A black text on a white background

AI-generated content may be incorrect.

**Plantilla de Alcance de Proyecto**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Proyecto | Cliente del Proyecto | Fecha |
| Cosmética CL | Morin Salazar | 21 Agosto 2025 Versión 1.1  1 Septiembre Versión 1.2 |

|  |
| --- |
| **Justificación de Proyecto** |
| El emprendimiento de cosmética actualmente gestiona sus servicios y ventas de productos a través de redes sociales y contacto directo por whatsapp, lo que genera dificultades en la administración de horarios, control de stock y comunicación con sus clientes. Estas limitaciones afectan la eficiencia del negocio y pueden provocar pérdida de ventas.  La creación de un portal permitirá centralizar toda la operación en una sola plataforma, digitalizando la vitrina comercial y mejorando la experiencia tanto de la emprendedora como de sus clientes. Para la dueña este sistema facilitará la gestión del inventario y administración de reservas optimizando el uso de su tiempo y reduciendo errores. Para los clientes, el portal ofrecera acceso rápido y ordenado a los servicios, disponibilidad de horarios de reserva, contacto directo y un catálogo de productos con mayor visibilidad. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Objetivos Generales** | **Objetivos Específicos** |
| Objetivo Estratégico | Crear un portal web que facilite la administración del emprendimiento y potencie la satisfacción del cliente. |
| Objetivo general del Desarrollo | Diseñar y desarrollar un portal web que permita digitalizar la gestión del negocio de cosmetología de Morín Salazar, centralizando servicios, productos, reservas y reseñas en una plataforma profesional y accesible. |
| Objetivos específicos | Diseñar la interfaz web |
| Implementar un catálogo digital de productos con botón directo a WhatsApp. |
| Desarrollar un sistema de agenda de servicios con calendario y bloqueo de horarios. |
| Incorporar un sistema de reservas con formulario de contacto |
| Habilitar un módulo de reseñas públicas con opción de moderación. |
| Desarrollar un panel administrativo para la gestión de stock, servicios, reservas y reseñas. |
| Asegurar un diseño responsivo para dispositivos móviles y computadores. |
| Configurar hosting, dominio y respaldos automáticos. |
|  | Incorporar un módulo de historial de clientes que permita al administrador consultar sesiones pasadas y registrar pagos manualmente. |
|  | Incluir rol de trabajador con acceso de solo lectura a agenda y servicios. |

**ENTREGABLES DEL PROYECTO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Línea Base del Alcance** | | | |
| **Entregables Principales** | **Tareas Dependientes** | **Entregables** | **Criterio de aceptación** |
| **Semana 1 a 4** | Definir los requerimientos con la emprendedora | * Acta resumen * Diseños UML * Mockups de interfaz * Planificación:   Definición épicas e HU   * Product backlog * Roadmap * Github * Presentación propuesta de proyecto | Documento aprobado por el equipo y validado con la emprendedora.  Prototipos revisados y validados.  Repositorio de trabajo creado |
| Diseñar prototipos (Mockups) y arquitectura del sistema |
| Documentar propuesta y plan de proyecto |
| **Semana 5 a 6** | Implementación de front-end inicial | * Prototipo navegable (Home, catálogo, reseñas) * Entorno hosting configurado | El portal debe ser accesible en entorno de pruebas y mostrar estructura de las páginas principales. |
| Estructura de Home, catálogo de productos y reseñas |
| Configuración de hosting y dominio preliminar |
| **Semana 7 a 10** | Desarrollo del backend y base de datos. | * Base de datos implementada (clientes, productos, servicios, reservas, reseñas). * Catálogo funcional conectado a WhatsApp. * Registro inicial de clientes en base de datos | El catálogo debe ser operativo y almacenar datos correctamente en la base. |
| Conexión frontend-backend. |
| Implementación del catálogo de productos con botón de compra vía WhatsApp. |
| **Semana 11 a 14** | Desarrollo del módulo de agenda con estado pendiente/confirmado | * Agenda funcional + panel de administración con gestión de stock * reservas y reseñas * Módulo de historial de clientes operativo (búsqueda, ficha de sesión, registro manual de pagos) * Visualización de agenda por parte del rol trabajador | La emprendedora puede confirmar/rechazar reservas y modificar inventario desde el panel. |
| formulario de contacto |
| Gestión de reservas en panel admin. |
| **Semana 15 a 17** | Pruebas de integración | * Portal beta integrado * checklist de usabilidad validado * portal en hosting con SSL * manual entregado | Portal 100% operativo, accesible en hosting propio y validado por la emprendedora. |
| pruebas de usabilidad con checklist |
| configuración final de hosting y SSL |
| documentación y manual de usuario |

**ALCANCES Y LIMITACIONES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Alcances de proyecto - Exclusiones, Supuestos y Limitaciones de Proyecto** | |
| Exclusiones | A- No incorporará pasarelas de pago automatizadas (Transbank, PayPal, WebPay).  B- No integrará campañas de marketing digital.  C- No generará boletas electrónicas ni facturación tributaria  D- No tendrá integración automática con redes sociales |
| Supuestos | A- La emprendedora entregará a tiempo fotos, descripciones y precios  B- Los clientes tendrán acceso a internet para usar el portal  C- La emprendedora contará con un equipo (PC o smartphone) para gestionar el panel  D- El hosting y dominio se mantendrán activos durante el desarrollo |
| Limitaciones | A- Tiempo limitado de 17 semanas para el desarrollo  B- Uso restringido de tecnologías: se prioriza HTML, CSS, JS, Node.js y PostgreSQL.  C- Mantenimiento posterior será responsabilidad exclusiva de la emprendedora |

|  |  |
| --- | --- |
| **Alcances de Producto o implementación técnica** | |
| Lo que hace o cubre la implementación a nivel Técnico | A- Portal web accesible desde móvil y PC.  B- Catálogo de productos con contacto vía WhatsApp.  C- Agenda de servicios con gestión de reservas pendientes y confirmación manual.  D- Panel administrativo para gestionar inventario, reservas y reseñas.  E- Rol trabajador con permisos limitados (visualización de agenda y servicios).  F- Módulo de historial de clientes con registro de sesiones y pagos manuales. |
| Lo que no hace o no cubre la implementación | A- No procesa pagos en línea, solo reserva y gestión manual de abonos.  B- No envía notificaciones automáticas por correo o SMS (solo vía WhatsApp manual).  C- No contempla múltiples roles avanzados; únicamente administradora y trabajador con permisos básicos.  D- No incluye analíticas avanzadas o dashboards de BI. |
| Otras limitaciones | A-  B-  C-  D- |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hitos** | | |
| Nombre del Hito | Descripción del Hito | Fecha de Entrega del Hito |
| Aprobación de propuesta del proyecto | Entrega del documento con resumen, objetivos, alcances, riesgos y justificación del proyecto | Semana 4 |
| Validación de diseño (Mockups) | Prototipos de interfaz web y diagramas UML de base de datos y arquitectura | Semana 6 |
| Productos | Módulo de productos operativos. | Semana 10 |
| Reservas | Agenda de servicios funcionales con reservas pendientes. | Semana 12 |
| Ficha clínica | Historial de clientes operativo: Implementación de búsqueda de clientes, ficha de sesiones y registro manual de pagos. | Semana 13 |
| Admin | Panel administrativo completo. | Semana 14 |
| Integración Final | Integración y pruebas finales. | Semana 16 |
| Defensa | Defensa final del proyecto. | Semana 17 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Principales Riesgos identificados** | |
| Riesgos de Gestión | A- Retrasos en el desarrollo (Falta de planificación o problemas técnicos).  B- Falta de contenido actualizado (Morín no entrega fotos, descripciones o precios a tiempo).  C- Capacitación insuficiente (El cliente no aprende a usar el sistema de reservas o inventario).  D- Costos imprevistos (Licencias, hosting más caro o servicios externos). |
| Riesgos organizacionales | A- Dependencia del canal de WhatsApp para ventas (Si no responde rápido, se pierden ventas).  B- Falta de coordinación interna para mantener la información actualizada.  C- Superposición de tareas del equipo durante el desarrollo. |
| Riesgos Técnicos | A- Problemas técnicos en la programación o errores en la base de datos.  B- Incompatibilidad con dispositivos móviles o navegadores.  C- Fallos en la integración del catálogo con WhatsApp.  D- Vulnerabilidades de seguridad en el portal. |
| Riesgos  Externos | A- Ataques externos o pérdida de datos  B- Problemas con el proveedor de hosting o servicios de dominio.  C- Cambios en políticas de WhatsApp que afecten la funcionalidad del catálogo.  D- Conectividad de internet de la emprendedora o de los clientes afectando ventas. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Análisis de Factibilidad** | |  |
| Factibilidad Operacional | Análisis: Muy alta, la emprendedora y clientes ya usan digitalización parcial vía redes sociales. | 5 PTS |
| Valoración | 1 = Muy baja |2=Baja | 3=Media | 4 = Alta |5 = Muy alta |  |
| Factibilidad Técnica | Análisis: alta, tecnologías claras y conocidas, pero reto sin frameworks | 4 PTS |
| Valoración | 1 = Muy baja |2=Baja | 3=Media | 4 = Alta |5 = Muy alta |  |
| Factibilidad del Tiempo | Análisis: alta, planificado en 17 semanas con hitos definidos | 4 PTS |
| Valoración | 1 = Muy baja |2=Baja | 3=Media | 4 = Alta |5 = Muy alta |  |
| Factibilidad Costos o económica | Análisis: muy alta, bajo costo, solo hosting y dominio | 4 PTS |
| Valoración | 1 = Muy baja |2=Baja | 3=Media | 4 = Alta |5 = Muy alta |  |
| Factibilidad Legal | Análisis: muy alta, no se manejan pagos automáticos ni datos sensibles tributarios | 4 PTS |
| Valoración | 1 = Muy baja |2=Baja | 3=Media | 4 = Alta |5 = Muy alta |  |
|  | **TOTAL** | **21 pts** |

**Ejemplo simple de cálculo**

**Caso: Lanzamiento de una nueva aplicación móvil de educación.**

| **Factor** | **Puntuación (1-5)** | **Justificación breve** |
| --- | --- | --- |
| Demanda del mercado | 4 | Hay alto interés en apps educativas |
| Competencia | 3 | Existen competidores, pero con espacio |
| Entorno regulatorio | 5 | Regulación favorable y sin barreras |
| Proyecciones financieras | 4 | Rentabilidad prevista en 12 meses |
| Capacidad técnica | 5 | Equipo tiene experiencia comprobada |

**Suma total:** 4 + 3 + 5 + 4 + 5 = 21  
**Índice de viabilidad promedio:** 21 / 5 = **4,2** (sobre 5)