|  |
| --- |
| RANDOM FLIGHTS |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| **Proyecto realizado por: Diego Alonso Carrero, Adrián González Meda, Jaime Alain de Corti Pérez Ciclo Formativo: Desarrollo de Aplicaciones Web Curso Académico: Segundo Fecha de entrega: 09-06-2016 Tutor asignado: Miguel Ángel** |

INDICE

Descripción del proyecto (Español/Inglés): Definición del problema 3

Justificación del proyecto: Objetivos. 5

Antecedentes y situación actual del tema central del proyecto. 6

Análisis jurídico y/o económico 8

Recursos: Software, Hardware y humanos 11

Proyecto:

Análisis 12

Diseño: del sistema, base de datos, procesos, interfaces.

Desarrollo o codificación.

Pruebas.

Implantación.

Mantenimiento.

Conclusiones:

Objetivos alcanzados

Futuras mejoras

Opinión personal

Distribución de roles en el equipo de trabajo

Bibliografía y referencias.

Anexos: esquemas, gráficos, manual de usuario y/o administrador, capturas de pantallas.

*Descripción del proyecto (español)*

Random Flights nació con la intención de evitar el tiempo invertido en la planificación de viajes. Por eso esta web basada en la generación de vuelos aleatorios, pero siempre a precios Low Cost; a través de un formulario en el que se pedirán una serie de datos, la cual, nos generará los resultados de la compañía con la que viajaremos, el hotel donde nos alojaremos y la compañía con la que volveremos, finalmente, nos aparecerá el precio total del número de aventureros que viajarán.

En la opción “Identifícate” aparecerá:

1. Iniciar sesión**,** en la cual dejaremos a su disposición la prueba de un usuario registrado

(Usuario: pruebaRandomF, Contraseña: 12345678F).

1. Y la opción Regístrate.

En la opción “Reservas” nos mostrará todas las compras que hayamos hecho.

**¿Qué incluye el paquete de viaje Random Flights?**

El precio incluye los billetes de avión, ida y vuelta, y el alojamiento en hoteles destacables, dependiendo de sus días seleccionados. No hay ninguna comida ni traslados incluidos en el precio.

*Descripción del proyecto (inglés)*

Justificación del proyecto: Objetivos.

El objetivo de Random Flights es que disfrute de unos días de vacaciones con un destino sorpresa, no tiene por qué conformarse con el primer vuelo otorgado, puede elegir otro. Queremos que los aventureros disfruten tanto en sus viajes como lo hacemos nosotros, por eso organizamos cada escapada como si fuéramos a vivirla nosotros mismos.

Viajar por sorpresa y a ciegas. Es la disciplina propuesta de Random Flights, una start up\* que organiza escapadas a precios Low Cost por toda Europa, El aventurero tan sólo necesita especificar sus preferencias y tener lista la maleta para un destino que conocerá inmediatamente. El secreto para garantizar el éxito del viaje: “Organizamos cada escapada como si fuéramos a vivirla nosotros mismo”.

Random Flights es una empresa joven, con un equipo joven, dirigida principalmente al público joven y con una pasión común: viajeros amantes de las aventuras.

**¿Qué incluye el paquete de viaje Random Flights?**

El precio incluye los billetes de avión, ida y vuelta, y el alojamiento en hoteles destacables, dependiendo de sus días seleccionados. No hay ninguna comida ni traslados incluidos en el precio.

\*start up: Compañía emergente la cual busca arrancar, emprender o montar un nuevo negocio y hace referencia a ideas de negocios que están empezando, son empresas apoyadas en la tecnología.

*Antecedentes y situación actual del tema central del proyecto.*

Económicos:

* Crisis económica que obligue a la gente a buscar medios alternativos para poder conseguir unos días de escapada a precios Low Cost.

Socioculturales:

* Hoy en día todo está relacionado con internet, haciendo que el primer método de búsqueda de la planificación de unos días de escapada sea a través de esta.

Político-legales:

* Esta actividad está regulada.

**Constitución Española, artículo 20.1**

* Se reconocen y protegen los derechos: (…) d) A comunicar o recibir libremente información veraz por cualquier medio de difusión.

**Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias**

**Artículo 8**

* Son derechos básicos de los consumidores y usuarios: (…) d) La información correcta sobre los diferentes bienes o servicios y la educación y divulgación para facilitar el conocimiento sobre su adecuado uso, consumo o disfrute.

**Artículo 12.1**

* Los empresarios pondrán en conocimiento previo del consumidor y usuario, por medios apropiados, los riesgos susceptibles de provenir de una utilización previsible de los bienes y servicios (…).

**Artículo 61**

* La oferta, promoción y publicidad de los bienes o servicios se ajustarán a su naturaleza, características, utilidad o finalidad y a las condiciones jurídicas o económicas de la contratación (…) serán exigibles por los consumidores y usuarios, aún cuando no figuren expresamente en el contrato (…) si el contrato celebrado contuviese cláusulas más beneficiosas, estas prevalecerán sobre el contenido de la oferta, promoción o publicidad.

**Ley 34/1988, de 11 de noviembre de 1988, General de publicidad, artículo 3**

* Es ilícita: (…) La publicidad engañosa, la publicidad desleal y la publicidad agresiva, que tendrán el carácter de actos de competencia desleal en los términos contemplados en la Ley de Competencia Desleal.

**Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal, Artículo 5.1**

* Se considera desleal por engañosa cualquier conducta que contenga información falsa o información que, aun siendo veraz, por su contenido o presentación induzca o pueda inducir a error a los destinatarios, siendo susceptible de alterar su comportamiento económico (…).

**Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios, artículo 4**

* El etiquetado y las modalidades de realizarlo no deberán, ser de tal naturaleza que induzcan a error al comprador (…) Estas prohibiciones se aplicarán igualmente a la presentación de los productos alimenticios  y a la publicidad.

**Reglamento (CE) no 1924/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de diciembre de 2006, relativo a las declaraciones nutricionales y de propiedades saludables en los alimentos, artículo 3**

* (…) la utilización de declaraciones nutricionales y de propiedades saludables no deberá: a) ser falsa, ambigua o engañosa;

*Análisis jurídico y/o económico*

Respecto al **análisis jurídico**, mediante los diferentes tipos de sociedades hemos decidido elegir la forma jurídica Sociedad Limitada (S.L.) por los siguientes motivos:

* Al ser una empresa pequeña, queremos ser nosotros los que decidamos los objetivos a corto-largo plazo, sin tener que dar explicaciones a terceras personas.
* Si un socio deja la empresa, queremos poder controlar quien se hará cargo de su parte del negocio.
* La última razón es porque al ser una sociedad la responsabilidad frente a acreedores limitada al capital social y a los bienes a nombre de la sociedad.

Con el objetivo de crear una Sociedad Limitada (S.L) debemos de seguir una serie de pasos:

1. Registrar el nombre de la empresa.
2. Abrir una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
3. Redacción de los estatutos sociales.
4. Escritura pública de la constitución.
5. Liquidación del impuesto sobre transmisiones Patrimoniales.
6. Trámites en hacienda: Obtención del N.I.F., alta en el IAE, declaración censal.
7. Inscripción en el registro mercantil.
8. Obtención del N.I.F. definitivo.

Respecto al **análisis económico**, el cual debemos de tener cierta importancia, pues pretende evaluar la inversión que queremos hacer, si será rentable o no.

Cada socio hará una inversión inicial de 2000€. Por lo tanto, utilizaremos el leasing\* para la adquisición de material de oficina.

\*El leasing es un contrato por el cual una empresa (sociedad de arrendamiento financiero) cede a otra (arrendatario) el uso de un bien comprado por la sociedad siguiendo las instrucciones del arrendatario, durante un tiempo determinado y a cambio del pago de unas cuotas periódicas por parte de éste, teniendo el mismo la posibilidad de ejercitar una opción de compra al final del contrato.

1. Ubicaremos la empresa en la localidad de Madrid.

Calle de Carlos Sole, con unas características de 76m² construidos y 2 aseos/baños.

El precio sería de 400€/mes.

1. Necesitaremos material de trabajo, como por ejemplo:

* Portátiles: Asus X556UA-XO044T (3 unidades) por 490€

Intel Core i5 (2.3 GHz).

Disco duro de 500GB.

4GB de RAM.

Display 15.6” HD.

1. Contrataremos luz e internet:

* Contrato con Movistar: Fibra Óptica simétrica de 300Mb por 31,90€/mes IVA incl.

Velocidad real: 300Mb de bajada 30Mb de subida.

Llamadas a fijos gratis y 550 min. a móviles.

Asistencia técnica.

Router wifi.

* Contrato con Endesa

1. Haremos publicidad en páginas web sobre nuestros servicios (350€).
2. Marketing y medios de promoción:

-Objetivo: Marketing alternativo, pues nos permite mantener acciones masivas.

-Público Objetivo: El consumidor dará su consentimiento para recibir publicidad.

-Campaña publicitaria: Utilizaremos cualquier medio, pero priorizaremos las redes sociales, con el fin de conseguir que el consumidor pida información.

-Medios de comunicación: Utilizaremos las herramientas más utilizadas en el Marketing 3.0 y las nuevas implantaciones que vayan surgiendo con el uso de Internet y sus nuevas tecnologías.

* + Canales masivos: Televisión, Internet.
  + Boca a boca: Intentaremos que nuestros amigos nos recomienden.

|  |  |
| --- | --- |
| ANÁLISIS DAFO | |
| Marco Externo | |
| Debilidades | * Obsolescencia tecnológica. * Mala imagen asociada al servicio prestado. * Escasez de innovación. * Falta de experiencia. |
| Amenazas | * Regulación del sector. * Miedo a lo desconocido por parte de los clientes. * Empresa de nueva creación. * Competidores: eDreams y Kayar. Aparte de otros sectores. |
| Marco Interno | |
| Fortalezas | * Buen soporte integral del servidor web. * Personal Cualificado. * Baja inversión inicial. * Atención al cliente personalizada. |
| Oportunidades | * Entrada de nuevos mercados. * El comercio tradicional apenas explota los servicios tecnológicos para generar ventajas competitivas. * Elevada velocidad del desarrollo tecnológico. |

*Recursos: Software, Hardware y humanos.*

*Proyecto:*

*Análisis*

### 3.1. Requisitos de interfaz externo

#### 3.1.1. Interfaces de usuario

#### Incluyen elementos como menús, ventanas, contenido gráfico, cursor y algunos otros sonidos que la computadora hace, y en general, todos aquellos canales por los cuales se permite la comunicación entre el ser humano y la computadora.

 Se pueden distinguir básicamente dos tipos:

1. **Una interfaz de hardware**, a nivel de los dispositivos utilizados para ingresar, procesar y entregar los datos: teclado, ratón y pantalla visualizadora.
2. **Una interfaz de software**, destinada a entregar información acerca de los procesos y herramientas de control, a través de lo que el usuario observa habitualmente en la pantalla.

**WAMP:** WampServer es un entorno de desarrollo web de Windows. Se le permite crear aplicaciones web con Apache , PHP y una base de datos MySQL. Al lado, PhpMyAdmin le permite administrar fácilmente sus bases de datos.

**Sublime Text:** Es un editor de texto para el código.

### 3.2. Requisitos funcionales

* Los aventureros deberán registrarse con el objetivo de poder reservar/comprar dicho vuelo.
  + El sistema debe registrar la información de los usuarios.
  + El sistema debe permitir que los usuarios registrados reserven/compren vuelos y proporcionar las herramientas para que los usuarios paguen.
* Los usuarios rellenaran un formulario para que nuestra aplicación le genere un destino.
  + El sistema debe permitir a los usuarios buscar y consultar la información sobre los vuelos reservados/comprados.
  + El sistema debe permitir a un usuario adquirir un vuelo a cambio de los datos proporcionados.
* Los usuarios tendrán a su disposición la reserva del vuelo para su correspondiente pago.
  + El sistema debe almacenar los vuelos adquiridos por los usuarios.
  + El sistema debe permitir pagar a los usuarios dichos vuelos reservados.

**3.3. Requisitos no funcionales**

* El sistema debe visualizarse y funcionar correctamente en cualquier navegador, especialmente Google Chrome.
* El sistema debe cumplir las disposiciones recogidas en la Ley Orgánica de Datos Personales y en el Reglamento de medidas de seguridad.
* El sistema no debe tardar más de cinco segundos en mostrar los resultados de una búsqueda.

Diseño

Desarrollo o codificación

Pruebas

Implantación

Mantenimiento

Conclusiones:

Objetivos alcanzados

Aunque al principio nos costó decidirnos sobre qué proyecto declinarnos, al final hemos conseguido cumplir el objetivo que teníamos pensado.

|  |  |
| --- | --- |
| OBJETIVOS | ¿CUMPLIDO? |
| Finalidad deseada del proyecto | Alcanzado |
| Realización del proyecto en equipo | Alcanzado |
| Realización del diseño con un framework (Bootstrap) | Alcanzado |
| Realización del proyecto con una API | Por alcanzar |
| Hacer la aplicación responsive | Alcanzado |
| Utilizar un control de versiones (GIT) | Alcanzado |
|  |  |

Aunque Bootstrap es responsive, nos costó un tiempo entender como era el sistema de columnas (12 columnas por cada fila), y cuando llegamos a realizarlo en tamaño sobremesa, al visualizarlo en tamaño móvil, no se mostraban cosas, había descolocación por los tamaños; por lo tanto buscando información, vimos que al hacerse tamaño móvil, se suelen quitar suprimir ciertas cosas.

Futuras mejoras

Como mostramos anteriormente en la tabla, aparece el objetivo “Realización del proyecto con una API”; al inicio del proyecto, teníamos pensado realizar el proyecto con una API pública, estuvimos buscando la manera de sacar una, y seguimos en respuesta. Por lo tanto, entre ayuda del tutor y pensamiento del equipo, hemos decidido realizar una base de datos, para poder mostrar la finalidad del proyecto.

Opinión personal

Distribución de roles

Bibliografía y referencias

Anexos