**Documentación**

***Compumundo Hiper Mega Red***

**1 Requerimientos del negocio**

**1.1 Situación actual o propósito**

Reconocemos que cuando uno entra por primera vez a comprar una pc, puede tener ciertos errores al momento de seleccionar los componentes, muchas veces si no tenemos a alguien entendido sobre el tema al lado, solemos cometer errores seleccionando los componentes más óptimos para trabajar, jugar, diseñar en 3D,ETC. detectamos que si bien algunos sistemas de páginas que se dedican a vender computadoras, te ayudan indicando los componentes que son compatible, a medida que vas armando la computadora, estas mismas no te ayudan con lo que seria lo mas “óptimo” dependiendo de lo que seleccionemos para la pc, tampoco te recomiendan equipos dependiendo el rubro o el presupuesto que tengamos.

**1.2 Oportunidad del negocio**

Continuando con lo dicho en el punto anterior, ahí es donde recae nuestra oportunidad de negocio, donde podemos destacar frente al resto, brindarle una especie de autoayuda a los clientes, para que ellos puedan seleccionar lo que mas les convenga en cada situación, este proyecto representa una oportunidad para ofrecer un servicio diferenciado que combine asesoría técnica automatizada con una experiencia de compra personalizada.

**1.3 Riesgos**

**1.3.1** Contamos con un tiempo limitado.

**1.3.2** La aceptación por parte del usuario sobre el sistema, como se requiere poner mucho dinero sobre la mesa para comprar una computadora, mucha gente tiene miedo de un sistema nuevo, así que esa aceptación sería un problema (al menos al inicio).

**1.3.3** También puede ser un riesgo la competencia con páginas/empresas con renombre internacional.

**2 Visión de la solución**

**2.1 Funciones principales**

* Una de las funciones principales de este sistema, vendría a ser un apartado donde uno pueda seleccionar el uso principal de la PC, como por ejemplo, arquitecto, diseñador 3D, artista digital, etc,
* También agregaremos una función para que el usuario pueda filtrar incluso más específicamente (presupuesto).
* También tendremos un apartado de “Arma tu pc” donde podremos ir eligiendo paso por paso los componentes que queremos.
* Alta de cuentas de usuario para la reserva y compra de los productos.
* Alta baja y mod de productos.
* gestión de stock.
* comparativa de productos en el armado.
* sección para buscar productos.
* Visualizar compatibilidad entre componentes (CPU, motherboard, GPU, RAM, fuente, etc.).
* Crear una cuenta y guardar configuraciones personalizadas.

**3.1 Stakeholders**

| **Stakeholders** | **Beneficios y Valores Percibidos** | **Actitudes** | **Funciones de interés mayor** | **Restricciones** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|
| **Ceo del negocio** | Disminuir la inconformidad del usuario además de atraer a nuevos  posibles compradores, | Muy interesado en apoyar el  proyecto ya que puede ser una  idea que genere muchos ingresos | Distinto y mejor que lo que existe  actualmente | Presupuesto limitado |
|
|
|
| **Trabajadores** | Recibir menos peticiones de soporte para poder dedicar más tiempo  a otros ámbitos | Espera facilidad al usar el nuevo  sistem, ya sea en control de  stock o ABM de productos | Ninguna identificada | Capacitación nueva requerida  para usar el nuevo sistema,  recursos limitados |
|
|
|
| **Clientes** | Recibir una guia que les deje ser mas autodidactas con lo que van  a comprar | Al ser un producto nuevo y distinto  a lo normal, este va a presentar  cierta resistencia | Espera una interfaz amigables e  intuitiva, facilidad para realizar  las compras que quiera | rechazo inicial por parte del  usuario por ser un sistema nuevo  (varios miedos) |
|
|
|

**4.1 Alcance inicial**

* Aplicación de filtros por profesiones: en esta Función se aplican filtros para x cantidad de profesiones, así dependiendo a la que el usuario seleccione le lanzara x cantidad de pc’s correspondientes al rendimiento de dicho rubro
* Selección de productos por filtro de Hardware: esta función nos daría una posibilidad de filtrar el hardware que queramos, por ejemplo. podríamos filtrar por GPU, CPU, RAM, E.T.C.
* Creación de cuenta: en este aspecto el usuario debería crearse una cuenta para posteriormente, colocar sus datos de facturación
* Datos de facturación: como dicho en el punto anterior, un apartado de facturación es indispensable para la compra de un equipo.
* sistema de stock: aquí se verían los componentes que carecen de stock o tienen un stock mínimo así, el staff podría solicitar más al proveedor.
* Registro de usuarios y posibilidad de guardar configuraciones.

**4.2 Limitaciones y Exclusiones**

* Reserva de productos: este apartado no está al principio.
* Compras en el exterior: este apartado no está al principio.
* Compras en cuotas: este apartado no está al principio.
* No se incluirán configuraciones para laptops ni dispositivos móviles, solo PCs de escritorio.

**5. Requerimientos**

**5.1 Requerimientos funcionales**

1. El sistema deberá ser capaz de aplicar ABM en cuentas del Staff.
2. El sistema deberá ser capaz de aplicar ABM en cuentas de clientes.
3. El sistema deberá soportar varios clientes conectados en simultáneo.
4. El sistema no debería permitir realizar compras solamente por transferencia bancaria.
5. El sistema debería estar de alta 24/7, (con excepciones).
6. El sistema deberá calcular los impuestos pertinentes para los productos automáticamente.

**5.2 Requerimientos no funcionales**

1. El logo del sistema debe representar a la empresa.
2. El sistema debe contar con una interfaz amigable para el usuario, de fácil uso e intuitiva.
3. El sistema debe de ser seguro.
4. El sistema debe tener una rápida respuesta.
5. El sistema debe tener la facultad de ser mantenible y fácil de actualizar o implementar en distintos entornos.
6. El sistema debe ser capaz de soportar gran cantidad de datos.