**ÍNDICE**

1. **CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL**
   1. **Plan de Desarrollo del Proyecto**

[/home/vidcy/Descargas/WEB PROYECT/Web 1 grupo CCopa.ods](./Web%201%20grupo%20CCopa.ods)

* 1. **Antecedentes.**

Nombre: INMOVILIARIA CCOPITA.

Dirección: HUEPETUHE AV. 12 DE ENERO S/N.

Rubro: Venta, Alquiler, traspasos de casas y departamentos.

Productos/Servicios que ofrece: Se ofrece el servicio de alquileres, ventas, compras de casa y departamentos.

INMOVILIARIA CCOPITA es una empresa que funciona como un intermediario entre los vendedores y clientes .Esta empresa está en proceso de expansión que empezó a funcionar a principios del año 2008 ,teniendo en cuenta que la empresa no ha contado hasta hoy con ningún tipo de software lo que ha llevado a la empresa a ofrecer todas sus ventas como compras de sus clientes en Facebook , así como otras redes sociales ,además de mostrar las inmobiliarias y precios de manera presencial .El software que se plantea desarrollar en este proyecto es esencial para su operación. El objetivo es ser un intermediario entre las personas que quieren vender alquilar o traspasar y clientes que quieren obtener estas propiedades mediante una Inmobiliaria Online, para llegar al mercado de clientes que compran por Internet. En una primera instancia la empresa enfocará y ofrecerá sus servicios en nuestra región para comenzar con su modelo de negocio, puesto que la empresa aún no cuenta con sucursales en otros departamentos.

* 1. **Planteamiento del Problema**

Actualmente por la situación que estamos atravesando la venta directa de las inmobiliarias se ven afectadas, porque solamente se dedicaban a vender en su local y de manera personal, para lo cual los clientes deben visitar las diferentes instalaciones, lo que conlleva al cliente ir en busca de su interés de forma física.

Además, hoy en día está creciendo rápidamente en el desarrollo tecnológico, por lo tanto, el comercio electrónico también. Lo que ha llevado a que las inmobiliarias tengan que

avanzar con estas nuevas tecnologías (comercio electrónico).

Esta inmobiliaria online debe ser un Portal Web donde se realizará Venta, Alquiler, traspasos de casas y departamentos. Permitiendo una fácil cotización y adquisición de inmobiliarias ofrecidos, ayudando a las empresas inmobiliarias a adaptarse al mundo Web, abriéndoles las puertas hacia los clientes Online y crecer junto al desarrollo tecnológico.

Por lo tanto, en este proyecto se requiere de un sistema que cumpla con las condiciones que necesita la empresa inmobiliaria como se detalló anteriormente. Logrando que tengan una inmobiliaria Online a la medida de la empresa. Permitiendo que puedan realizar su actividad. (comercio electrónico).

* + 1. **Problema Principal**

La empresa tiene como principal deficiencia en ejecutar las ventas, compras y propagaciones de bienes inmuebles de la manera mas primitiva lo que ocasiona demasiada pérdida de tiempo para la empresa como para los clientes , lo cual genara la insatisfacción de los mismos .

* + 1. **Problemas Específicos**

1. TARDÍA EN EL SERVICIO DE INFORMACIÓN A LOS CLIENTES.

2. DIFICULTAD EN EL ENVIO DE LA INFORMACION A SUS CLIENTES.

3. LOS CLIENTES TIENEN DIFICULTAD DE LOCALIZAR A LA EMPRESA

4. LA EMPRESA TIENE PÉRDIDA DE CLIENTES DEBIDO A LAS LEYES DE AISLAMIENTO .

5. LOS CLIENTES TIENEN DIFICULTAD DE ACCEDER PARA LAS CONSULTAS A LA EMPRESA

6. EFECTÚA INSATISFACCIÓN HACIA LOS CLIENTES POR EL COSTO DE TIEMPO QUE REQUIERE

7. DEFICIENCIA EN LAS PROPAGACIONES, PORQUE SÓLO SE EJECUTA EN EL ÁMBITO DE SU TERRITORIO .

8. DEFICIENCIA EN LA CALIDAD DE INFORMACIÓN.

* 1. **Identificación de Causas**
     1. Diagrama de Causa Efecto

[DIAGRAMA ISHICAWA](Ishikawa_Vol1.xlsx)

* + 1. Descripción de las Causas
    2. Identificación de las Principales Causas
  1. Objetivos
     1. Objetivo Principal
     2. Objetivos Específicos
  2. Justificación del Proyecto
  3. Alcance

1. **CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE REQUISITOS**
   1. Requisitos Funcionales
   2. Requisitos no Funcionales
   3. Identificación de Actores del Sistema
   4. Diagramas de Casos de Uso
   5. Diagrama de Clases
   6. Diagramas de Secuencia
   7. Diagrama de Colaboración
   8. Modelo Físico
   9. Diccionario de Datos
   10. Diagrama de Componentes
   11. Implementación
   12. Lenguaje de Programación Seleccionado
   13. Software y Hardware Empleado
   14. Pruebas
2. **CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE COSTOS**
   1. Costo de Inversión
   2. Costo de Operación
   3. Costo de Mantenimiento
   4. Evaluación Financiera del Proyecto
3. **CAPÍTULO IV: PROTOTIPO DEL SISTEMA**
4. **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**
5. **CAPÍTULO VI: ANEXOS**
6. ¿Qué tan viable es desarrollar un software para una inmobiliaria?
7. ¿Cuáles son los criterios para mostrar información general de la empresa inmobiliaria?
8. ¿Cuáles son los criterios que se tomaran para el desarrollo de la base de datos