a navigation bar with links for 'HOME', 'PRICING', 'MORE ▾', 'Sign in', and 'Register'. The main heading is 'ABOUT US'. Below it, there is a paragraph about PaxTech, a startup led by students from the Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, focused on developing innovative technological solutions. To the right, there is a logo for 'PaxTech' featuring a checkmark icon and a stylized profile of a person's head with a clock face.

The screenshot shows the 'CONTACT US' page of the uTime website. At the top, there is a navigation bar with links for 'HOME', 'PRICING', 'MORE ▾', 'Sign in', and 'Register'. The main heading is 'CONTACT US'. Below it, there is a section for 'uTime' with social media icons for Facebook, TikTok, Instagram, and X. There are also contact emails for the 'Sales team' (ventas@uTime.com) and 'Support team' (soporte@uTime.com). To the right, there is a pink call-to-action box titled 'GET IN TOUCH' containing fields for 'First Name', 'Last Name', 'E-mail', and 'Comment', with a 'Contact me' button at the bottom.

The screenshot shows the 'Welcome back!' login page of the uTime website. At the top, there is a navigation bar with links for 'HOME', 'PRICING', 'MORE ▾', 'Sign in', and 'Register'. The main heading is 'Welcome back!'. Below it, there is a sub-heading 'Back to beauty business? Sign in'. There are input fields for 'Username' and 'Password', a 'Sign in' button, and social media login options for Apple, Google, and Facebook. At the bottom, there is a link 'Don't have an account? Register here'.

The image displays three vertically stacked screenshots of the uTime web application interface, illustrating the user flow from sign-up to plan selection and finally to business sign-up.

**Screenshot 1: Client Sign-up Page**

This page features a large heading "Let the glam begin!" and a subtext "Calling all stylists – join the glow-up". It includes tabs for "I'm a client" (selected) and "I'm a business". A form for entering personal information (Full name, E-mail, Identity document, Phone number, Password) is present, along with social media integration icons for Apple, Google, and Facebook. A link "Already have an account? Click here" is also visible.

**Screenshot 2: Plan Selection Page**

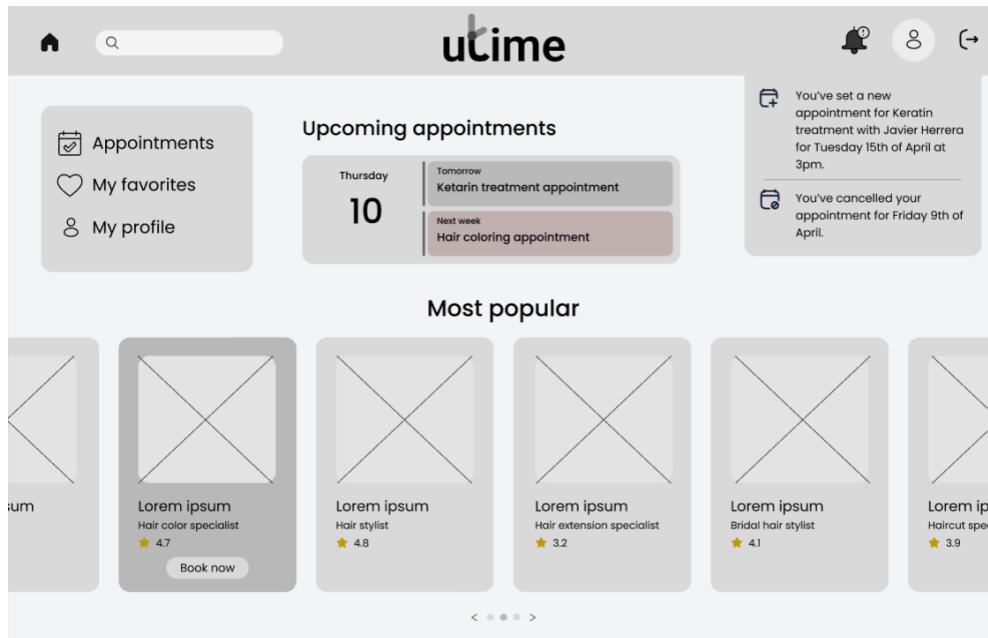
This page shows the heading "Let the glam begin!" and "Calling all stylists – join the glow-up". It features tabs for "I'm a client" (selected) and "I'm a business". A section titled "Choose your plan" lists three plans: "Essential" (Free), "ProStyle" (\$/69.9 x month), and "Deluxe Studio" (\$/129.9 x month). Each plan has a list of features with checkmarks. Below each plan are three "Choose" buttons.

**Screenshot 3: Business Sign-up Page**

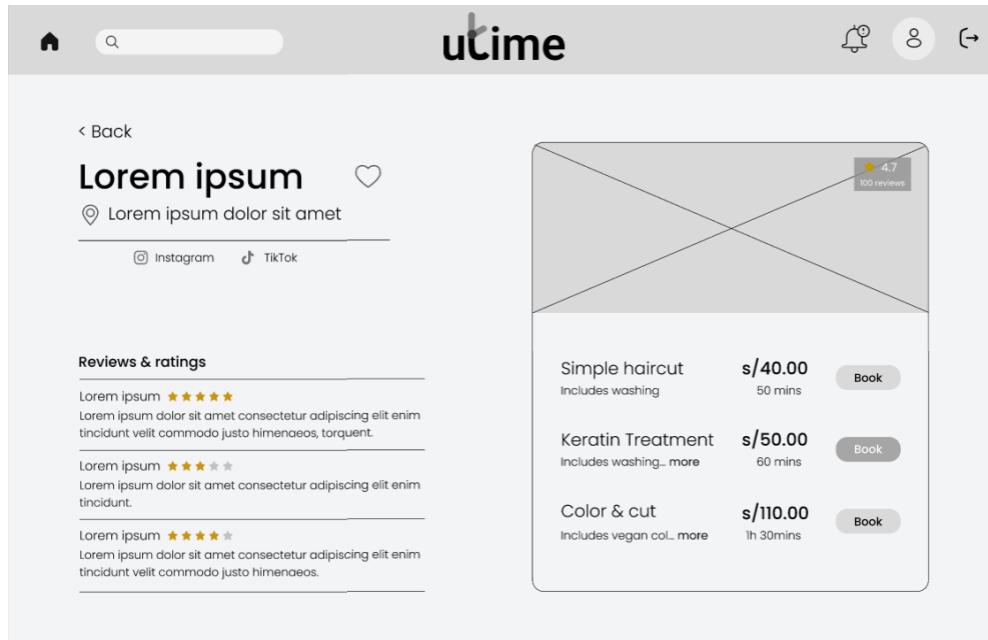
This page features the heading "Let the glam begin!" and "Calling all stylists – join the glow-up". It includes tabs for "I'm a client" (selected) and "I'm a business" (selected). A form for business information (Business name, E-mail, RUC, Phone number, Password) is shown, along with social media integration icons for Apple, Google, and Facebook. A link "Already have an account? Click here" is also present.

#### 4.4. Web Applications UX/UI Design.

#### 4.4.1. Web Applications Wireframes.

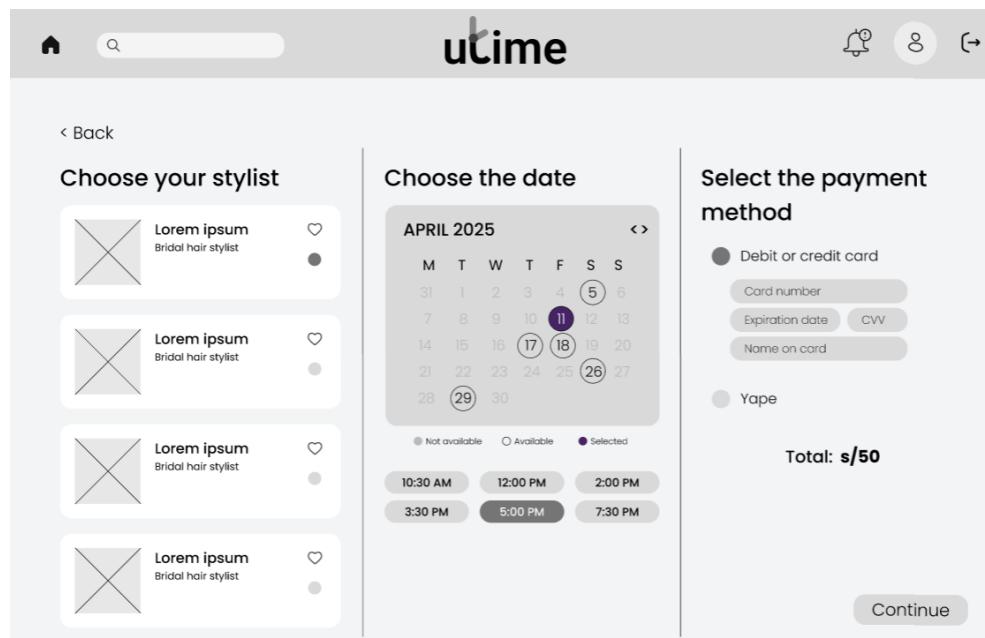


El wireframe de la primera parte de la interfaz para el segmento de clientes de uTime presenta una estructura clara y fácil de navegar. En la parte superior, una barra de navegación incluye opciones para acceder a citas, favoritos y perfil, junto con un ícono de búsqueda y notificaciones. La sección de Upcoming appointments muestra las citas próximas divididas por fecha, mientras que Most popular destaca los servicios y estilistas más populares con valoraciones en estrellas y un botón de "Book now". Este diseño facilita la gestión de citas, la selección de servicios y la interacción rápida con la plataforma, brindando una experiencia fluida y organizada para el usuario.

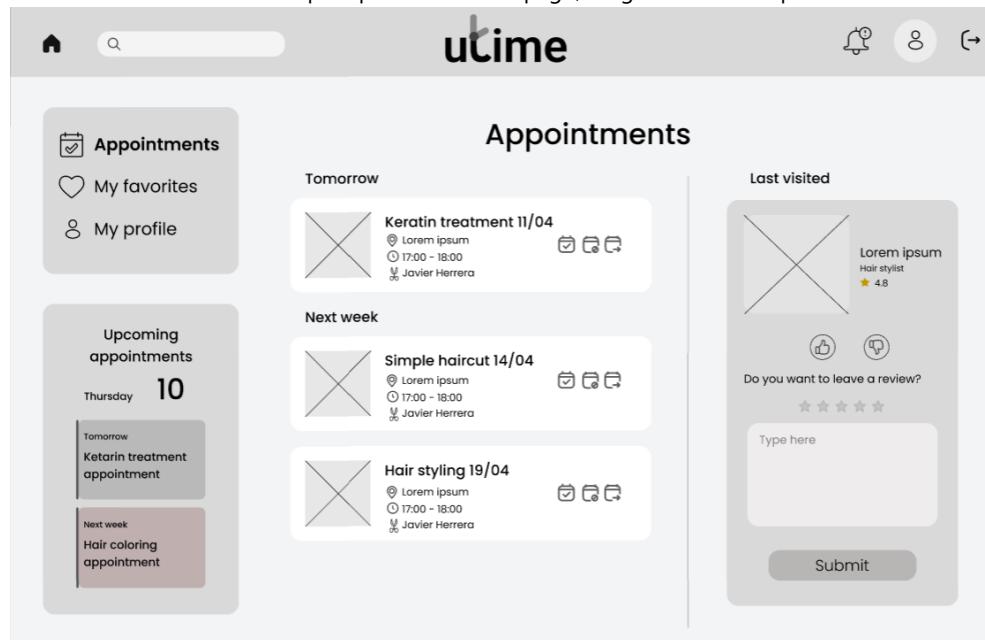


El wireframe de la interfaz de uTime para el perfil de los salones de belleza/barberías permite a los clientes explorar información detallada sobre los profesionales y sus servicios. En la parte superior, se muestra el nombre del estilista, su ubicación y enlaces a sus redes sociales Instagram y TikTok, lo que facilita la conexión con ellos en plataformas externas. A la izquierda, se presentan reseñas y comentarios de clientes previos.

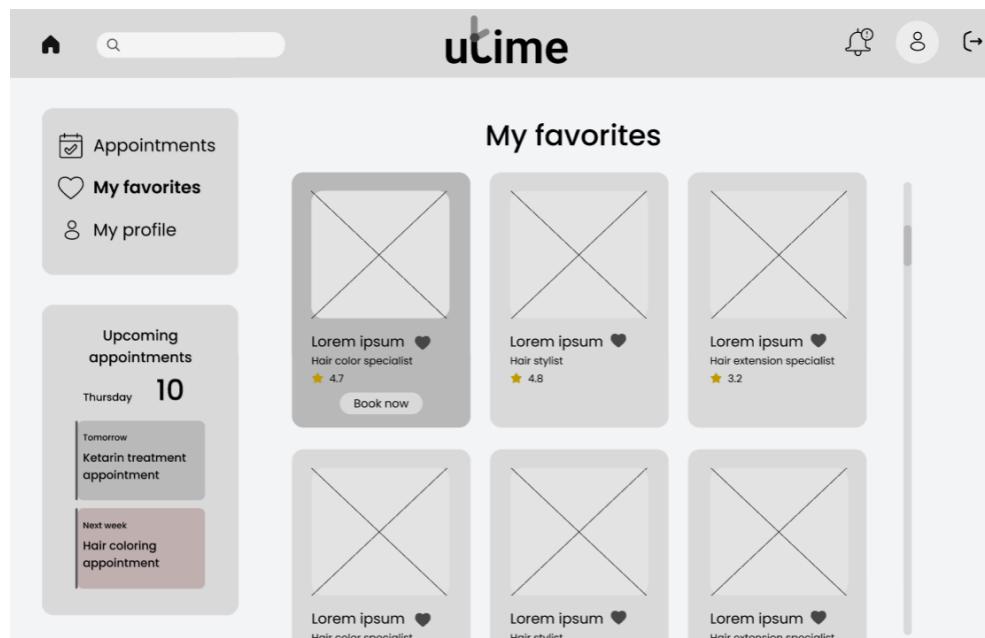
En la sección de Servicios a la derecha, se listan las opciones de tratamiento disponibles, como "Simple haircut", "Keratin Treatment" y "Color & cut", con el precio, tiempo estimado y un botón de "Book" para reservar el servicio. Los servicios también incluyen detalles adicionales. Este diseño organiza la información de manera clara, permitiendo a los clientes obtener rápidamente los datos necesarios para tomar decisiones y realizar reservas de forma sencilla y directa.



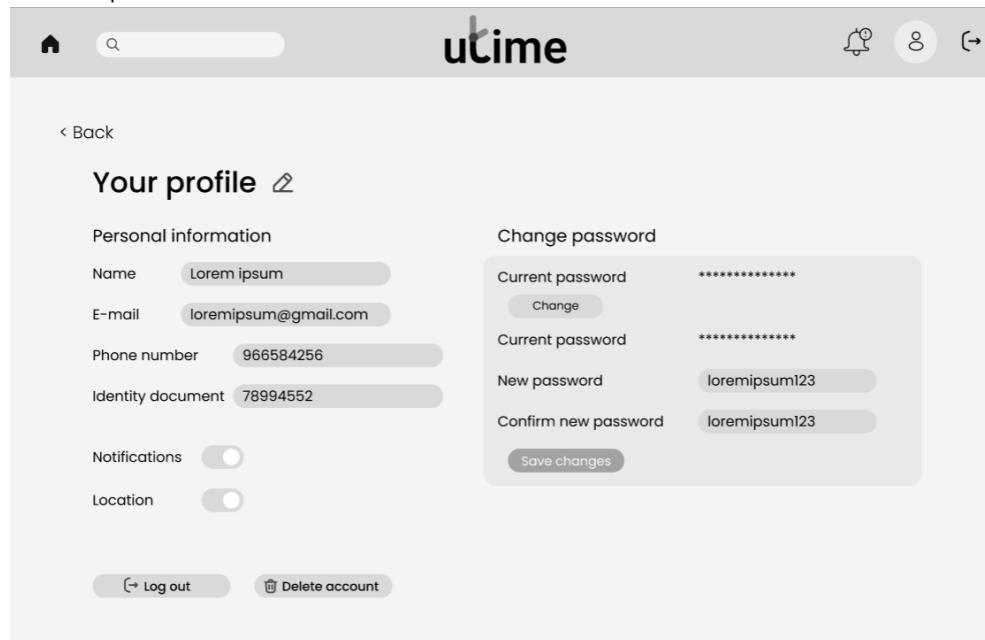
El wireframe de la interfaz de reservas de uTime está diseñado para guiar al cliente de manera sencilla y eficiente. Primero, el usuario selecciona su estilista de una lista de opciones, que se resalta al ser elegido. Luego, el calendario permite elegir una fecha disponible, y después se selecciona una hora entre las opciones disponibles. En la siguiente sección, el cliente elige su método de pago, ya sea tarjeta de débito/crédito o Yape, proporcionando los datos necesarios para completar la transacción. Finalmente, el total de la cita se muestra claramente antes del botón "Continue" para proceder con el pago, asegurando una experiencia de reserva fluida y clara.



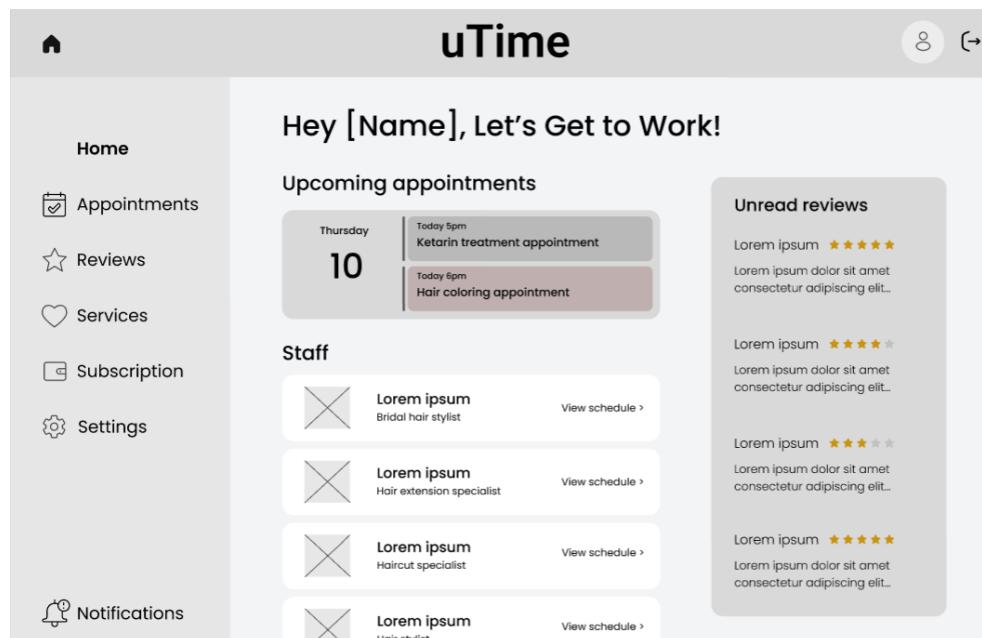
La sección Appointments permite a los clientes ver y gestionar todas sus citas de manera organizada. Aquí pueden consultar su última cita a la que fue y las citas próximas, con detalles como el nombre del salón, el profesional, el servicio reservado, la fecha y la hora. También se incluyen accesos rápidos para reagendar, cancelar o valorar un servicio ya recibido. Esta sección facilita el seguimiento de la actividad del usuario en la plataforma y garantiza una experiencia de gestión clara y sin complicaciones.



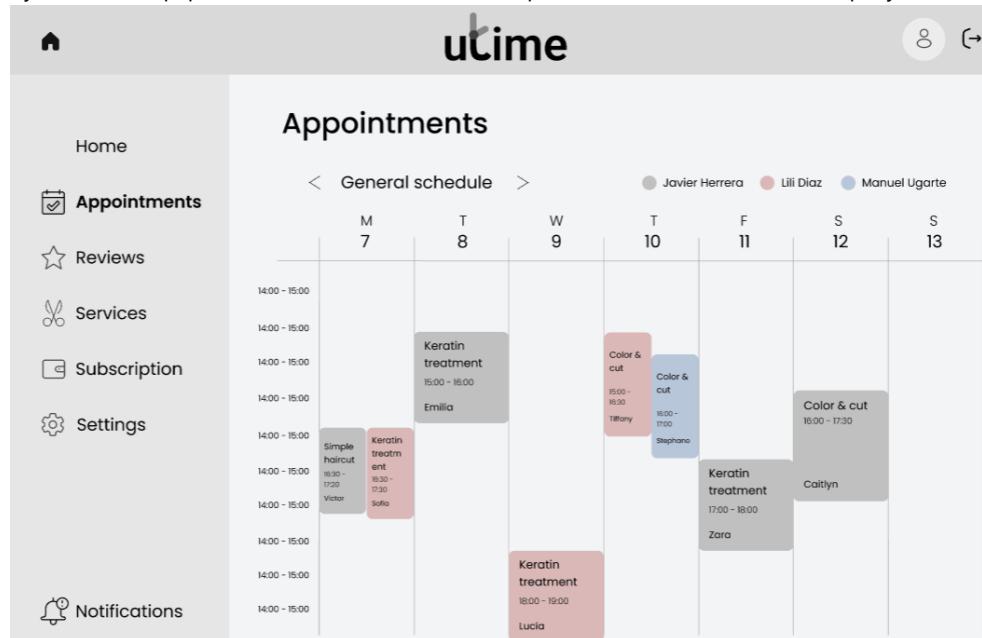
La sección My Favorites permite a los usuarios guardar y acceder rápidamente a sus salones preferidos. Desde aquí, los clientes pueden explorar los perfiles de sus favoritos, revisar sus servicios, ver disponibilidad y agendar una cita sin necesidad de buscarlos nuevamente. Esta funcionalidad está pensada para agilizar la experiencia de reserva y fomentar la lealtad hacia los profesionales o salones con los que ya han tenido buenas experiencias.



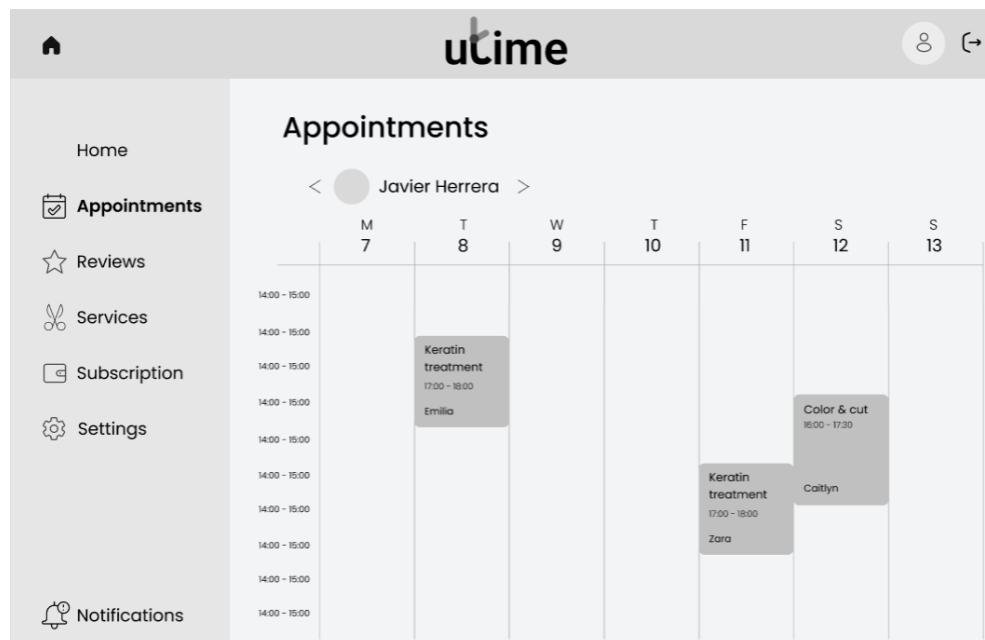
La sección Your Profile centraliza toda la información personal del usuario en un solo lugar. Aquí, los clientes pueden gestionar sus datos básicos como nombre, correo y número de teléfono. También permite ajustar configuraciones relacionadas con notificaciones y uso de ubicación. Esta sección busca ofrecer control y personalización al usuario, permitiéndole mantener su información actualizada y adaptada a sus necesidades dentro de la plataforma.



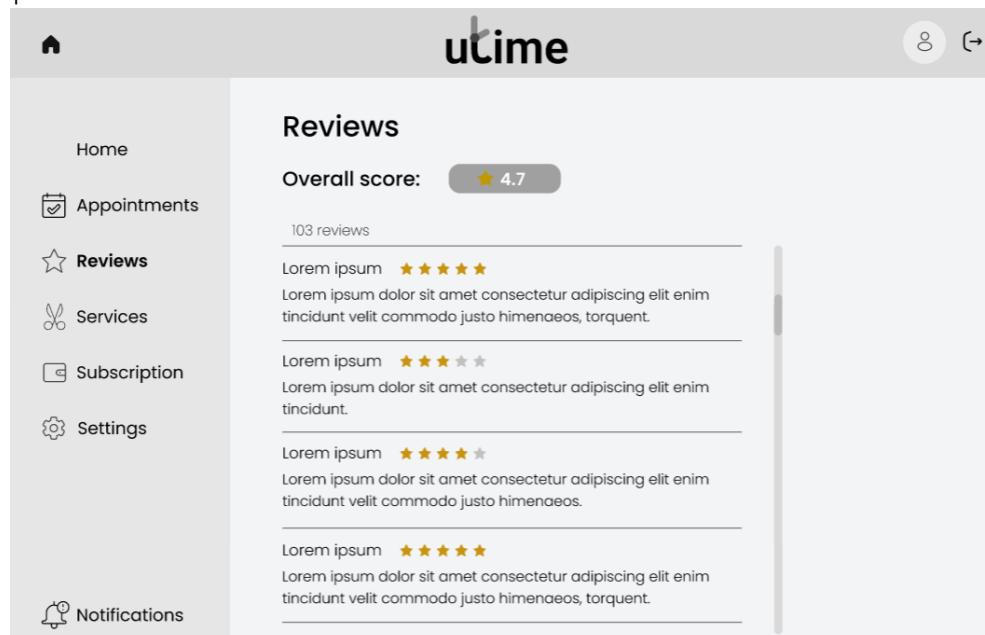
La sección Home en la interfaz de salones de uTime funciona como un panel principal que brinda una visión general rápida y clara del estado del negocio. Desde aquí, los administradores pueden ver un resumen de las próximas citas del día, notificaciones importantes, lista de colaboradores, ingresos recientes y últimas reseñas sin leer. También se destacan accesos rápidos a funciones frecuentes como gestionar citas, gestionar servicios o revisar reseñas recientes, entre otras cosas. Esta pantalla está diseñada para facilitar una gestión eficiente del salón, ayudando al equipo a mantenerse al tanto de las operaciones diarias de forma simple y ordenada.



La sección Appointments en la interfaz de salones de uTime está pensada para brindar un control detallado y organizado de las reservas agendadas. La primera vista presenta un calendario semanal general, donde se visualizan todas las citas del salón en una sola vista. Esto permite tener una perspectiva completa de la carga de trabajo por día y por hora, ayudando a planificar de forma eficiente y evitar sobrecargas.



Cuando presionas la flecha, aparece la segunda vista, que ofrece un calendario semanal específico por colaborador. Esto permite filtrar y visualizar únicamente las citas de un estilista o barbero en particular. Esta vista es ideal para revisar la agenda individual de cada miembro del equipo, facilitando la redistribución de citas, coordinación interna y seguimiento del rendimiento personal. Ambas pestañas están diseñadas con una interfaz intuitiva, clara y responsive, permitiendo a los salones manejar sus reservas de manera fluida desde cualquier dispositivo.



La pestaña Reviews en la interfaz de salones de uTime permite visualizar de forma centralizada todas las reseñas y valoraciones que los clientes han dejado tras sus citas. Cada reseña muestra el nombre del cliente, una puntuación en estrellas y, si se incluye, un comentario, los cuales pueden estar vinculados a un colaborador específico del salón. Esto brinda una visión clara sobre la calidad del servicio tanto a nivel general como individual. Esta sección es clave para mantener una buena reputación, identificar oportunidades de mejora y generar confianza en nuevos usuarios.

The Services section of the uTime interface displays a list of available hair services. Each service entry includes its name, duration, price, status (Active or Paused), and action buttons for editing or deleting.

Service	Duration	Price	Status	Actions
Simple haircut Includes washing	50 mins	\$/40.00	Active	
Keratin Treatment Includes washing... more	60 mins	\$/50.00	Active	
Color & cut Includes vegan col... more	1h 30mins	\$/110.00	Active	
Simple haircut Includes washing	50 mins	\$/150.00	Paused	
Keratin Treatment Includes washing... more	60 mins	\$/70.00	Active	
Color & cut Includes vegan col... more	1h 30mins	\$/60.00	Paused	

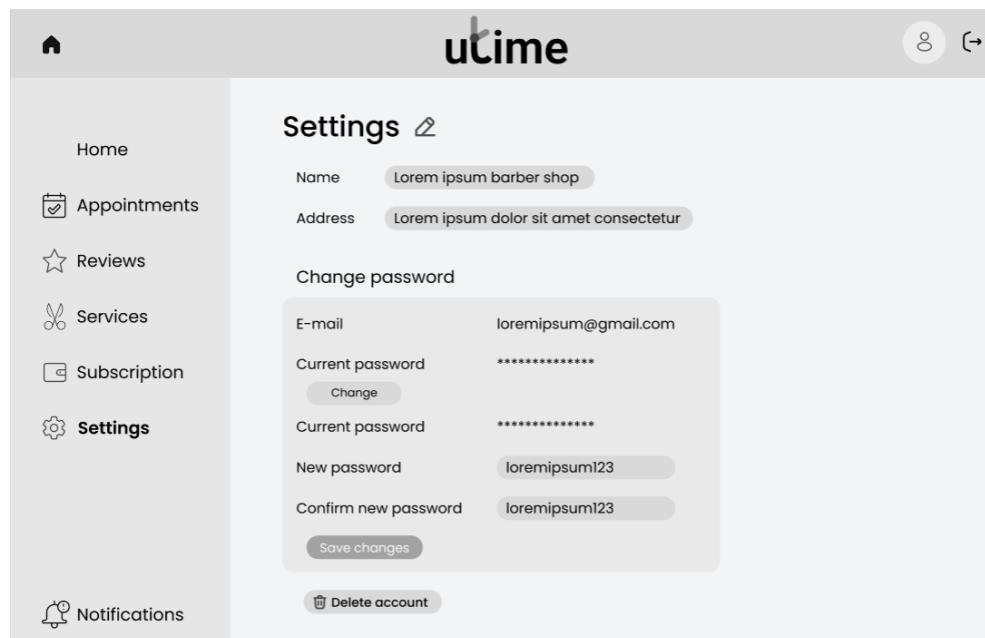
+ New Service

La sección Services de la interfaz para salones en uTime está organizada como una lista clara y funcional que permite gestionar fácilmente la oferta de servicios del establecimiento. Cada entrada incluye el nombre del servicio (Service), la duración estimada (Duration), el precio correspondiente (Price), el estado de disponibilidad (Status), y opciones de acción como editar o eliminar (Actions). Esta estructura permite mantener actualizada la información, facilitar la planificación de citas y garantizar que los servicios visibles para los clientes estén correctamente configurados y disponibles según las necesidades del salón.

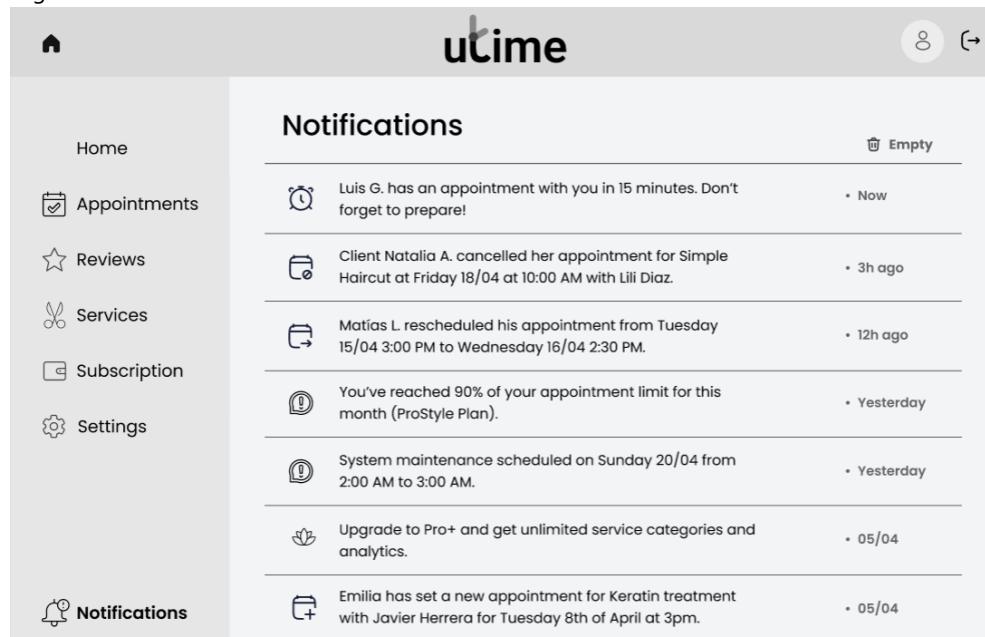
The Subscription section shows the current plan as "ProStyle". It also lists other subscription options: "Essential" (Free), "ProStyle" (\$/69.9 x month), and "Deluxe Studio" (\$/129.9 x month). Each plan has a list of features and a "Choose" button.

Plan	Price	Features
Essential	Free	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✓ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✓ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✗ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✗ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✗ Lorem ipsum dolor sit</li> </ul>
ProStyle	\$/69.9 x month	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✗ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✗ Lorem ipsum dolor sit</li> <li>✗ Lorem ipsum dolor sit</li> </ul>
Deluxe Studio	\$/129.9 x month	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lorem ipsum dolor sit</li> </ul>

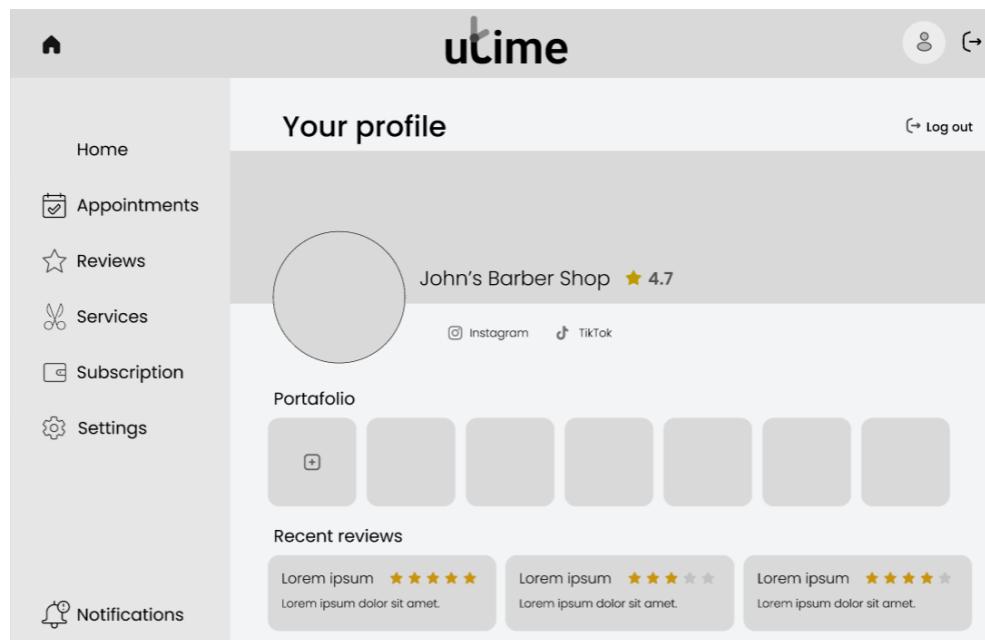
La sección Subscription en la interfaz para salones de uTime está diseñada para brindar claridad y control sobre el plan actual del establecimiento. En esta vista, el usuario puede ver de forma destacada el nombre del plan en uso. Debajo, se presentan los otros planes disponibles—Essential, ProStyle y Deluxe Studio—con un desglose comparativo de sus beneficios y precios. Esta organización facilita al usuario evaluar si su plan actual se ajusta a sus necesidades o si prefiere realizar una actualización, permitiéndole gestionar su suscripción de forma rápida, transparente y sin complicaciones.



La sección Settings en la interfaz para salones de uTime permite a los administradores mantener actualizada la información esencial del perfil de su establecimiento. Desde esta área, el usuario puede modificar el nombre del salón, actualizar la dirección física y gestionar la contraseña de acceso para reforzar la seguridad de su cuenta. Diseñada con una estructura clara y campos intuitivos, esta sección asegura una experiencia de edición simple y eficiente, brindando el control necesario para mantener la información del negocio siempre correcta y segura.



La sección Notifications en la interfaz de salones de uTime centraliza todas las alertas relevantes relacionadas con la gestión del establecimiento. Aquí, los administradores pueden ver en tiempo real recordatorios de próximas citas, cambios realizados por clientes, nuevas reseñas recibidas, y avisos del sistema como renovaciones de suscripción o recomendaciones de mejoras en la agenda. El diseño de esta sección prioriza la claridad y la prioridad de la información, permitiendo que el equipo esté siempre informado y pueda reaccionar con rapidez ante cualquier novedad importante dentro de la plataforma.

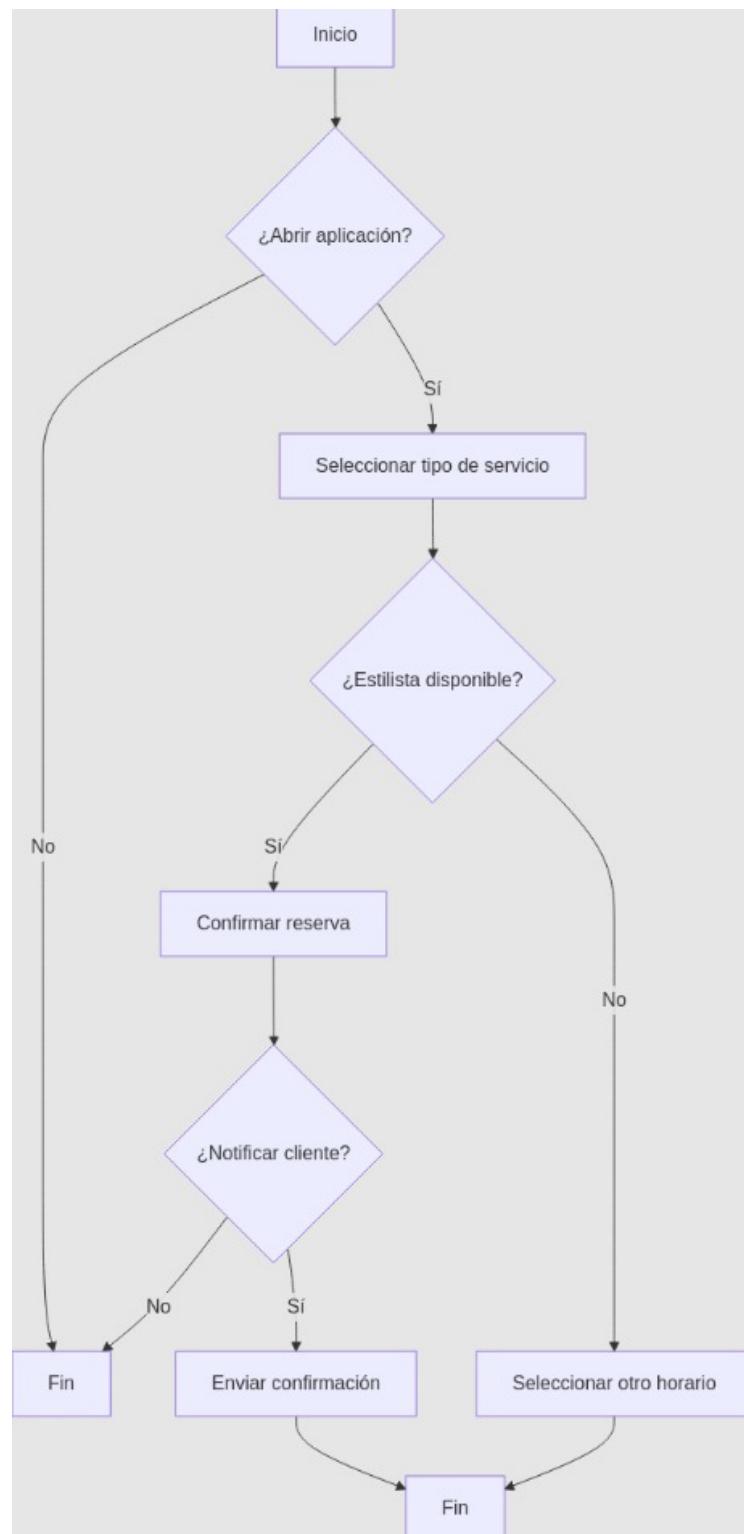


La sección Profile en la interfaz de salones de uTime permite personalizar y gestionar la identidad visual del negocio dentro de la plataforma. Desde aquí, los administradores pueden editar la imagen de portada y la foto de perfil del salón para reflejar su estilo y profesionalismo. También tienen la opción de actualizar su portafolio con imágenes de trabajos recientes, mostrando los servicios ofrecidos y resultados destacados. Además, se presenta una sección de recent reviews, donde se visualizan las últimas reseñas recibidas por los clientes, brindando una muestra pública de la reputación y calidad del servicio. Esta sección es clave para transmitir confianza y atraer a nuevos usuarios.

#### 4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams.

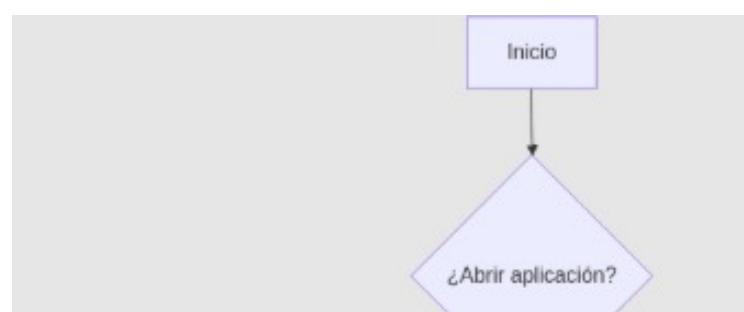
##### **Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías**

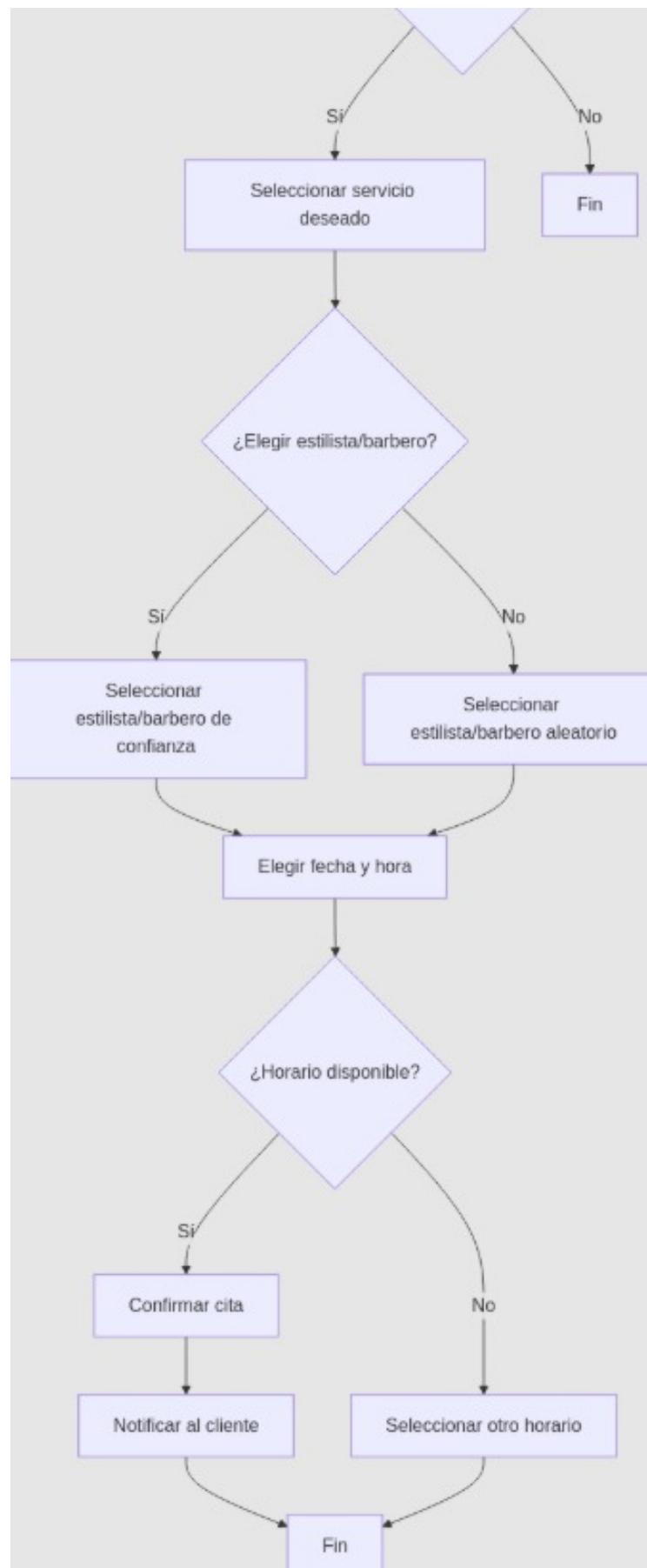
- **User Goal:** Como propietario de un salón, quiero gestionar las reservas de clientes de manera eficiente para optimizar mi tiempo y brindar un buen servicio.
- Task flow:



### Segmento objetivo #1: Clientes de servicios de belleza

- **User Goal:** Como cliente de un salón, quiero agendar mi cita rápidamente con mi estilista de confianza para asegurarme de ser atendido a tiempo.
- Task flow:





#### 4.4.2. Web Applications Mock-ups.

**Upcoming appointments**

Thursday	Tomorrow	Next week
10	Keratin treatment appointment	Hair coloring appointment

**Most popular**

- um (Rating: 4.7)
- Lorem ipsum  
Hair color specialist  
Rating: 4.7  
[Book now](#)
- Lorem ipsum  
Hair stylist  
Rating: 4.8
- Lorem ipsum  
Hair extension specialist  
Rating: 3.2
- Lorem ipsum  
Bridal hair stylist  
Rating: 4.1
- Lorem ips...  
Haircut speci...  
Rating: 3.9

**Lorem ipsum**

📍 Lorem ipsum dolor sit amet

[Instagram](#) [TikTok](#)

**Reviews & ratings**

Lorem ipsum ★★★★★ "An amazing experience! I left with the most gorgeous hair I've ever had. Highly recommend!"

Lorem ipsum ★★★★☆ "I liked my cut, but it wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try."

Lorem ipsum ★★★★☆ "The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!"

**Services**

- Simple haircut \$/40.00 Includes washing 50 mins [Book](#)
- Keratin Treatment \$/50.00 Includes washing... more 60 mins [Book](#)
- Color & cut \$/110.00 Includes vegan col... more 1h 30mins [Book](#)

**Choose your stylist**

- Javier Herrera  
Hair stylist
- Lili Diaz  
Haircut specialist
- Manuel Ugarte  
Bridal hair stylist
- Lorenzo Ortega  
Hair color specialist

**Choose the date**

APRIL 2025

M	T	W	T	F	S	S
31	1	2	3	4	(5)	6
7	8	9	10	(11)	12	13
14	15	16	(17)	(18)	19	20
21	22	23	24	25	(26)	27
28	(29)	30				

Not available  Available  Selected

10:30 AM 12:00 PM 2:00 PM  
3:30 PM 5:00 PM 7:30 PM

**Select the payment method**

Debit or credit card

Card number   
Expiration date  CVV   
Name on card

Yape

**Total: \$/50**

[Continue](#)

The Appointments screen shows a sidebar with navigation icons: Appointments (selected), My favorites, and My profile. It displays upcoming appointments for Thursday, April 10. Two appointments are listed: 'Tomorrow' (Keratin treatment) and 'Next week' (Hair styling). The main area shows a grid of three columns for 'Tomorrow', 'Next week', and 'Last visited'. Each column contains a card for a service: 'Keratin treatment 11/04' (Javier Herrera), 'Simple haircut 14/04' (Manuel Ugarte), and 'Hair styling 19/04' (Javier Herrera). Each card includes a photo, a brief description, and booking buttons.

The My favorites screen shows a sidebar with navigation icons: Appointments, My favorites (selected), and My profile. It displays a grid of six cards representing favorite services. Each card has a placeholder image, a title (e.g., 'Lorem ipsum'), a subtitle (e.g., 'Hair color specialist'), a rating (e.g., ★ 4.7), and a 'Book now' button.

The Your profile screen shows a sidebar with navigation icons: Appointments, My favorites, and My profile. The main area is divided into two sections: Personal information and Change password.

**Personal information:**

- Name: Emilia Perez
- E-mail: emiliaperez@gmail.com
- Phone number: 966584256
- Identity document: 78994552
- Notifications: On
- Location: On

**Change password:**

- Current password: \*\*\*\*\*
- Change: Change
- Current password: \*\*\*\*\*
- New password: loremipsum123
- Confirm new password: loremipsum123
- Save changes: Save changes

At the bottom are 'Log out' and 'Delete account' buttons.



Home

Appointments

Reviews

Services

Subscription

Settings

Notifications

# Hey Vibrance Salon, Let's Get to Work!

## Upcoming appointments

Thursday

**10**

Today 5pm  
Ketarin treatment appointment

Today 6pm  
Hair coloring appointment

## Staff

 **Manuel Ugarte**  
Bridal hair stylist [view schedule >](#)

 **Lorenzo Ortega**  
Hair extension specialist [view schedule >](#)

 **Lili Diaz**  
Haircut specialist [view schedule >](#)

 **Javier Herrera**  
Male stylist [view schedule >](#)

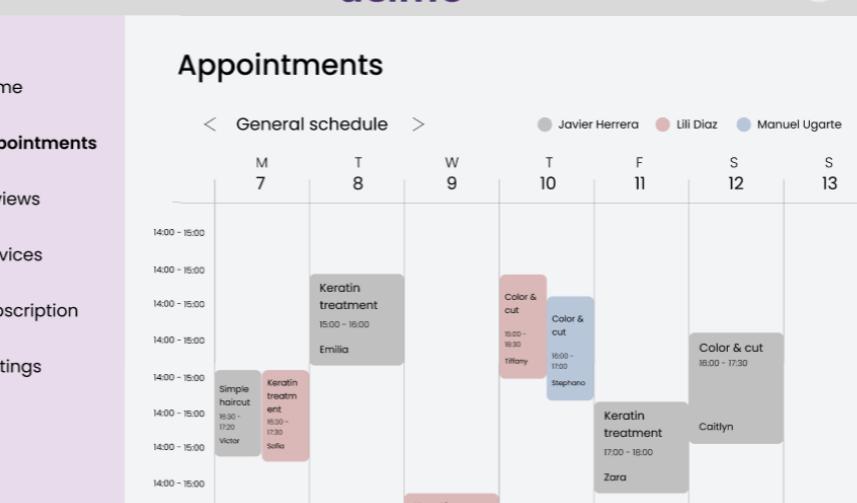
## Unread reviews

**Sofia Ramirez** ★★★★☆  
"An amazing experience! I left with the most gorgeous hair..."

**Lucas Herrera** ★★★★☆  
"The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a li..."

**Camila Rivera** ★★★★☆  
"I liked my cut, but it wasn't exactly what I envisioned. The..."

**Mateo Garcia** ★★★★☆  
"Highly recommend this place! The ambiance is so relaxing..."



The screenshot shows the Utime mobile application interface for managing appointments. The top navigation bar includes a home icon, the Utime logo, and user profile/account settings.

The main screen displays the "Appointments" section under the "General schedule". The schedule is organized by day (Monday through Sunday) and time slots (14:00 - 15:00). Each slot is represented by a colored box indicating the service type and the staff member assigned.

Key details visible in the schedule:

- Monday (M):** 14:00 - 15:00: Simple haircut (Victor)
- Tuesday (T):** 14:00 - 15:00: Keratin treatment (Emilia)
- Wednesday (W):** 14:00 - 15:00: Keratin treatment (Lucia)
- Thursday (T):** 14:00 - 15:00: Color & cut (Stephano); 15:00 - 16:00: Keratin treatment (Tiffany)
- Friday (F):** 14:00 - 15:00: Color & cut (Stephano); 15:00 - 16:00: Keratin treatment (Zara)
- Saturday (S):** 14:00 - 15:00: Color & cut (Caitlyn)

On the left sidebar, there are links to Home, Appointments (selected), Reviews, Services, Subscription, Settings, and Notifications.

The image shows the utime mobile application interface. At the top, there's a navigation bar with a house icon, the 'utime' logo, and user profile icons. The main title 'Appointments' is centered above a calendar view. On the left, a sidebar lists 'Home', 'Appointments' (which is selected and highlighted in blue), 'Reviews', 'Services', 'Subscription', 'Settings', and 'Notifications'. The calendar shows a week from Monday, May 7th, to Sunday, May 13th. The day of the appointment is highlighted in orange. Appointments are listed in 1-hour intervals from 14:00 to 15:00. On Monday, there is one appointment for 'Keratin treatment' at 17:00-18:00, which is associated with the service 'Emilia'. On Saturday, there are two appointments: 'Color & cut' at 16:00-17:30 and 'Keratin treatment' at 17:00-18:00, both associated with the service 'Caitlyn'. Other days show no visible appointments.

# Appointments

< Javier Herrera >

M 7	T 8	W 9	T 10	F 11	S 12	S 13
14:00 - 15:00			Keratin treatment 17:00 - 18:00 Emilia			
14:00 - 15:00					Color & cut 16:00 - 17:30 Caitlyn	
14:00 - 15:00				Keratin treatment 17:00 - 18:00 Zara		
14:00 - 15:00						
14:00 - 15:00						
14:00 - 15:00						
14:00 - 15:00						
14:00 - 15:00						
14:00 - 15:00						

Home

**Appointments**

Reviews

Services

Subscription

Settings

Notifications

**Reviews**

Overall score: ★ ★ ★ ★ ★ 4.7

103 reviews

Sofia Ramirez ★★★★★  
"An amazing experience! I left with the most gorgeous hair I've ever had. Highly recommend!"

Camila Rivera ★★★★★  
"I liked my cut, but it wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try."

Lucas Herrera ★★★★★  
"The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!"

Mateo Garcia ★★★★★  
"Highly recommend this place! The ambiance is so relaxing, and the team really listens to what you want."

**Services**

Service	Duration	Price	Status	Actions
Simple haircut Includes washing	50 mins	\$/40.00	Active	<span style="color: #f0ad4e;">Edit</span> <span style="color: #f0ad4e;">Delete</span>
Keratin Treatment Includes washing... more	60 mins	\$/50.00	Active	<span style="color: #f0ad4e;">Edit</span> <span style="color: #f0ad4e;">Delete</span>
Color & cut Includes vegan col... more	1h 30mins	\$/110.00	Active	<span style="color: #f0ad4e;">Edit</span> <span style="color: #f0ad4e;">Delete</span>
Simple haircut Includes washing	50 mins	\$/150.00	Paused	<span style="color: #f0ad4e;">Edit</span> <span style="color: #f0ad4e;">Delete</span>
Keratin Treatment Includes washing... more	60 mins	\$/70.00	Active	<span style="color: #f0ad4e;">Edit</span> <span style="color: #f0ad4e;">Delete</span>
Color & cut Includes vegan col... more	1h 30mins	\$/60.00	Paused	<span style="color: #f0ad4e;">Edit</span> <span style="color: #f0ad4e;">Delete</span>

+ New Service

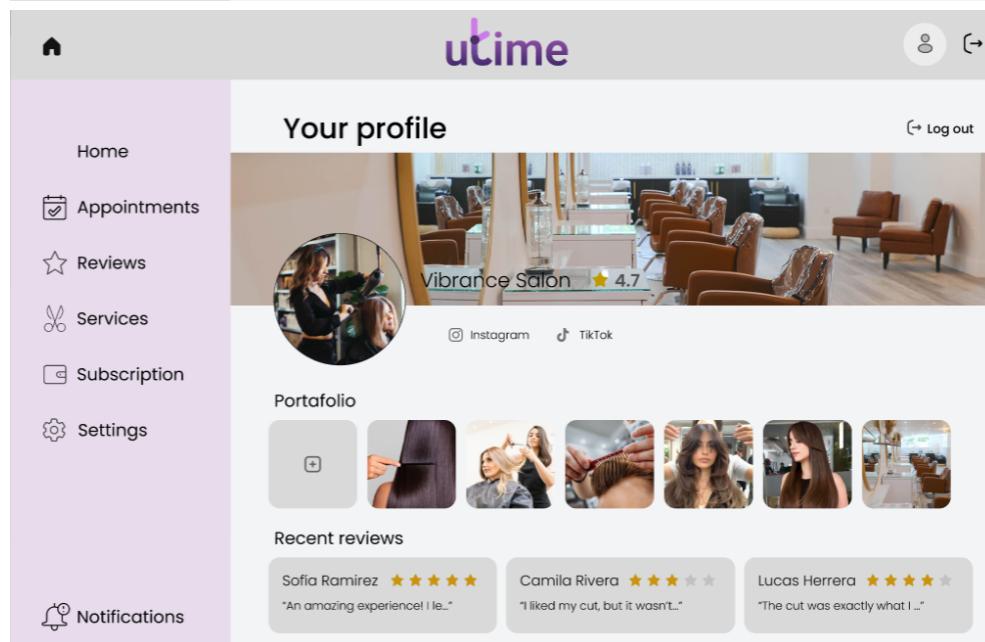
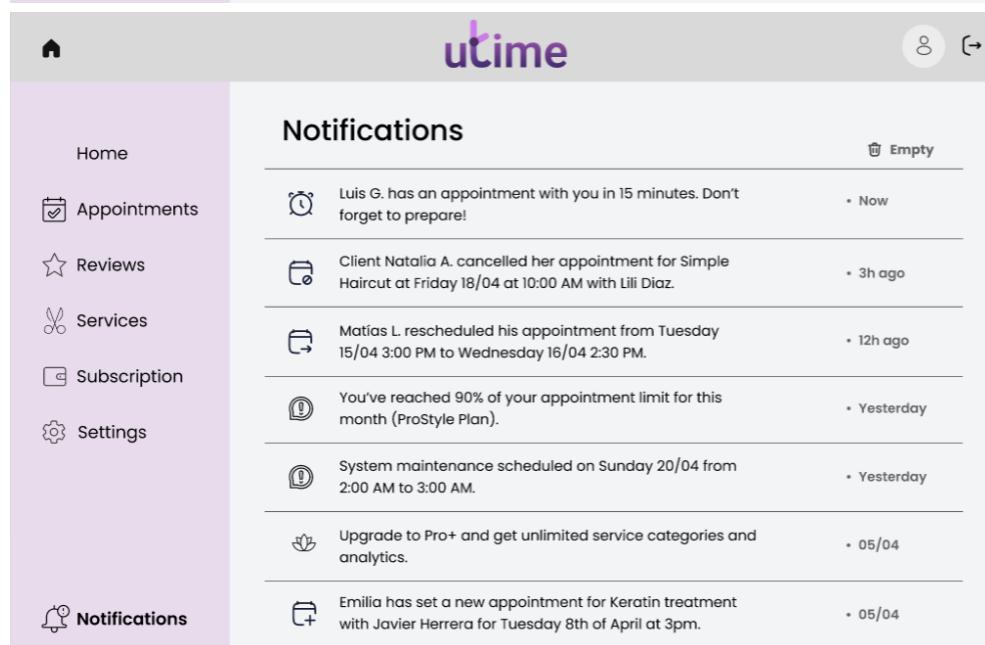
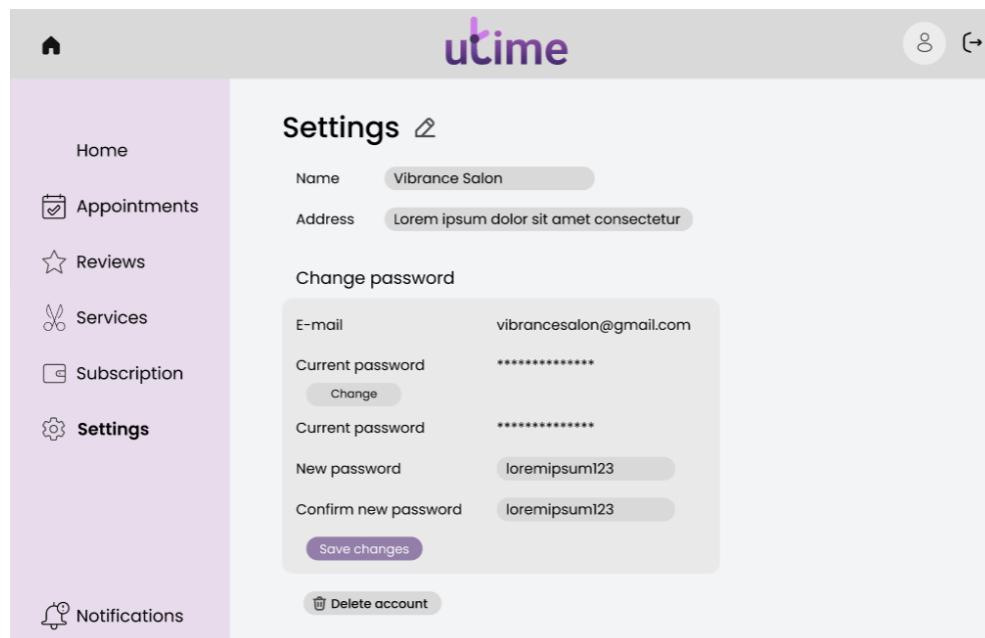
**Subscription**

Your current plan is: ProStyle

Wanna upgrade? Check out these plans

Essential	ProStyle	Deluxe Studio
<b>Free</b>	<b>\$/69.9 x month</b>	<b>\$/129.9 x month</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Basic smart calendar</li> <li>✓ Client booking page</li> <li>✓ Reviews &amp; ratings</li> <li>✗ Client database</li> <li>✗ Custom booking link</li> <li>✗ Advanced analytics</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Smart calendar</li> <li>✓ Client booking page</li> <li>✓ Stylist profiles</li> <li>✓ Reviews &amp; ratings</li> <li>✗ Custom booking link</li> <li>✗ Client database</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Smart calendar</li> <li>✓ Client booking page</li> <li>✓ Stylist profiles</li> <li>✓ Reviews &amp; ratings</li> <li>✓ Client database</li> <li>✓ Advanced analytics</li> </ul>

Choose Choose Choose



#### 4.4.3. Web Applications User Flow Diagrams.

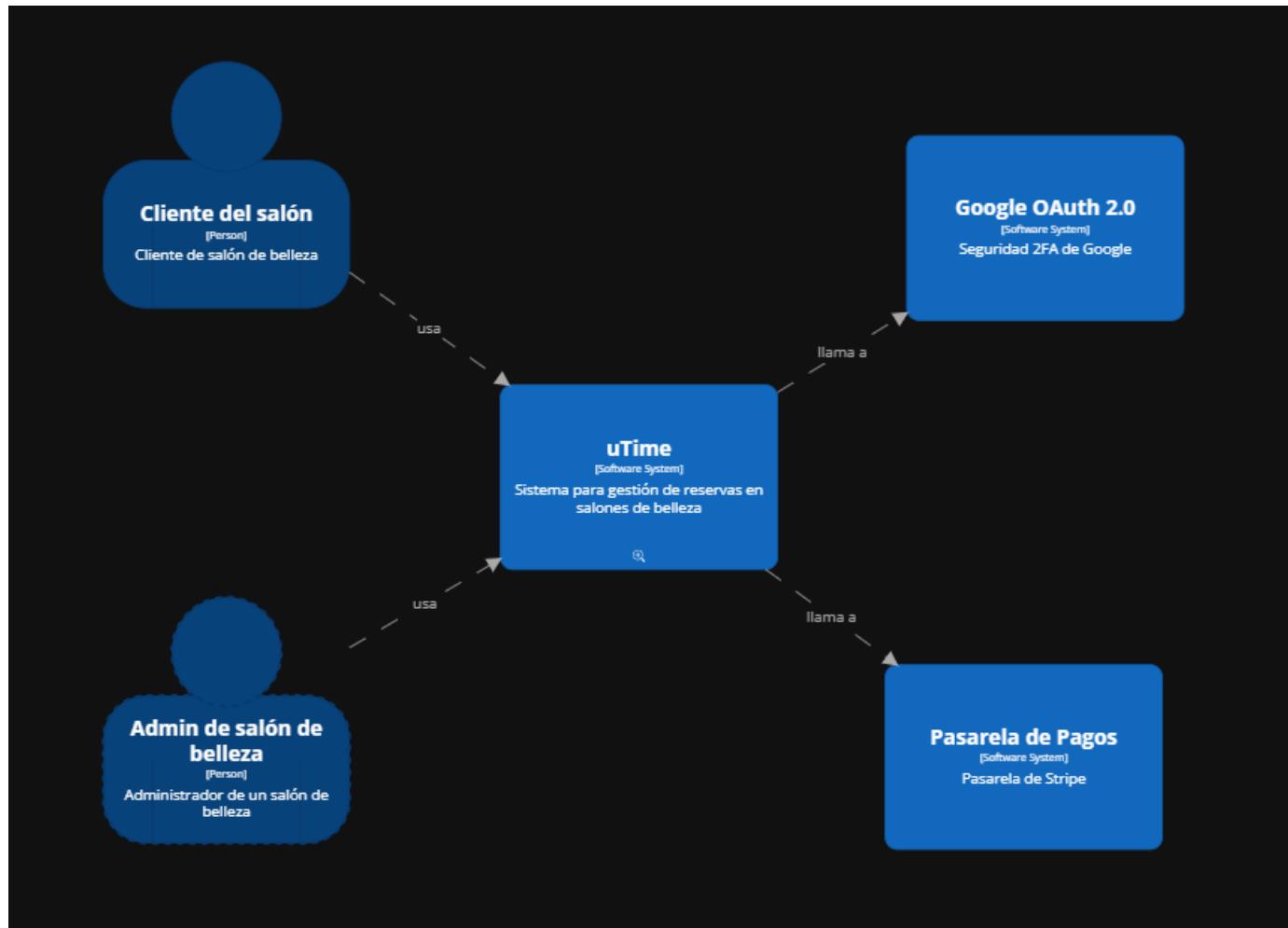
## 4.5. Web Applications Prototyping.

Web Applications Prototyping web view: [Web Applications Prototyping](#)

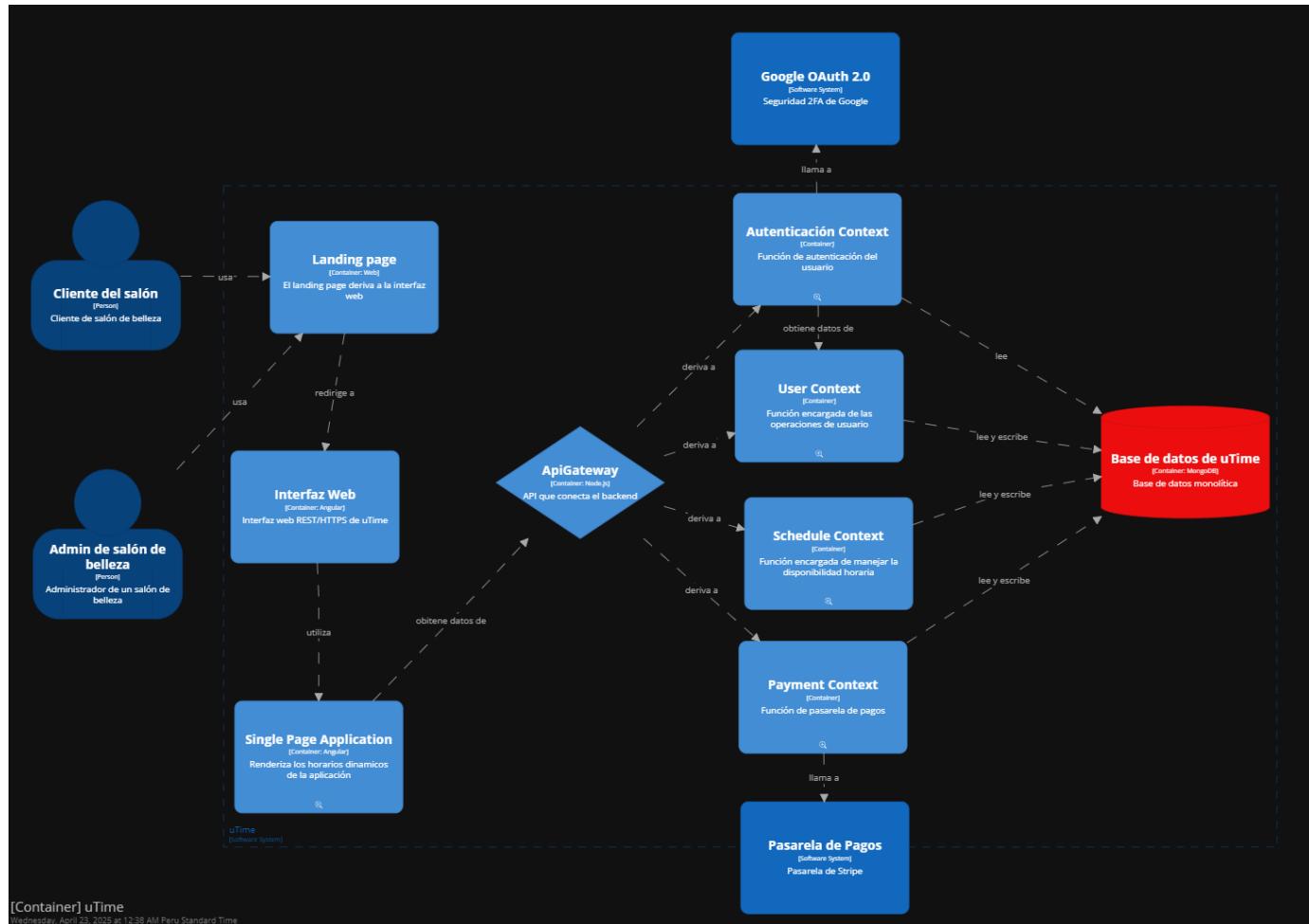
Web Applications Prototyping web view: [Web Applications Prototyping](#)

## 4.6. Domain-Driven Software Architecture.

### 4.6.1. Software Architecture Context Diagram.

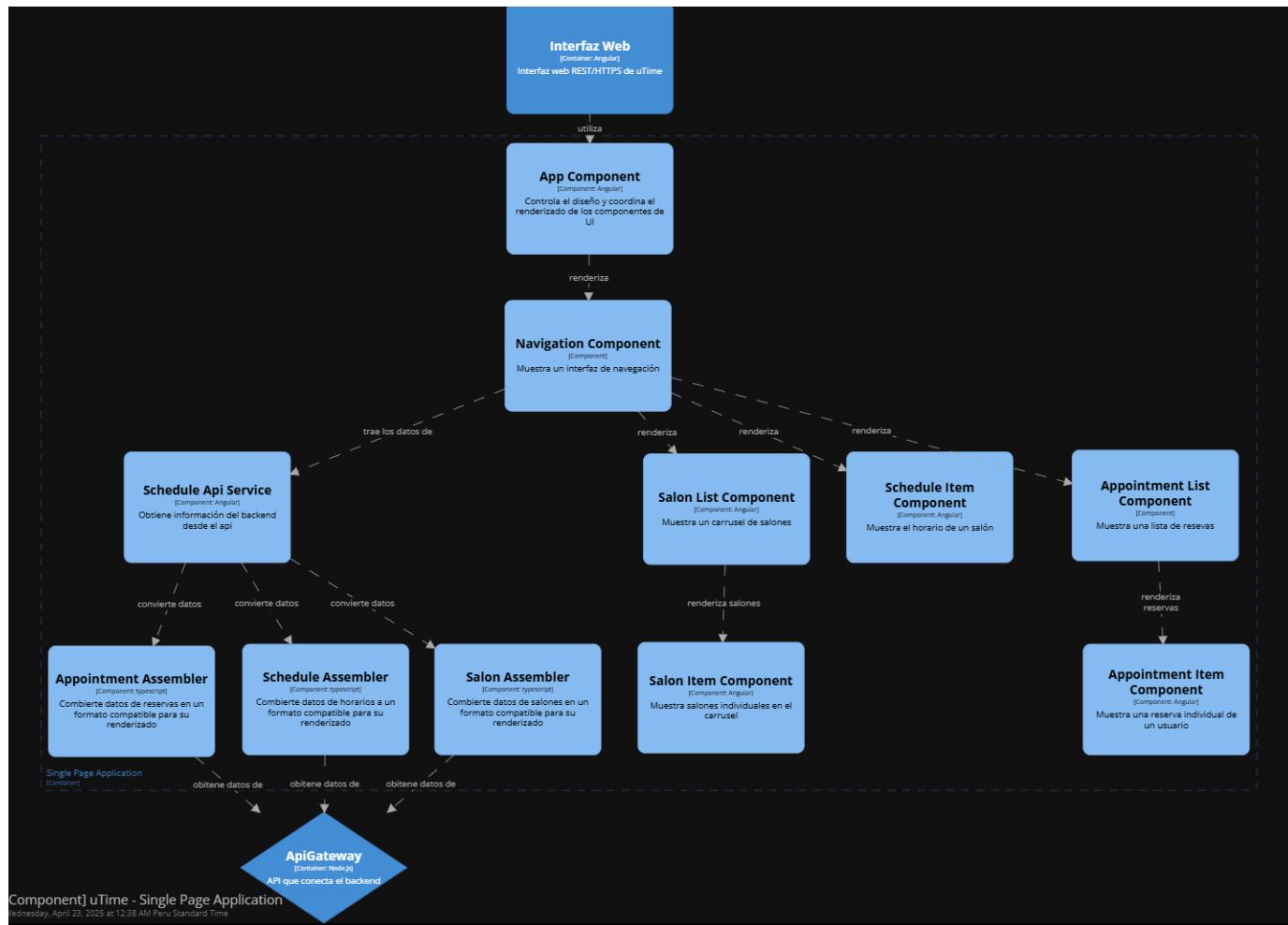


### 4.6.2. Software Architecture Container Diagrams.

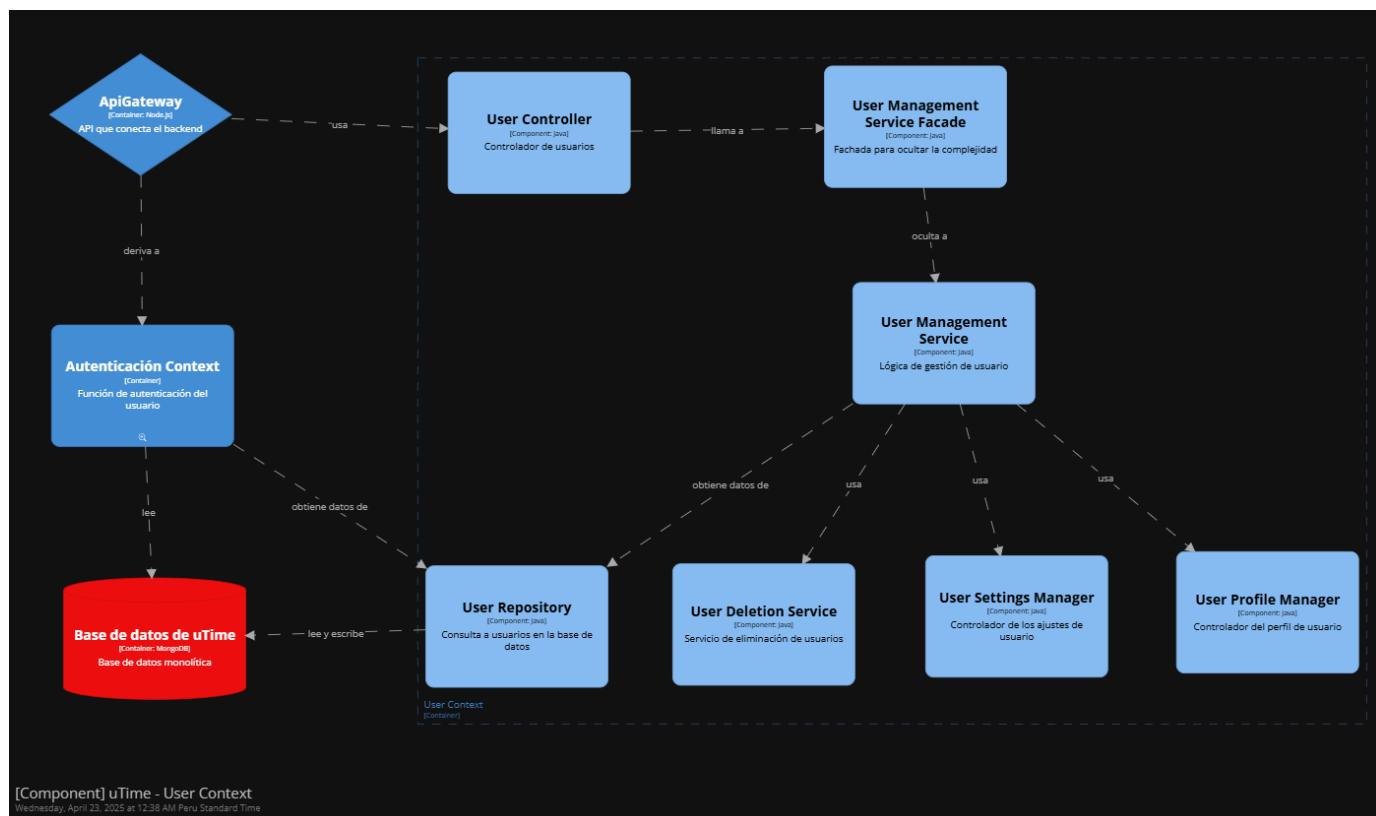


#### 4.6.3. Software Architecture Components Diagrams.

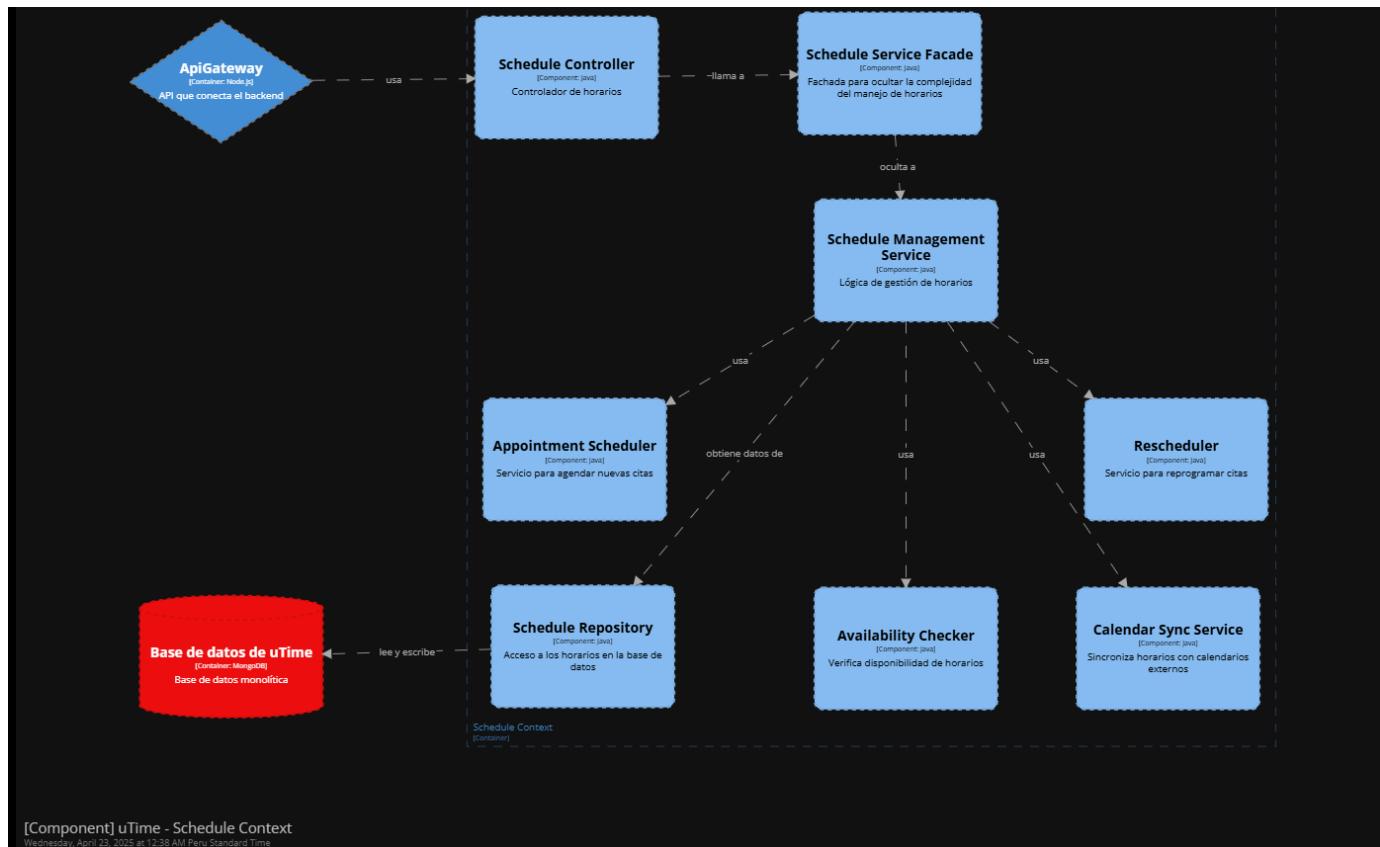
##### Single Page Application Diagram:



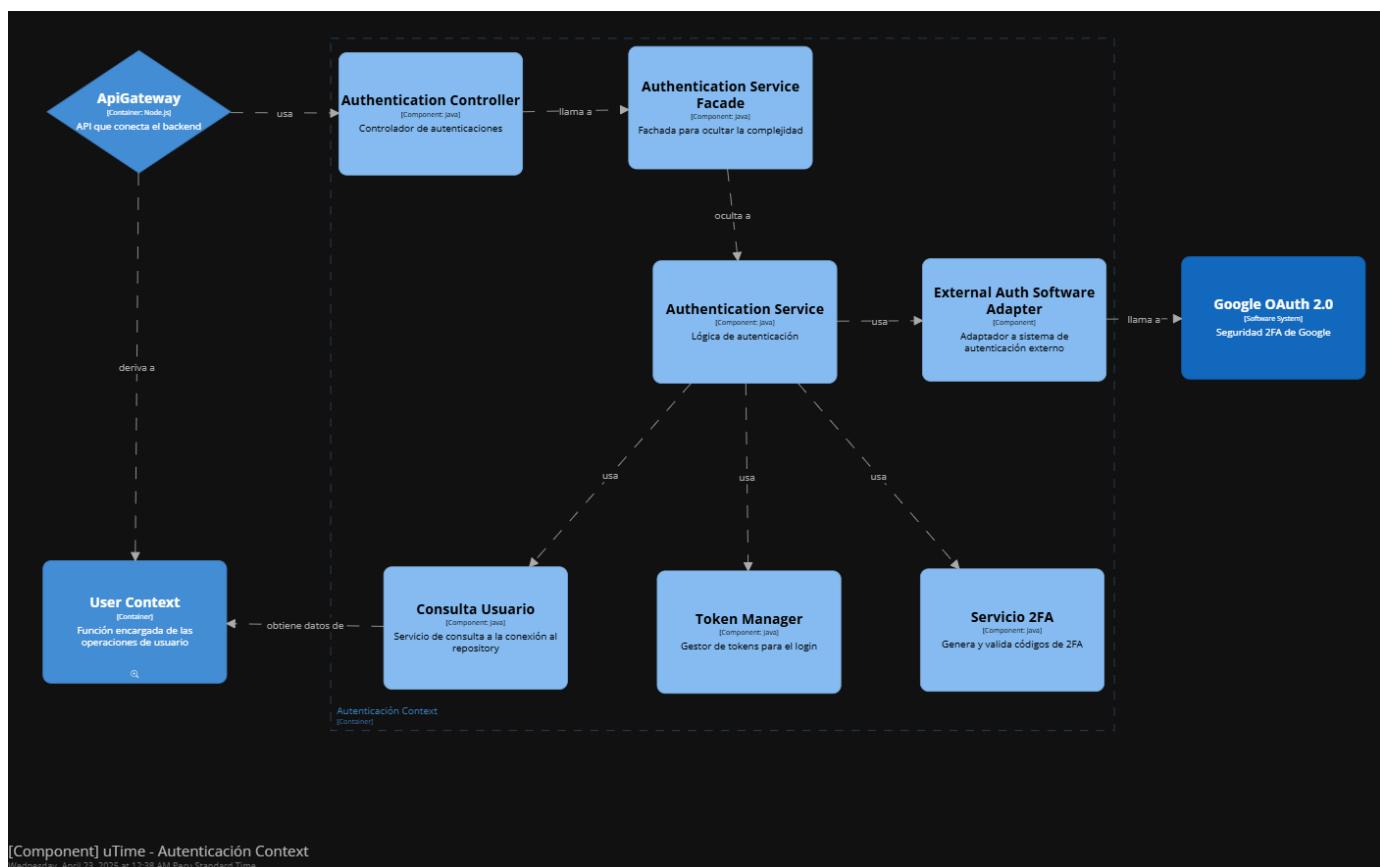
## User Diagram:



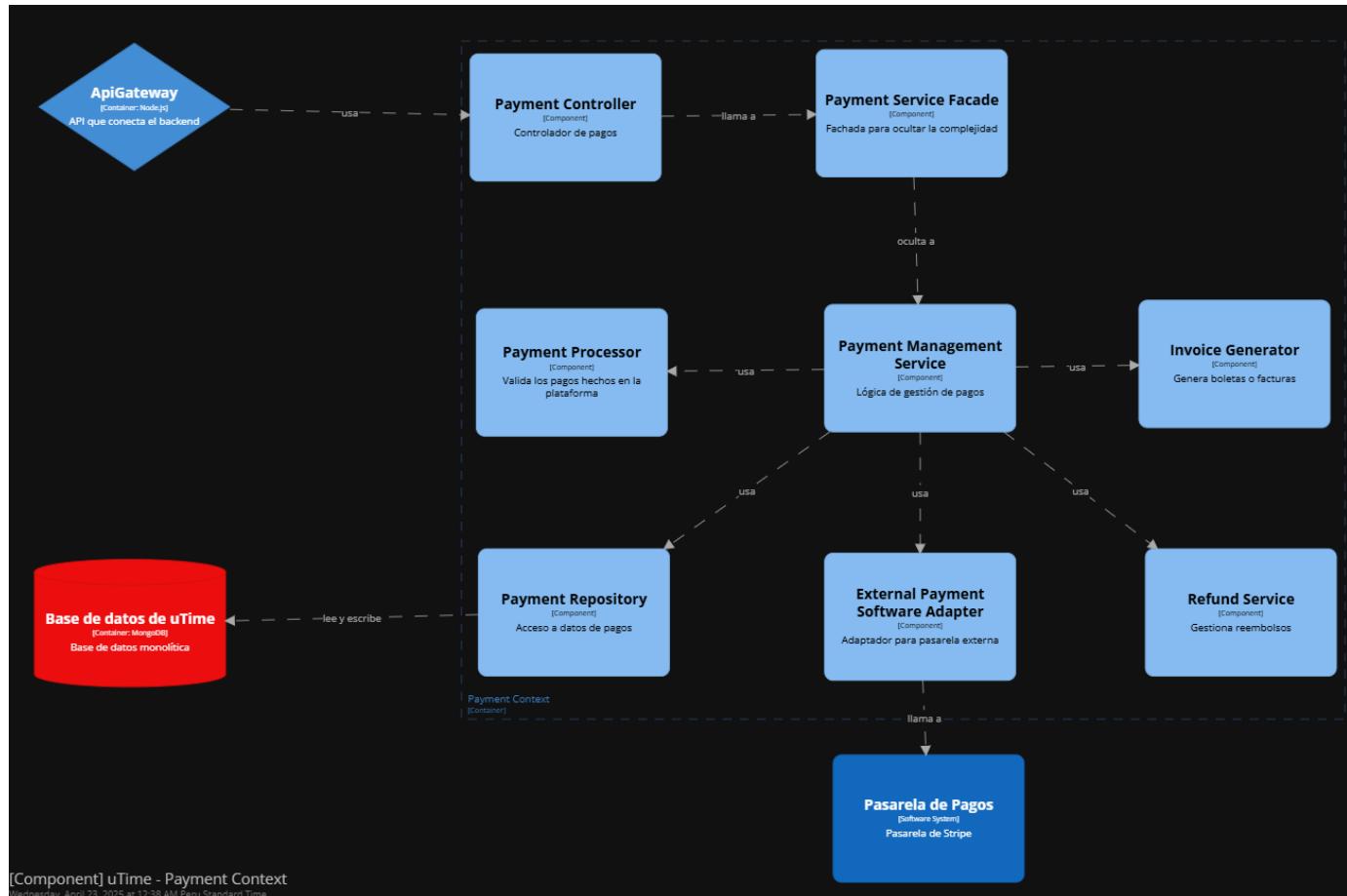
## Schedule Diagram:



### Authentication Diagram:

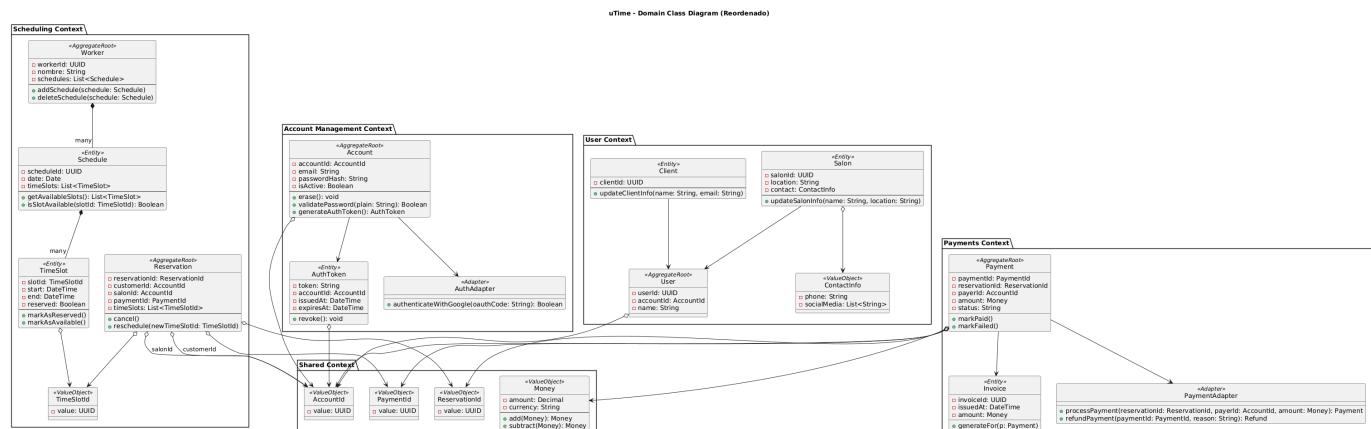


### Payment Diagram:



## 4.7. Software Object-Oriented Design.

### 4.7.1. Class Diagrams.



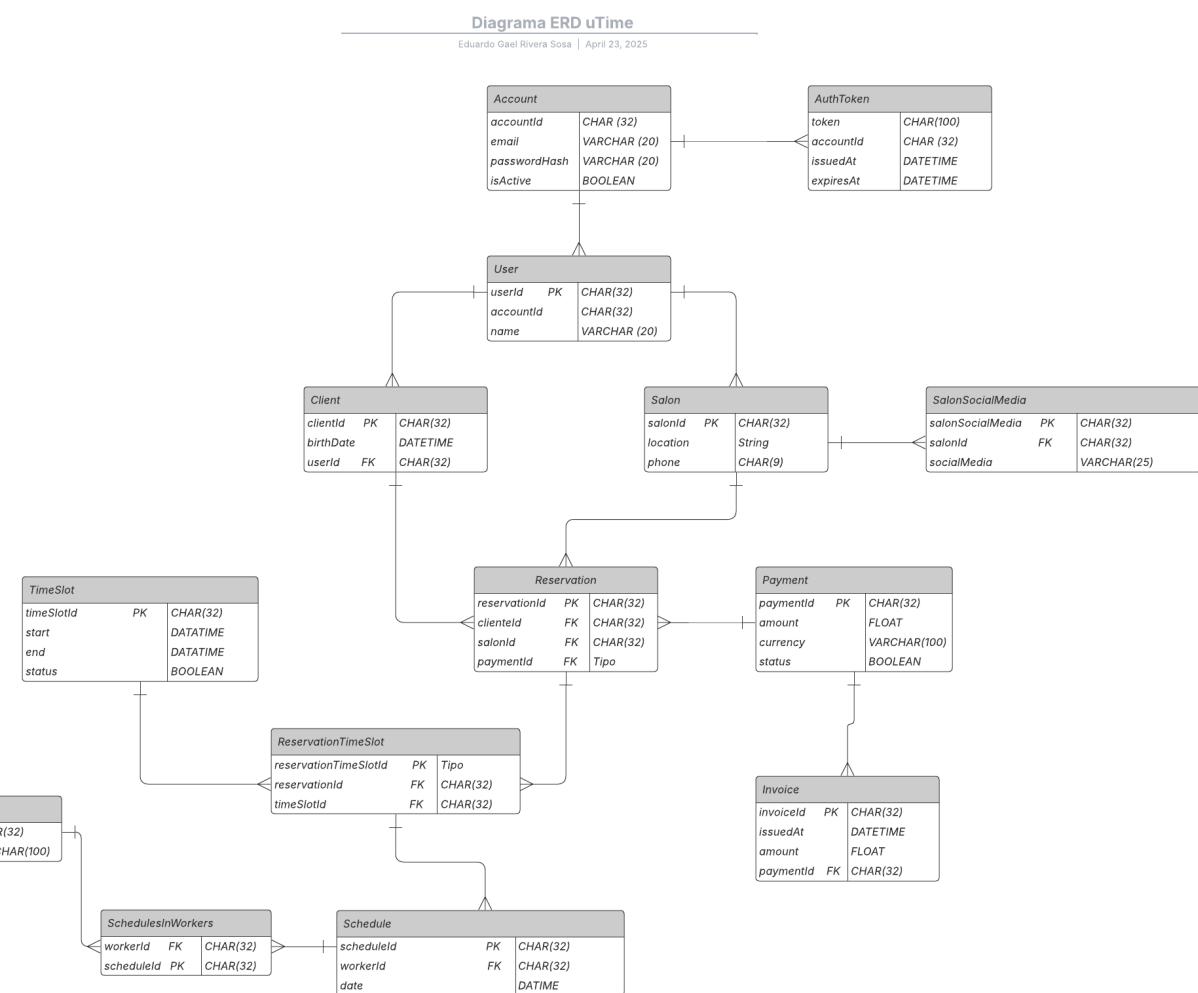
### 4.7.2. Class Dictionary.

Class	Definition
<b>AccountId</b>	Identificador único para una cuenta de usuario.
<b>ReservationId</b>	ID que representa una reserva dentro del sistema.
<b>PaymentId</b>	Identificador usado para cada pago.
<b>Money</b>	Representa un monto con su moneda.
<b>Account</b>	Es la cuenta de un usuario, guarda su correo, clave y estado.
<b>AuthToken</b>	Token que se genera cuando un usuario inicia sesión.
<b>AuthAdapter</b>	Conecta el sistema con el servicio de Google para autenticar.

Class	Definition
User	Usuario del sistema, vinculado a una cuenta.
Client	Usuario que agenda citas en salones.
Salon	Negocio que ofrece servicios, son los salones de belleza o barberías.
ContactInfo	Guarda los datos de contacto de un salón, como teléfono o redes.
Worker	Persona que trabaja en el salón y tiene horarios disponibles.
Schedule	Representa el horario de un trabajador para un día específico.
TimeSlot	Bloques de tiempo en los que un trabajador está disponible.
TimeSlotId	Identificador de un bloque horario.
Reservation	Reserva que une a un cliente, un trabajador y un horario.
Payment	Representa el pago hecho por una reserva.
Invoice	Factura que se genera cuando un pago es completado.
PaymentAdapter	Adaptador que se encarga de procesar el pago con un servicio externo.

## 4.8. Database Design.

### 4.8.1. Database Diagram.



## 5.1. Software Configuration Management.

El equipo ha establecido el siguiente conjunto de herramientas para asegurar una configuración de entorno de desarrollo unificada, que permita una colaboración efectiva y el cumplimiento de los objetivos del proyecto. Estas herramientas cubren diferentes actividades del ciclo de vida del producto digital.

### 5.1.1. Software Development Environment Configuration.

#### Project Management

**Pivotal Tracker** es la herramienta principal utilizada por el equipo para la gestión ágil del proyecto. Permite planificar, organizar y hacer seguimiento del avance de las historias de usuario, tareas y bugs mediante un enfoque basado en historias y priorización colaborativa. Ruta de referencia: <https://www.pivotaltracker.com>

**Discord** es la plataforma empleada para la comunicación en tiempo real entre los miembros del equipo. A través de canales organizados por temas y funciones, se realizan reuniones de equipo, coordinación diaria y soporte instantáneo durante todo el desarrollo.

Ruta de referencia: <https://discord.com>

#### Product UX/UI Design

**Figma** es utilizada como herramienta principal para el diseño de interfaces gráficas (UI) y la experiencia de usuario (UX). Permite que varios miembros colaboren simultáneamente en prototipos interactivos, estructuras visuales y pruebas de diseño.

Ruta de referencia: <https://www.figma.com>

**UXPressia** complementa el trabajo de UX al permitir la creación y documentación de User Personas, Customer Journey Maps y Empathy Maps. Esto ayuda al equipo a entender mejor a los usuarios finales y alinear las decisiones de diseño con sus necesidades.

Ruta de referencia: <https://uxpressia.com>

#### Software Development

**WebStorm** es el entorno de desarrollo integrado (IDE) que utilizan los desarrolladores del equipo para escribir y depurar código en tecnologías web. Su integración con sistemas de control de versiones, linters, y herramientas modernas de desarrollo lo convierten en un entorno robusto.

Ruta de referencia: <https://www.jetbrains.com/webstorm>

#### Software Deployment

**Git** es el sistema de control de versiones utilizado para gestionar el historial de cambios en el código fuente. Permite que varios desarrolladores colaboren en paralelo, con control total sobre ramas, merges y versiones del proyecto.

Ruta de referencia: <https://git-scm.com>

**GitKraken** es un cliente Git con interfaz gráfica que el equipo usa para facilitar la gestión visual de ramas, commits, conflictos y flujos de trabajo. Su interfaz amigable permite trabajar con Git de forma intuitiva y estructurada.

Ruta de referencia: <https://www.gitkraken.com>

#### Software Documentation and Project Management

**GitHub** se utiliza como repositorio remoto centralizado para almacenar y sincronizar el código del proyecto. También se usa para revisar código (pull requests), registrar incidencias, documentar el proyecto y automatizar tareas de despliegue.

Ruta de referencia: <https://github.com>

#### Software Testing

**Gherkin** es un sistema de etiquetado utilizado para describir los criterios de aceptación de estructura de una user story.

Ruta de referencia: <https://cucumber.io/docs/gherkin/>

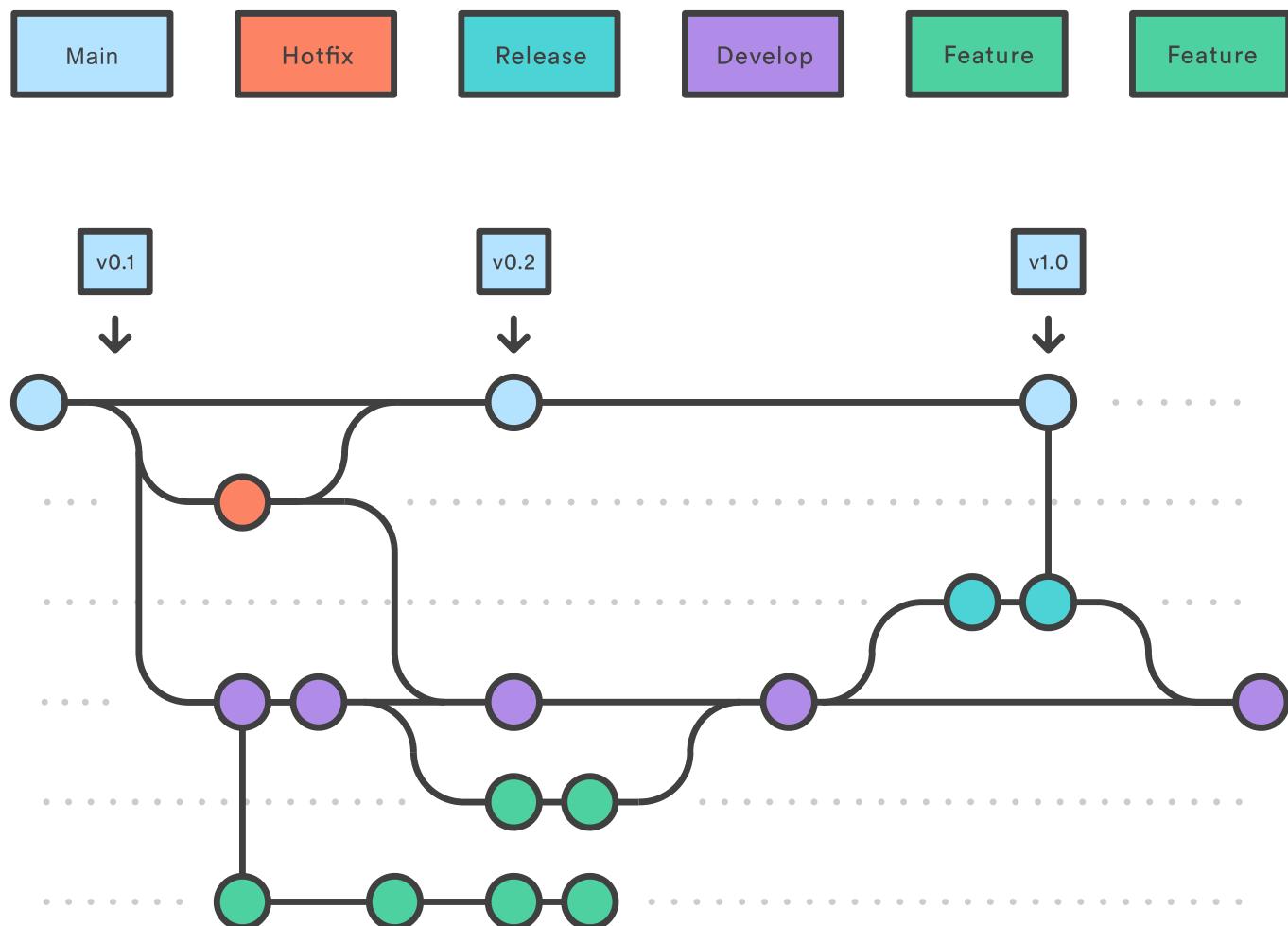
### 5.1.2. Source Code Management.

El proyecto seguirá las convenciones de flujo de trabajo establecidas por el modelo GitFlow para el control de versiones, utilizando GitHub como plataforma y sistema de control de versiones. A continuación, se detallará cómo se implementará GitFlow como WorkFlow de control de versiones, además de proporcionar los URL de los repositorios de GitHub para cada producto: Landing Page.

#### Repositorios de GitHub:

- Enlace para acceder a la organización de GitHub: <https://github.com/PaxTech-UPC>
- Enlace para acceder a repositorio de la Landing Page: <https://github.com/PaxTech-UPC/uTime-Landing-Page>

**Flujo de trabajo GitFlow:** El flujo a utilizar para el desarrollo del proyecto fue el planteado por Vicent Driessen en "A successful Git branching model".



#### Estructura de branches (Ramas):

- 1. Main branch (Rama principal):** Esta rama será considerada como la principal para la aplicación, y contendrá versiones estables y finales del desarrollo. Solo se permitirán cambios que hayan sido previamente probados y verificados en otras ramas de prueba.
- 2. Develop branch (Rama de desarrollo):** El propósito de esta rama es llevar a cabo los avances del proyecto en equipo y de mantener los archivos centrales del desarrollo continuo.
- 3. Feature branches (Ramas de funcionalidad):** Cada funcionalidad desarrollada por el equipo o separada del enfoque actual del desarrollo tendrá su propia rama. Una vez que una funcionalidad esté completamente trabajada, se fusionará con la rama de desarrollo del proyecto. Las convenciones para nombrar las ramas de funcionalidad seguirán un patrón descriptivo y único, por ejemplo, "feature/nombre-de-la-funcionalidad".
- 4. Release branches (Ramas de lanzamiento):** Estas ramas se utilizarán para mantener una instancia de la rama develop que esté próxima a ser incluida en la rama principal. Se seguirá el sistema de versionamiento semántico (Semantic Versioning) para nombrar las Releases.

5. **Hotfix branches (Ramas de corrección):** Se crearán para abordar de manera puntual y eficiente la corrección de errores identificados en la rama principal que afecten significativamente la experiencia de los usuarios.

**Versionamiento Semántico:** Para nombrar las Releases, se aplicará el sistema de versionamiento semántico (Semantic Versioning 2.0.0).

**Convenciones de Commits:** Para los mensajes de los commits realizados, se utilizará la especificación Conventional Commits basada en Angular Commit Guidelines. La estructura a seguir será la siguiente:

```
git commit -m "<type>[optional scope]: <description>"
```

### 5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions.

**HTML:** Algunas de las prácticas que deben de seguirse para alcanzar un código coherente, sostenible y ordenado son las siguientes:

1. Cerrar todos los elementos HTML.
2. A pesar de que HTML permite combinar mayúsculas y minúsculas en los nombres de los elementos y atributos, se limitará al uso de minúsculas para mantener el orden y garantizar la legibilidad.
3. Utilizar comillas en caso de que los atributos contengan espacios entre sí.
4. Procurar especificar el texto alt y las dimensiones width y height de las imágenes, ya que de esta manera se facilitará la disponibilidad del contenido.

Por ejemplo: ``

**CSS:** Entre las prácticas empleadas se mencionan:

1. Los nombres de las clases deben de ser breves y autodescriptivos.
2. Separar los nombres de las clases y ID con un guión, por ejemplo: `#video-id` y `.hero-shadow{}`
3. Evitar especificar la unidad de medida luego de usar el valor 0.
4. Separar las declaraciones y selectores en nuevas líneas para agilizar la legibilidad.

**Gherkin:** Es un lenguaje de dominio específico, el cual busca solucionar un problema concreto, la comunicación entre los negocios y la parte técnica al trabajar con Behavior Driven Development, abreviado por sus siglas en inglés como BBD. En busca de una buena práctica, se ocuparon los saltos de línea para mejorar el orden de los diversos tipos de escenarios y diferenciarlos de forma más óptima. Adicionalmente, se utilizaron las palabras clave "Given", "When", "Then" y "And" para estructurar los escenarios.

### 5.1.4. Software Deployment Configuration.

#### Landing page deployment:

Para poder desplegar la landing page resulta necesario contar con una serie de requisitos, entre ellos, es necesario con una cuenta personal, una organización y un repositorio al cual cargar los documentos. A partir de lo anterior, es posible comenzar el despliegue de la landing page. A continuación se enuncian los pasos a seguir:

1. Crear una carpeta llamada **docs** para alojar el Landing Page.
2. Asegurarse de que los archivos sigan las nomenclaturas **index.html**, para la landing page; **style.css** para los estilos y una carpeta llamada **img** que contenga las imágenes.
3. Carga los archivos al repositorio mediante las imágenes.
4. Dirigirse a Settings > Pages y seleccionar la branch correspondiente dentro de la cual se encuentra el proyecto, generalmente se trata de "main" o "master."
5. Especificar la carpeta **/docs** como la fuente de la página.
6. Esperar a que GitHub realice las comprobaciones necesarias. Una vez culminado el proceso, se obtendrá un enlace que llevará al Landing Page Desplegado.

# GitHub Pages

[GitHub Pages](#) is designed to host your personal, organization, or project pages from a GitHub repository.

## Build and deployment

Source

Deploy from a branch ▾

Branch

Your GitHub Pages site is currently being built from the `/docs` folder in the `main` branch. [Learn more about configuring the publishing source for your site.](#)

main ▾ /docs ▾ Save

Learn how to [add a Jekyll theme](#) to your site.

## 5.2. Landing Page, Services & Applications Implementation.

### 5.2.1. Sprint 1

#### 5.2.1.1. Sprint Planning 1.

Dentro del framework Scrum, un Sprint representa un plazo fijo y reducido de tiempo en el que un equipo desarrolla todo el trabajo necesario para alcanzar el objetivo final del proyecto, denominado **Product Goal** (Schwaber, K. & Sutherland, J., 2020). En el caso del proceso de desarrollo de la plataforma de uTime, se optó por segmentar el proyecto en cuatro sprints con una duración de dos semanas cada uno. El Sprint #1 tiene como fecha de inicio el 10/04/2025 y como meta plantea elaborar una landing page atractiva para uTime que capte la atención de los usuarios visitantes y comunique con claridad los principales beneficios ofrecidos por el producto.

Sprint #	Sprint 1
Sprint Planning Background	
Date	2025-04-10
Time	09:00 PM
Location	Reunión virtual mediante la aplicación Discord
Prepare By	Gael Rivera
Attendees (to planning meeting)	Falcon Hilarion, Fred Wilber, Julca Cruz, Renso Anthony, Gael Rivera, Marcelo Varela, Angie Yalán
Sprint n - 1 Review Summary	Este es el primer sprint del proyecto, por lo tanto, no hay resultados de un sprint anterior para revisar.
Sprint n - 1 Retrospective Summary	Al tratarse del primer sprint, no se cuenta con una retrospectiva previa. La retroalimentación y oportunidades de mejora se evaluarán al finalizarse este sprint.
Sprint Goal & User Stories	
Sprint 1 Goal	<p><b>Our focus is on</b> delivering a functional and engaging landing page for uTime.</p> <p><b>We believe it delivers</b> a clear value proposition and generates user interest and trust to potential customers.</p> <p><b>This will be confirmed when</b> visitors can access the site and interact with all key landing pages section (services overview, benefits, pricing, testimonials, CTA's and support) on both desktop and mobile devices</p>

**Sprint 1 Velocity 13**

**Sum of Story Points** 13

**5.2.1.2. Aspect Leaders and Collaborators.**

Para este Sprint, se han identificado los principales aspectos del desarrollo de la landing page de Utime. Con el fin de mejorar la organización y la comunicación del equipo, se ha elaborado la matriz Leadership and Collaboration Matrix (LACX), donde se define quién asume el rol de Líder (L) y quiénes participan como Colaboradores (C) en cada uno de estos aspectos clave. Esta distribución facilita una ejecución más clara y eficiente de las tareas asignadas.

Team Member	GitHub Username	Servicios	Beneficios	Planes y Precios	Responsive	Soporte	Testimonios	CTA's
Falcon Hilarion, Fred Wilber	barry-91	C	C	C	C	L	C	C
Julca Cruz, Renso Anthony	rajc02	L	C	C	C	C	C	C
Rivera Sosa, Eduardo Gael	gael-rs	C	C	C	L	C	L	C
Varela Bustinza, Marcelo Alessandro	VarBus	C	L	C	C	C	C	C
Yalán Zhang, Angie Christina	aaaaangie	C	C	L	C	C	C	C

**5.2.1.3. Sprint Backlog 1.**

El primer sprint backlog, el equipo tuvo la intención de comenzar y completar la landing page. La herramienta utilizada para organizar y gestionar a los miembros del equipo fue Trello. Esta herramienta permitió que se pueda dividir todas las user stories en tareas manejables y asignarlas a los diferentes miembros según sus diferentes habilidades. El objetivo principal del sprint es construir en su totalidad la landing page, logrando que sea atractiva y funcional.

Enlace para acceder al Trello: [Trello Sprint Backlog 1](#)

Sprint #		Sprint 1						
User Story			Work-Item/Task					
ID	Title	ID	Title	Description		Estimation	Assigned	Status(To-)

				(Hours)	To	do/In-Process/To-Review/Done)
US29	Visualización general de los servicios	T1	Redacción de contenido	Redactar los textos que describen los servicios ofrecidos.	2	Angie Yán Done
		T2	Maquetación Inicial	Implementar estructuras básicas en HTML/CSS	2	Angie Yán Done
		T3	Estilización	Aplicar estilos CSS según el diseño aprobado.	2	Angie Yán Done
US30	Visualización de beneficios	T4	Redacción de beneficios	Redactar los beneficios principales de la plataforma	2	Renzo Julca Done
		T5	Diseño Gráfico	Utilizar íconos o elementos visuales para los beneficios	1.5	Renzo Julca Done
US31	Planes y precios	T6	Redacción de contenido	Redacción de los planes y precios para mostrar	1	Fred Falcon Done
		T7	Implementación UI	Codificar la sección de precios y planes	2	Fred Falcon Done
TS06	Diseño responsive y accesible	T8	Diseño responsive y accesible	Ajustar estilos para móviles y tablets.	2.5	Angie Yán Done
US32	Testimonios	T9	Recolección de testimonios	Buscar testimonios reales de usuarios anteriores (ficticios o reales)	1	Gael Rivera Done
		T10	Codificar la sección de testimonios	Codificar la sección de testimonios en la landing page	2	Gael Rivera Done
US33	Call to Action	T11	Diseño de botones CTA	Diseñar visualmente los botones de llamada a la acción.	0.5	Fred Falcon Done
		T12	Implementación de botones	Añadir los botones CTA en secciones clave del sitio.	1	Fred Falcon Done
US34	Contacto y soporte	T13	Redacción del mensaje de contacto	Escribir el texto base para contacto	0.5	Marcelo Varela Done
		T14	Maquetación del Formulario	Implementar el formulario de contacto	1.5	Marcelo Varela Done
US01	Registro de un cliente	T16	Maquetado del formulario	Crear el formulario con campos como nombre, correo y contraseña	3	Renzo Julca Done
		T17	Validación de Campos	Validar que los campos del formulario estén correctamente llenados	2	Renzo Julca Done
		T18	Estilo y responsive	Aplicar diseño responsive y estilos visuales	2	Renzo Julca Done
US02	Registro del salón/barbería	T19	Maquetado del formulario	Crear el formulario con campos para el registro del negocio (nombre, RUC, dirección, etc.)	3	Gael Rivera Done

	T20	Validación de Campos	Validar que los campos del formulario estén correctamente llenados	2	Gael Rivera	Done
	T21	Estilo y responsive	Aplicar diseño responsive y estilos visuales	1	Gael Rivera	Done
US03	T22	Formulario de login	Crear formulario para correo y contraseña	2	Gael Rivera	Done
	T23	Diseño y feedback	Aplicar estilos y mostrar mensajes de error/exito	2	Gael Rivera	Done
US38	T19	Redacción de contenido	Explicar quiénes son los creadores(PaxTech)	2	Marcelo Varela	Done
	T20	Perfil del equipo	Mostrar integrantes de PaxTech	2	Marcelo Varela	Done
	T21	Diseño de sección	Maquetar y aplicar estilos a la sección About Us	2	Marcelo Varela	Done

#### 5.2.1.4. Development Evidence for Sprint Review.

En el Sprint 1 se alcanzó un desarrollo parcial en la implementación del despliegue de la landing page. La cual muestra diferentes secciones donde el usuario puede encontrar información relevante acerca del producto y del start up. A continuación se muestra algunas evidencias.

1. **Sección Home:** La sección principal, el usuario al ingresar a nuestra landing page sera esta sección lo primero que podrá visualizar.
2. **Sección de Planes:** En esta sección, el usuario puede visualizar e interactuar con los diferentes planes que ofrecemos.
3. **Sección de Contacto:** En la sección de contacto el usuario puede introducir su información para que la empresa se ponga en contacto con ellos.
4. **Sección About us:** En esta sección, el usuario podrá visualizar información sobre la startup creadora del producto **uTime** y los miembros de la startup.

#### 5.2.1.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review.

Para este primer sprint no fue contemplada la evidencia de documentación de los servicios.

#### 5.2.1.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del Sprint número 1, se desplegó la landing page completa en GitPage. Donde configuramos que la rama que tomará sera main que se encuentra en la carpeta docs, ya que seguimos una estructura de carpetas y archivos.

# GitHub Pages

[GitHub Pages](#) is designed to host your personal, organization, or project pages from a GitHub repository.

## Build and deployment

### Source

[Deploy from a branch ▾](#)

### Branch

Your GitHub Pages site is currently being built from the `/docs` folder in the `main` branch. [Learn more about configuring the publishing source for your site.](#)

 [main ▾](#)

 [/docs ▾](#)

[Save](#)

Learn how to [add a Jekyll theme](#) to your site.

Enlace para acceder a la landing page:

### 5.2.1.8. Team Collaboration Insights during Sprint.

Alumno	Actividad
Julca Cruz, Renso Anthony	Implementación del Registro de la Landing Page
Rivera Sosa, Eduardo Gael	Implementación del Inicio de Sesión de la Landing Page
Varela Bustinza, Marcelo Alessandro	Implementación del Contacto y Soporte y About Us de la Landing Page
Yalán Zhang, Angie Christina	Implementación de Testimonio de la Landing Page
Falcon Hilarion, Fred Wilber	Implementación de Planes y Precios de la Landing Page

# Conclusiones

## 6.1 Conclusiones y recomendaciones

### Conclusiones

- El proyecto uTime demostró que existe una necesidad real y no atendida en el sector de la belleza relacionada con la gestión eficiente de citas.
- La implementación del enfoque Lean UX permitió validar rápidamente hipótesis y mejorar la solución con base en retroalimentación real de usuarios.
- La colaboración multidisciplinaria dentro del equipo de PaxTech fue fundamental para abordar el proyecto de forma integral, combinando habilidades técnicas, de diseño y de análisis de usuario.
- La documentación detallada, el uso de metodologías ágiles (Scrum) y la arquitectura basada en dominios garantizaron una solución escalable y mantenible.
- El desarrollo de la plataforma uTime fortaleció la comprensión del ciclo completo de diseño y desarrollo de productos digitales, desde la investigación de usuarios hasta la implementación y despliegue.
- Se ha avanzado significativamente en la construcción de una base conceptual y técnica sólida que permitirá un desarrollo más eficiente en las siguientes fases.

### Recomendaciones

- Profundizar en la validación de las necesidades del usuario a través de métodos adicionales como encuestas o pruebas de concepto, para reforzar la base del diseño centrado en el usuario.
- Continuar fortaleciendo el uso de metodologías ágiles dentro del equipo, especialmente en la planificación de sprints y la documentación de retrospectivas.
- Documentar con mayor detalle las decisiones de diseño y arquitectura para facilitar la comprensión del proyecto por parte de los docentes evaluadores y compañeros.
- Evaluar críticamente los avances realizados y contrastarlos con los entregables definidos en el sílabo del curso, asegurando que cada parte del proyecto cumpla con los criterios de evaluación establecidos.

## Bibliografía

---

## Anexos

---

**Anexo A:**

URL del Needfinding Interviews:

**Anexo B:**

URL del Prototypes Navigation / Product Navigation::