# Planteamiento del problema

RapyCombo es un proyecto comercial dirigido a la venta de paquetes de comidas rápidas preseleccionados (combos) ubicado en la ciudad de Florencia - Caquetá, el cual en la actualidad no cuenta con una plataforma propia que le permita la gestión de sus ventas online, lo que ya deporsi los pone en plena desventaja con relación a la competencia, de la cual se puede identificar una serie de negocios de características similares que si cuentan con dichos medios. Además de que las circunstancias operacionales en el mercado actualmente requieren que el negocio reajuste su modelo de ventas e implemente plataformas que permitan las ventas en línea. Por tanto, sus administrativos han decidido sumergirse en los modelos de ventas y marketing online, con fin de incluir una plataforma que cumpla dichas características y que se ajuste a su modelo de venta existente, lo que permitirá ampliar las ventas y aumentará el potencial del negocio en la región. Para ello sus administrativos se plantean **¿Qué herramienta online cumple sus expectativas y necesidades para la venta y el marketing de sus productos?**

# Justificación

Embace a las dificultades que actualmente está viviendo la economía en la región y la necesidad de los establecimientos de adaptarse a esta, RapyCombo debe ajustarse a las circunstancias e identificar medios que le permitan establecer nuevas estrategias de venta, por lo cual sus administrativos identifican que dichos medios chacen en el reajuste de su modelo de venta estático a uno más dinámico el cual le permita a través de medios digitales la incorporación de un nuevo canal de oferta y venta.

Lo que se busca identificar es una plataforma que les permita la presentación de los productos disponibles para la venta, las ofertas que se establezcan para tiempos específicos, módulos de información en los cuales se pueda encontrar contenido relacionado con el producto (cualidades, contenido calórico, precios, etc..), información relacionada con plazos y tarifas promedio para la entrega de pedidos en determinadas zonas y horarios, información acerca de las formas de contactar con el negocio; sean estas redes sociales, números de contacto y correos. Y un módulo especifico el cual permita que el cliente pueda seleccionar algún modo de pago (pagos online en donde se considera Pse y consignación a cuenta bancaria, y pagos a contra entrega), se le genere el cobro y respectivo recibo. Por consiguiente, identifican una serie de herramientas entre las que destaca una pagina web bajo el mismo nombre del establecimiento.

# Objetivo general

Desarrollar un sistema de información para la gestión de productos y servicios del establecimiento de comidas rápidas RapyCombo de Florencia - Caquetá.

# Objetivos específicos

* Levantamiento de requisitos.
* Identificación de la herramienta online que mejor se ajuste a las necesidades actuales del establecimiento.
* Diseño del sistema de información para la gestión de productos y servicios del establecimiento de comidas rápidas RapyCombo de Florencia - Caquetá.
* Programar la lógica funcional del sistema de información para la gestión de productos y servicios del establecimiento de comidas rápidas RapyCombo de Florencia - Caquetá.

# Entrevista

1. ¿Existe alguna tipificación para clasificar a los clientes del establecimiento?

Rta: no.

1. ¿Cuáles son los horarios de funcionamiento?

Rta: de 4:00 pm a 1:00 am.

1. ¿Que ofertan y cuál es el precio?

Rta: cuatro tipos de combo (hamburguesa de plátano con bebida, patacón ranchero con bebida, sandurguesa con bebida y arepa ranchera con bebida) por un valor estándar de $5.000 pesos fuera del domicilio.

1. ¿Cuenta con servicio de domicilio?, De ser el caso ¿Le gustaría que la plataforma mostrar información relacionada a los domicilios?

Rta: si disponemos del servicio, solo la información estrictamente relacionada con los plazos de entrega y las tarifas de cobro dependiendo del lugar y de la hora del pedido.

1. ¿Cuáles son las formas de pago que el establecimiento le brinda a sus clientes?

Rta: actualmente a contra entrega, pero disponiendo de la plataforma se considera la incorporación de pagos a través de Pse y consignaciones directas a la cuenta bancaria que se asigne para ello.

1. En caso de no tener servicio de pago electrónico, ¿estaría interesado en incluir este servicio?

Rta: sí.

1. ¿El establecimiento dispone de cuentas en redes sociales y de ser así considera vincularlas en la plataforma?

Rta: sí.

1. ¿Qué otro tipo de información estaría dispuesto a mostrar por medio de la plataforma?

Rta: información relacionada con el contenido de los combos y su respectivo precio, ofertas diarias y contactos (redes sociales, números telefónicos y el correo del negocio).

# Levantamiento de requisitos

## Requisitos funcionales

* Gestión de usuarios.
* La plataforma debe permitir la visualización de los productos disponibles para la venta y las ofertas que se establezcan en tiempos específicos
* La plataforma debe permitir la visualización de la información relacionado con los productos (cualidades, contenido calórico, precios, etc..).
* La plataforma debe permitir la visualización de la información relacionada con plazos y tarifas promedio para la entrega de pedidos en determinadas zonas y horarios.
* La plataforma debe permitir la visualización de la información relacionada con las formas de contactar con el negocio; sean estas redes sociales, números de contacto y correos electrónicos.
* La plataforma debe permitir que los clientes puedan seleccionar algún modo de pago (Pse, consignación a cuenta bancaria y pagos a contra entrega), lo que consecuentemente debe generar el cobro y respectivo recibo.

## Requisitos no funcionales

* Acceso a internet.
* Control de acceso
* Navegación eficiente entre ventanas.
* Tiempo de redirección a vínculos inferior a 1 segundos.
* Tiempos de carga de la plataforma inferiores a 2 segundos.
* Interfaces acordes a la temática alimentos.