

SUNSET – Tienda Online

2º CFGS Desarrollo de Aplicaciones Web

ADA – ITS – Curso 2018/2019

Ricardo Jesús Cabrera Valero

ÍNDICE GENERAL

Resumen	5
Entorno Empresarial.....	5
Datos Generales.....	5
Descripción del producto o servicio.....	6
Estudio del mercado.....	6
Plan de marketing.....	10
Infraestructuras.....	11
Organización y recursos humanos.....	12
Seguridad y salud laboral. Tabla de evaluación de prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales.....	13
Valoración final.....	14
Estado del arte.....	15
Análisis.....	17
Requisitos	17
Objetivos.....	17
Estudio de viabilidad técnica.....	18
Planificación	19
Diseño	20
Modelo de datos.....	20
Descripción aplicación cliente – servidor	20
Pruebas.....	21
Definición de identificadores de calidad	21
Evaluación de incidencias, solución y registro	22
Gestión de posibles cambios.....	23
Elaboración de la documentación.....	23
Conclusiones.....	25
Objetivos conseguidos.....	25
Objetivos pendientes.....	25
Posibles líneas de actuación	26
Valoración personal	26
Bibliografía.....	28

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Logotipo de la marca	11
Ilustración 2: Organigrama	12
Ilustración 3: Diagrama de Gantt	19
Ilustración 4: Modelo de datos.....	20
Ilustración 5: Panel de administrador	24
Ilustración 6: Panel de comprador	24

Índice de tablas

Tabla 1: Remuneración	13
Tabla 2: Prueba de seguridad.....	22
Tabla 3: Prueba de compatibilidad	22
Tabla 4: Registro de cambios	23
Tabla 5: Usuarios para acceder a la web.....	23

Resumen

El proyecto trata sobre una aplicación web de tipo tienda de venta online. Está desarrollado por completo en el lenguaje PHP por la parte Back-end y HTML/CSS en la parte Front-end.

El proyecto es una tienda online de venta de ropa al público, con la cual los usuarios pueden adquirir distintas prendas a un precio muy económico.

La idea de este proyecto se basa en llegar a acuerdos con grandes firmas ya reconocidas por el público y poder vender sus prendas a un precio más económico a modo de oferta flash, con lo cual los productos varían de manera muy rápida en la web, provocando así mayor tráfico y visitas en la misma.

La web consta con roles de usuarios para así cada usuario tiene una labor en la misma.

Entorno Empresarial

Datos Generales

i. DATOS DE LOS PROMOTORES.

El promotor es un joven emprendedor estudiante de Desarrollo de Aplicaciones Web, cuyo objetivo es la elaboración de su propio proyecto empresarial.

Dada su titulación técnica en Desarrollo de Aplicaciones Web, su labor en la empresa será coordinar, gestionar y comercializar los productos por todo el territorio nacional, también se ocupará de la labor de gestión de productos y envíos a nivel nacional.

Cuenta con unas bases sólidas sobre la gestión logística ya que tiene contactos cercanos que le pueden ayudar en todo lo relacionado.

ii. DATOS DE LA EMPRESA.

La empresa cuyo nombre comercial es SUNSET, el sector de la misma será la venta online y la industria textil.

Creada en 2020 con su sede física en Sevilla cuyo fundador es Ricardo Cabrera.

La empresa es una Sociedad Limitada.

Descripción del producto o servicio

Se dedicará a comercializar productos muy demandados con ofertas limitadas muy atractivas para los clientes, llegando a acuerdos con firmas muy conocidas y consolidadas en todo el territorio de venta.

Su objetivo es reducir el coste de los productos, gestionar un envío eficaz, dar a conocer productos iniciales de las marcas o productos que comienzan a caer en ventas para así poder reducir el precio de los mismos y hacerlos más atractivos a los clientes.

Toda la venta será de productos textiles de marcas reconocidas.

Estudio del mercado

i. ANÁLISIS EXTERNO.

- MACROENTORNO.

Factores Político-Legales.

La estabilidad y riesgos políticos: España está sumida en una situación excepcional causada por el COVID-19 y se avecina una gran recesión económica con lo cual será esencial ahorrar el máximo dinero en nuestras compras. Lo cual supone una oportunidad para esta empresa.

Situación del mercado de trabajo: Hay muchos jóvenes parados lo cual afecta negativamente a la empresa ya que no tienen rentas, pero nos afecta de manera positiva porque podemos contratarlos, y ayudaríamos a reducir el paro juvenil en España. Al haber recesión económica la mayoría de la población decidiría adquirir nuestros productos al ser más económicos

Marco exterior: En principio el proyecto es a nivel nacional mediante una web, a nivel local una tienda física situada en Sevilla y si la empresa funciona se abrirán más tiendas por todo el territorio español.

Factor Social-Demográfico.

Valores y creencias básicas de la sociedad: Nuestro proyecto sería bien recibido por que a diferencia de otras tiendas, el nuestro tiene nuevas ideas innovadoras con las que otros no han contado, en el que hará que la gente ahorre dinero.

Las modas y los estilos de vida: La moda y el estilo de vida ayudaran a nuestra empresa ya que al ser más económica sería muy visitada por que ahora todo el mundo quiere vestir bien y utilizar la última moda de

marcas muy conocidas, lo que llamamos "Postureo" y ahorrar dinero en sus compras.

Las variables demográficas: La juventud será la que más nos ayudará en nuestra empresa ya que son los que más problemas adquisitivos tienen, ya que hay muchos desempleados y no pueden permitirse comprar prendas a un precio demasiado elevado.

Factor Tecnológico.

Para que la empresa se dé a conocer, contarán con una página web y la anunciarán por otras páginas al igual que en todas las redes sociales más usadas por los usuarios.

Factor Económico.

Política fiscal: En este momento la política es restrictiva, y da menor apoyo a la creación de empresas, y el aumento de impuestos es superior con lo cual costaría más llevar a cabo el proyecto.

La inflación: afectaría ya que afecta a las empresas colaboradoras con la empresa y una inflación del precio original puede originar una inflación del precio ofertado en la misma medida.

El cambio de divisas: No afecta a la empresa ya que los productos no salen al extranjero, es una venta únicamente en el propio país.

El ciclo económico: Estamos en una época de crisis en la que nos beneficia porque la gente adquiere más productos económicos y en oferta, porque no disponen de tantas rentas como para comprarlos al precio original.

PIB (1): Debido a la situación excepcional que vivimos por el COVID-19 nos afecta de manera negativa ya que se avecina una gran recesión y pronostican que deberemos el 120% del PIB del país cada año lo que nos sitúa debiendo el 20% por encima de lo generado en el país, con lo cual la economía española se vería mermada considerablemente.

Renta per cápita: La renta per cápita, es la relación que hay entre el PIB(producto interno bruto) y la cantidad de habitantes de un país. Por ello debido a la recesión puede afectar negativamente a la empresa.

- MICROENTORNO

Clientes

La empresa está orientada a todo tipo de población ya que existe la necesidad de ahorrar intentando gastar lo menos posible, pero sin renunciar a los lujos que no se podrían permitir comprándolos al precio original.

Para la compra de nuestros productos son personas de cualquier edad, ya que se incluirán muchos artículos de manera periódica.

En cuanto a los artículos la empresa dispondrá de todas las tallas y está dirigido a todo tipo de público.

En algunos artículos exclusivos sería algo más difícil ya que el cliente tendría que buscar su talla en las prendas que quiera comprar, y en muchos casos no se dispondrá de ellas, pero con los artículos que no necesitan talla, así como gorros, bolsos, bufandas, etc. Lo que tendría que buscar el cliente serían sus gustos.

Proveedores

Prendas deportivas:

La intención de la empresa es llegar a acuerdos con marcas deportivas reconocidas como Nike, Adidas, Fila, New balance, etcétera

Prendas de Vestir:

Se llegaría a acuerdos con marcas de alto prestigio pero aún la empresa no tiene acuerdos con ninguna.

Distribución:

La empresa contará con una web en la que se pueden adquirir los productos y la empresa encargada de la distribución sería UPS.

Seguro:

El seguro de la empresa lo contratará con MAPFRE, que cubrirá daños materiales en los envíos o pérdidas o cualquier otra circunstancia en la que el material este dañado.

Suministros:

La empresa contratará la luz con Endesa, que cuenta con promociones para empresas y ayudaría a ahorrar a la empresa.

La empresa elegirá la tarifa para potencias entre 10 y 15 kW, con discriminación horaria, ya que solo lo necesitará en el momento de abrir la tienda.

Competencia

En España no hay gran competencia en este sector, al menos de la forma que se tiene planteado en este proyecto.

ii. ANÁLISIS INTERNO.

Esta empresa sería bastante rentable ya que la gente está accediendo a las empresas esta de manera continua.

Sería una empresa innovadora ya que en Sevilla no se cuenta con ninguna de este tipo. Contará con un buen local lo que costaría más pero dará mejor imagen a la gente que esté dispuesta a adquirir los productos.

También se les puede asesorar así que se sentirían más cómodos a la hora de elegir los productos.

Pero no solo habrá cosas a nuestro favor, también iría en contra que no tenemos experiencia en este tipo de negocios ya que es algo nuevo para nosotros, pero aun así le pondremos el máximo empeño.

iii. ANÁLISIS DAFO.

Debilidades

No tenemos mucha experiencia en este tipo de negocios.

Amenazas

Al ser un nuevo tipo de empresa, la gente puede mostrarse reacia a ella.

Se puede asociar el bajo precio a una imitación del producto.

La amenaza principal sería la crisis y el paro, ya que son factores externos que no podemos influir en ellos, y debido a estos, hay personas que no se pueden gastar dinero en demasiados productos.

Competencia de las tiendas low cost que también tienen precios bajos, como los productos extranjeros que venden mucho más barato.

Fortalezas

La empresa contará con un local en una buena zona.

La empresa ayudará a sus clientes asesorándoles con las prendas que mejor le sienten.

Todos los productos contarán con un precio bajo.

Oportunidades

Al ser un tipo de empresa innovadora y mucho más económica en esta época de crisis, estimamos que tendremos más clientes ya que estos con poca renta, adquirirán más bienes inferiores.

Puede que el paro nos afecte ya que no tendrán dinero para poder comprar muchos artículos, pero también al tener precios bajos acudirán a nuestra tienda a comprar sus productos.

La disminución de la renta per cápita de la población en general que hace que acceda a productos inferiores pero de buena calidad.

Plan de marketing.

i. PRODUCTO O SERVICIO.

El objetivo principal sería obtener beneficios y rentabilizar la inversión, darnos a conocer rápidamente por las redes y así aumentar las ventas.

Y con visión de futuro, nos gustaría poder abrir más tiendas por toda España, y hacer que los productos puedan llegar más lejos.

ii. EL PRECIO.

El precio de todos los productos siempre será más económico que el producto comprado en la web oficial.

Aparecerán ofertas flash en cada producto ya que la idea es que varíen con mucha frecuencia, pudiendo llegar hasta el 75% de descuento en un producto. Esto dependerá del acuerdo llegado con la firma y ahí se establecerá ese descuento sobre el precio original.

La empresa obtiene un porcentaje de ese dinero que iría incluido en gastos de gestión y así como la publicidad a las marcas en la página web.

iii. LA COMUNICACIÓN.

"SUNSET"

Se ha elegido este nombre porque es un nombre corto y fácil de recordar, significa atardecer en inglés y ¿Hay algo más bonito que ver un atardecer? Pues esperamos que no haya nada bonito que comprar en nuestra tienda.

Ilustración 1: Logotipo de la marca



El logotipo es el nombre de la empresa y un zapato con los cordones simbolizando un símbolo de infinito para dejar ver así que vendemos muchos productos de la categoría textil.

La intención de la empresa es repartir merchandising de la empresa como gorras, camisetas, etcétera

Anunciar la empresa en las redes sociales y poner el logo de la empresa en las bolsas y en los paquetes de envío a los clientes.

La empresa gastará 500€ el primer mes en publicidad y 20€ los meses siguientes para hacer propaganda de la empresa.

Infraestructuras.

i. LOCALES.

La empresa se localizaría en Sevilla. Se ha elegido esta ciudad ya que es donde ha nacido el proyecto y conocemos los sitios más transitados por las personas de la ciudad.

ii. MOBILIARIO Y EQUIPOS.

La tienda dispondría de todos los productos disponibles en la web, y los que estén agotados temporalmente en el almacén preparados para su reposición.

Se adquirirá un mostrador en el que estaría el ordenador y la máquina registradora.

Habría dos probadores en el interior de la tienda para que puedan probarse los productos y elegir el más adecuado, y cinco o seis espejos de cuerpo entero colocados de tal forma que se puedan ver también por detrás.

También contará con unas vitrinas y unos percheros para exponer los productos.

Tendrá unos carteles con el nombre de nuestra empresa, distribuidos por la tienda, para que se aprecien los productos de los que disponemos.

Contará con un ordenador para registrar nuestras compras y ventas, para saber de los productos de los que disponemos, y para actualizar nuestra página web.

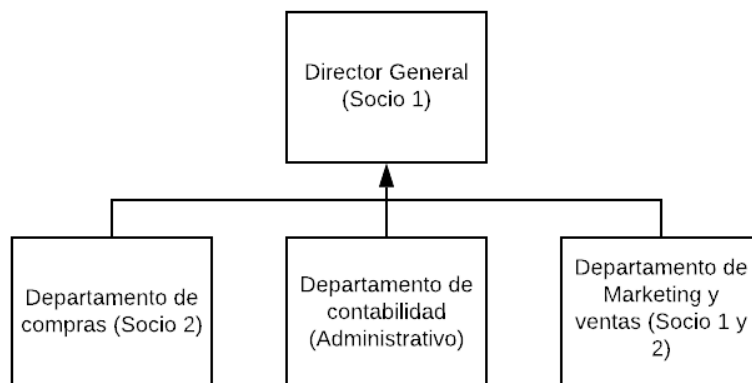
iii. ELEMENTOS DE TRANSPORTE.

Para transportar nuestros productos contrataremos una empresa externa como UPS, así que no necesitaremos transporte propio.

Organización y recursos humanos.

Organigrama

Ilustración 2: Organigrama



Descripción de los puestos de trabajo

Para elegir a la persona adecuada para ocupar el puesto de trabajo hemos desarrollado un perfil profesional.

Nuestro/a empleado/a debería ser un técnico superior en administración y finanzas, para que nos lleve la contabilidad de un modo adecuado por las mañanas, y por las tardes que nos ayude con las ventas.

Remuneración

Según nuestro convenio nuestro empleado será del grupo III

Tabla 1: Remuneración

	SALARIO BASE MENSUAL	SEG.SOC. MENSUAL 29,9%	SALARIO BASE ANUAL (14 por salario base)	SEG.SOC ANUL (14 por seguridad social)
Autónomo 1	1500	261	21000	3654
Trabajador 1	1050	313,3	14700	4386,2
Trabajador 2	1050	313,3	14700	4386,2
COSTE TOTAL:				62826,4

El salario del autónomo variará dependiendo de las ventas de cada mes. Los trabajadores harán una jornada de 8 horas al día que supone 40 horas semanales

Contratación

Para elegir a nuestro trabajador realizaremos unas entrevistas para ver quién de los que soliciten nuestro empleo tiene las mejores características. Nuestro trabajador estará en un contrato de tipo temporal para ver si reúne las cualidades que le exigimos, y si pasado el tiempo nos convence su forma de trabajo y nos va bien la empresa, le renovaríamos con un nuevo contrato fijo, con su correspondiente aumento de sueldo.

Seguridad y salud laboral. Tabla de evaluación de prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales.

- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.

El trabajo realizado por el autónomo será la gestión de la web, luego dos socios encargados de las compras, las ventas y el marketing, y por último el departamento de contabilidad gestionado por un administrativo

- RESULTADO DE LA IDENTIFICACIÓN INICIAL DE RIESGOS.

- A) Materiales: equipos electrónicos, zonas de circulación, pasillos, puertas, etcétera
- B) Personales: experiencia profesional, conocimientos, actitud frente a la seguridad, características físicas y sensibilidades especiales

- RESULTADOS DE EVALUACIÓN DE RIESGOS.

Se requiere de medios para prevenir todos estos riesgos y se deben adoptar medidas para controlar de forma adecuada el riesgo que suponen.

- MEDIDAS PREVENTIVAS PROPUESTAS.

- Evitar accesos improvisados, como pilas de cajones, sillas, mesas o radiadores. No trepar por las estanterías.
- Verificar estado de instalación eléctrica para así evitar posibles descargas etcétera...
- En caso de avería informar al resto de trabajadores y desconectar la corriente
- Dejar pasillos despejados y libres de obstáculos
- Contratar un equipo de vigilancia

Valoración final.

Este proyecto se caracteriza por reutilizar cosas ya existentes pero mejoradas por lo tanto no corre el riesgo de ser algo novedoso y poco fiable, con lo cual tiene mayor probabilidad de aceptación ante los clientes.

Finalmente se considera que dada la situación en España en un futuro es un proyecto que puede resultar algo difícil al principio, pero con el plan diseñado se puede llevar a cabo y tener una alta probabilidad de éxito.

Estado del arte

La economía presenta cada día una mayor relación entre todos los países, debido en su mayor parte a la globalización, y teniendo en cuenta que los avances tecnológicos y de las TIC's aumentan la competitividad de las empresas y mejoran la creación de redes, estas influyen de forma positiva en la globalización de la economía. Este escenario global, provoca que las empresas participen en el mercado con un nuevo rol, llegando a ser el centro neurálgico de la sociedad, emitiendo las pautas a seguir al mercado, pautas que el Estado debe captar para elaborar las políticas económicas de acuerdo a las necesidades de los mercados.

El comercio electrónico (2) nace en los años 70 gracias a la aparición de la transmisión electrónica de fondos (EFT o Electronic Fund Transfer). Este sistema comenzó a utilizarse por las instituciones financieras para transferir fondos entre cuentas bancarias, reduciendo el uso de los cheques, produciéndose un gran impacto en los mercados financieros, y en especial en la banca, permitiendo un funcionamiento mucho más rápido y eficiente.

Los pagos que usaban como medio la transmisión electrónica de fondos, podían hacerse a través del teléfono o a través de Internet, siendo la operación de carácter de electrónica.

La primera expansión y llegada del comercio electrónico a las empresas no financieras, se produce en Estados Unidos en 1975, por parte del sector del transporte, con la aparición del Intercambio Electrónico de Datos o EDI.

Los EDI (3) son sistemas que consisten en la entrega y recepción recíprocas de documentos de carácter comercial, administrativo, contable o de similares características, en formato normalizado tanto en contenido, como en forma y significado.

Este método de trabajo surge como alternativa al uso de documentos en papel, y gracias a su implantación se produce un ahorro en costes y una disminución de los errores contables, todo esto agiliza las transacciones comerciales, prestando un servicio más rápido a los clientes.

El uso del EDI requiere de la instalación de software específicos, con un coste que superaba los 10.000\$. Es necesario indicar que este sistema necesita una VAN o Red de Valor Agregado o Añadido para que pueda funcionar.

El EDI llegó al continente europeo en torno al año 1984, gracias al desarrollo del proyecto Odette⁵. Este proyecto fue desarrollado por el sector automovilístico con el fin de normalizar las comunicaciones en el sector, consiguiendo el desarrollo del primer conjunto completo de mensajes, para cubrir todo el proceso logístico.

Hasta el momento todo el comercio electrónico existente, se producía entre empresas, conociéndose este tipo de comercio electrónico como Business to Business(B2B). El siguiente paso en la expansión del comercio

electrónico, proviene nuevamente del mundo de las finanzas, concretamente del sector bancario, el cual incluye al cliente final por primera vez en el comercio electrónico, gracias a la creación de los cajeros automáticos y la realización de compras con tarjeta de crédito o débito qué en sentido estricto, ya que todas estas son transacciones comerciales.

La expansión más significativa del comercio electrónico en su conjunto (B2B, B2C, etc.) se produce con la aparición de Internet. Los orígenes del e-Commerce se remontan hacia el año 1969, pero no es hasta: la creación de la tecnología web (World Wide Web) (4), por parte de Tim Berners-Lee y Robert Caillau publicando su creación en 1992, la popularización a nivel mundial de Internet en 1994 y la introducción en 1996 del cifrado de seguridad SSL 3.0 desarrollado por Paul Kocher, cuando se produce la expansión del comercio electrónico. Estos hechos provocaron que en la década de los 90 y en el comienzo del nuevo siglo, se produjera una expansión exponencial del comercio electrónico. Posteriormente el e-Commerce ha estado y está siendo acompañado de un notable desarrollo y uso de las TIC's, haciendo que sus tasas de crecimiento continúen siendo realmente altas.

Estas circunstancias han provocado el uso continuo de Internet por millones de personas, que ingresan por este medio al mundo del comercio on-line para realizar: compras de productos, compra de servicios o transacciones mercantiles, llegando a convertirse en un hábito frecuente en la vida actual.

En consecuencia se ve una oportunidad de hacer negocio frente a esta situación y ofrecer productos muy conocidos de marcas consolidadas a los clientes, ofreciendo el mejor precio del mercado. Debido a la falta de este tipo de negocios basado en ofertas en el mercado actual.

Análisis

Requisitos

El primero de los requisitos es hacer que la web sea responsive y se adapte en todos los dispositivos de manera adecuada.

La web tiene que ser intuitiva y fácil de usar, para que el usuario al abrirla se familiarice fácilmente con la interfaz

En la página de inicio tiene que aparecer una sección con una mezcla de productos de manera aleatoria.

Los artículos deben estar divididos en secciones para que al usuario le sea más fácil buscar los productos.

Tiene que tener un carrito de la compra para poder comprar varios productos y añadirlos o vaciarlos de la forma que el usuario quiera.

El usuario debe poder hacer el pedido con facilidad, y poder hacer un seguimiento de su pedido.

El administrador tendrá un panel de control para crear secciones y productos en la web, así como podrá revisar los pedidos efectuados en la web y cambiar su estado para que el cliente pueda visualizarlo.

La web tendrá un formulario para iniciar sesión y otro para registrarse, solo se puede hacer un pedido si estás registrado en la web.

Debe aparecer el importe de cada producto y el carrito el total del importe del carrito y poder añadir más unidades de un mismo producto al pedido.

El usuario podrá dar click en un producto y verlo de manera completa con una imagen más ampliada.

Objetivos

Se deben cumplir todos los requisitos y hacer una web fácil de usar para el usuario y con posibilidad de administrar su pedido como quiera.

El administrador tiene el control sobre la página web pudiendo añadir o quitar secciones al igual que productos y gestionar los envíos que hacen los usuarios.

Establecer un estilo de la web que sea llamativo pero a la vez simple y no demasiado cargado de elementos para no saturar al usuario.

El objetivo principal es que el usuario prefiera comprar en esta web por el precio de los productos y por que la web tiene una interfaz muy amigable.

Estudio de viabilidad técnica

- RECURSOS MATERIALES

Un beneficio que obtenemos en este sentido es que simplemente necesitamos en un principio de los equipos de trabajo para poder llevarlo todo a cabo de manera online, más adelante si nos haría falta un local y mobiliario para el mismo.

Necesitamos tener productos en stock de manera que llegaríamos a acuerdos con las marcas y realmente nosotros no tendríamos gastos en este aspecto ya que los productos no los fabricamos nosotros y usamos como almacén el de la propia marca, solo nos encargamos del envío, al menos en un principio.

- RECURSOS PERSONALES

Necesitaría dos socios que apoyen el proyecto económicamente y se encarguen de las ventas, las compras y el marketing. Un administrativo encargado de la contabilidad. Y yo me encargaría de la gestión de la web a nivel de programación.

Necesitamos una empresa de logística encargada de los envíos de productos

- PRESUPUESTO ECONÓMICO

Cada socio debe aportar 1000 €

Seríamos un total de tres socios, con lo que contaríamos con 3000 € de inicio.

- POSIBLES NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

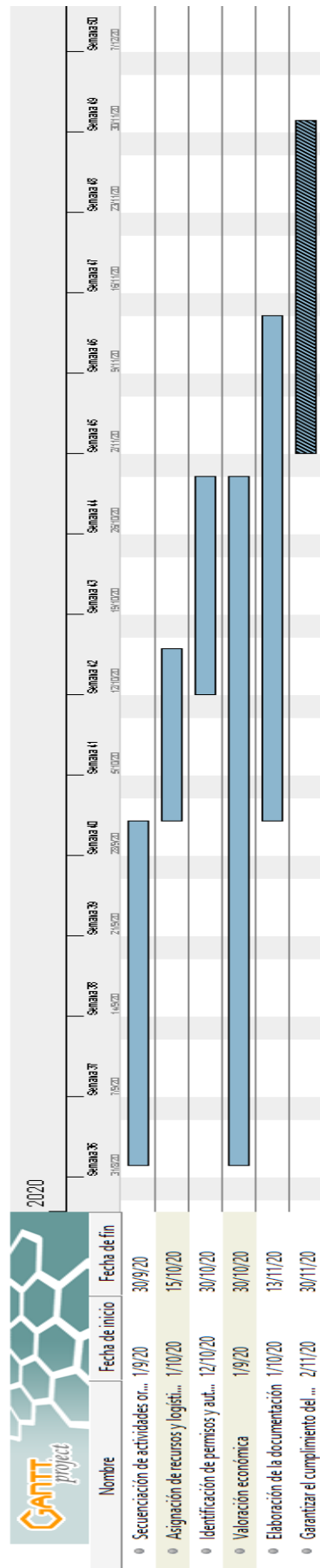
Necesitaríamos una financiación para pagar el primer año y luego mantener la empresa de las ventas y devolver esa financiación.

Podríamos solicitar 60.000€ de financiación para mejorar para pagar a los empleados y mantener el primer año. Podríamos solicitar algo menos para iniciar y si el negocio va bien nos evitaríamos dicha financiación restante en caso contrario volver a solicitar más financiación hasta que la empresa arranque.

Para montar el local a nivel físico si nos haría falta mayor financiación si queremos montarlo en un principio, en caso contrario podemos pagarlo con los beneficios más adelante.

Planificación

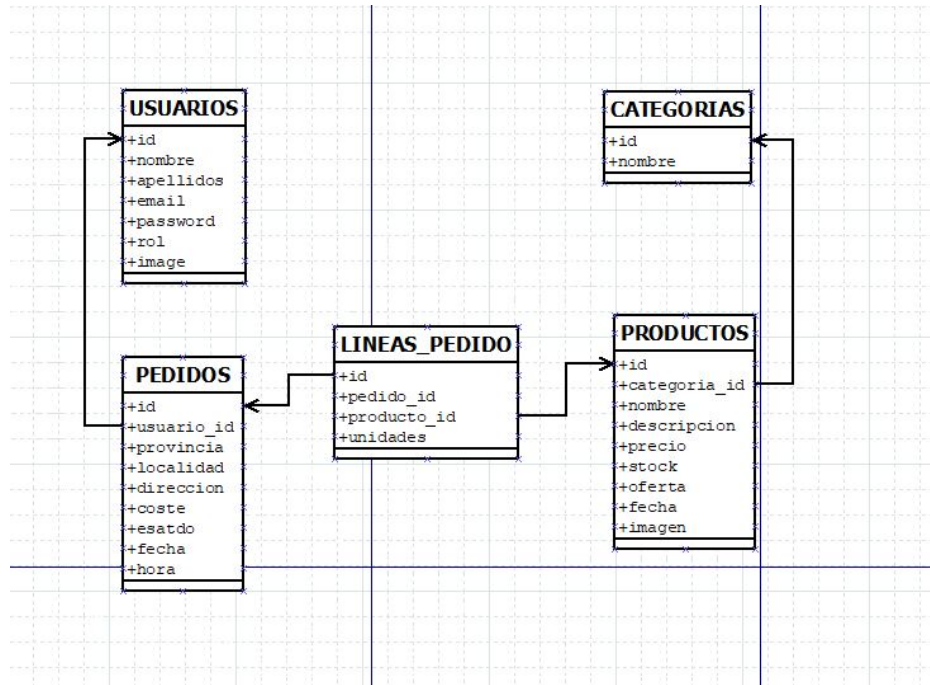
Ilustración 3: Diagrama de Gantt



Diseño

Modelo de datos

Ilustración 4: Modelo de datos



Descripción aplicación cliente – servidor

La aplicación se basa en la compra de artículos por usuarios.

La base de datos tiene una tabla de usuarios con todos los datos necesarios del usuario como nombre, apellidos, email, password, image y incluido su id y su rol que puede ser administrador o no.

También tiene una tabla de pedidos donde guardamos el id del pedido, el id del usuario que ha hecho el pedido y más datos del pedido como la provincia, localidad, dirección, coste, estado del pedido, fecha del pedido y hora del pedido.

Luego tenemos la tabla líneas pedido donde tenemos un id de pedido y un id de producto, un id propio y el número de unidades.

Luego tenemos una tabla productos que va a tener su id, el id de la categoría a la que pertenece y demás datos del producto como nombre, descripción, precio, stock, oferta, fecha, imagen y por último tendremos la tabla de categorías que tiene un nombre y un id propio.

El usuario tiene dos roles uno de administrador el cual tiene acceso a la gestión de pedidos como cambiar su estado o ver el estado de todos los pedidos, al igual que poder crear categorías y productos en la web.

El usuario normal solo puede limitarse a comprar los productos y ver el estado de su pedido.

Pruebas

Definición de identificadores de calidad

Pruebas de Contenido

Es una página totalmente adaptada para la facilidad del usuario, los productos están ordenados en categorías para distinguir los tipos de productos unos de otros.

Es fácil añadir un producto al carrito con un solo botón.

El carrito de la compra tiene un botón para aumentar la cantidad de cada producto, al igual que otro para vaciar el carrito al completo o eliminar un producto del carrito.

Tan sólo es necesario registrarse en la web y empezar a comprar de una manera muy sencilla y en pocos clicks.

El usuario puede ver el estado de su pedido en su cuenta.

El administrador puede crear productos, categorías y gestionar los pedidos de manera visual y sencilla.

Compatibilidad Web

La web es responsive y está adaptada para tablets y móviles de una manera correcta y cambiando el orden de algunos elementos de la web para que se vea mejor en dispositivos más pequeños.

Seguridad

La web es segura, ya que sólo el administrador puede modificar la web de manera visual y no se puede crear un administrador, si no es modificando directamente en la base de datos.

Evaluación de incidencias, solución y registro

Tabla 2: Prueba de seguridad

Prueba de seguridad	001	
	¿Cualquiera puede modificar la web?	Si
Descripción: Solo el administrador puede cambiar secciones de la web y gestionar pedidos.		
Prerrequisitos Tener acceso a la cuenta de administrador y de cliente para comprobar		
Pasos: Acceder como usuario normal.		
Resultado esperado: Al acceder como usuario normal no me aparece el panel de administrador.		
Resultado obtenido: Al acceder como usuario normal no me aparece el panel de administrador.		

Tabla 3: Prueba de compatibilidad

Prueba de compatibilidad	001	
	¿Es responsive?	Si
Descripción: La web debe adaptarse a los distintos dispositivos.		
Prerrequisitos Tener varios dispositivos tanto móviles como ordenadores para comprobar la compatibilidad. En su caso se puede simular en los navegadores como Chrome o Firefox por lo tanto tener instalados esos navegadores.		
Pasos: Acceder en distintos dispositivos.		
Resultado esperado: Se muestra de manera correcta en todos los dispositivos cambiando su estructura para adaptarse al dispositivo.		
Resultado obtenido: Se muestra de manera correcta en todos los dispositivos cambiando su estructura para adaptarse al dispositivo.		

Gestión de posibles cambios

Se llevará un registro de los posibles cambios realizados en la aplicación, también se hará uso de un sistema de control de versiones como GIT para hacer un seguimiento exhaustivo de todas las versiones y cambios que ha tenido la aplicación a lo largo del tiempo.

Tabla 4: Registro de cambios

Versión	Causa del Cambio	Responsable del Cambio	Fecha del Cambio
0001	Versión inicial	Ricardo Cabrera Valero	30/5/2020

Elaboración de la documentación

En primer lugar debemos tener nuestro servidor local en ejecución y luego acceder a la web con el siguiente enlace y usuarios para poder hacer las distintas funciones y ver las distintas vistas de la misma.

URL de acceso a la web

http://localhost/tienda_online/

Acceso a la web

Tabla 5: Usuarios para acceder a la web

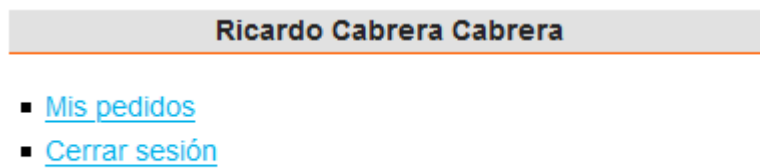
Usuario	Email	Contraseña
Administrador	admin@admin.com	admin
Comprador	estudiante@estudiante.com	estudiante

Paneles de usuarios

Ilustración 5: Panel de administrador



Ilustración 6: Panel de comprador



Conclusiones

Objetivos conseguidos

Se ha conseguido que la web sea totalmente responsive, atractiva para el usuario y completar todos los requisitos funcionales de la aplicación para que la misma tenga roles de usuarios. Cada uno con una labor en la web.

Se ha planificado un plan de negocio a lo largo del primer año y así conseguir acuerdos con firmas para que trabajen con nosotros.

Se ha logrado diferenciar a cada tipo de empleado y asignar a cada uno, una labor muy concreta para que no una misma persona esté haciendo varias labores complejas y así perder rendimiento en el trabajo.

Conseguido que el usuario pueda hacer una compra de manera cómoda y al mejor precio.

Conseguido que el administrador puedas modificar la web de manera visual sin tener que tocar código de programación.

Conseguido que el administrador pueda también gestionar los pedidos que hacen los usuarios en la página web.

Se ha conseguido un logotipo atractivo y con significado para la página web.

Se ha logrado representar la web con unos colores que se hagan característicos de la misma con unos sutiles detalles de ese color naranja.

Se ha logrado dividir la web en secciones para así hacer al usuario más fácil encontrar un producto, como sudaderas, pantalones, etcétera.

El usuario puede hacer un seguimiento de su pedido que irá actualizando el administrador.

Objetivos pendientes

Quedaría pendiente hacer una sección de ayuda y contacto para el usuario, para que pueda contactar en caso de dudas o problemas con la aplicación, los productos o el pedido.

También se le podría añadir un buscador para que se pueda buscar por nombre de artículo o referencia en la web y hacer así más fácil al usuario encontrar lo que quiere.

Añadir filtros de orden en las categorías de los productos para que el usuario pueda ordenar por nombre, fecha, precio, etcétera.

Que el usuario pueda cancelar el pedido una vez realizado.

Llegar a acuerdos con más marcas para que trabajen con nosotros.

Conseguir el local para montar la tienda física.

Contratar los servicios de transporte con alguna compañía que nos ofrezca un buen precio.

Encontrar dos socios dispuestos a unirse al proyecto.

Dar a conocer la marca y el proyecto con marketing.

Posibles líneas de actuación

Buscar lugares en la ciudad donde poder montar la tienda física y llegar a negociaciones para intentar ahorrar el máximo posible.

Buscar gente adecuada para ser socios del proyecto y que estén dispuestos a serlo.

Desarrollar las funciones que faltan en la web para tener una web más completa.

Mejorar aún más el estilo visual de la web para hacerla lo más minimalista posible.

Hacer publicidad de la marca en diversas redes sociales o repartir flyers de manera física.

Contactar con marcas para conseguir que participen en el proyecto y puedan vender sus productos en nuestra web.

Valoración personal

Yo pienso que es un proyecto muy viable para poder llevar a cabo, tiene una alta probabilidad de éxito. Lo que podría complicar el éxito del mismo sería más bien la economía del país debido a la crisis que se avecina en el mismo, pero sería cuestión de tiempo que se solucione y con esfuerzo y ganas se puede conseguir perfectamente.

Se ha conseguido tener una página web totalmente funcional, cumpliendo la mayoría de los requisitos exigidos como mínimo, se ha hecho un plan de negocio bien estructurado, con lo cual todo ello aumenta las probabilidades de éxito del proyecto.

A pesar de existir muchas ideas parecidas, no existe en el mercado actual una idea como esta y puede revolucionar el mundo de las ofertas en las compras por internet.

También opino que hay muchas cosas a mejorar, sobre todo en la web que se puede hacer mucho más completa y potente de lo que ya es. Simplemente es dedicarle tiempo de desarrollo a la misma y ver la respuesta que tengan los usuarios frente a ella.

Vista la situación actual que estamos viviendo en el país se van a potenciar las ventas online de manera exponencial y pienso que vamos a vivir una revolución

tecnológica de aquí a pocos años, todo esto va a favorecer mucho a este tipo de negocios ya que se basan fundamentalmente en las ventas online.

La situación de deficiencia económica en el país también pienso que es un arma de doble filo ya que puede afectar negativa y positivamente a la empresa, por un lado nos afecta negativamente ya que habrá menos dinero en el país pero positivamente ya que la gente preferirá comprar artículos en oferta con un menor precio debido a su situación económica personal y por lo tanto acudir a nosotros.

Bibliografía

1. El economista. [En línea] 28 de 03 de 2020. <https://www.eleconomista.es/nacional/noticias/10447103/03/20/La-deuda-publica-llegara-al-120-del-PIB-y-costara-un-1-de-avance-anual.html>.
2. lynkoo. [En línea] 22 de 10 de 2012. <https://www.lynkoo.com/la-historia-del-comercio-electronico/>.
3. IBM. [En línea] https://www.ibm.com/es-es/supply-chain/edi-electronic-data-interchange?p1=Search&p4=43700053868719175&p5=e&cm_mmc=Search_Google_-_1S_1S_-_EP_ES_-_edi_e&cm_mmca7=71700000065228133&cm_mmca8=kwd-23159611&cm_mmca9=Cj0KCQjww_f2BRC-ARIsAP3zarGgvD5ikfsUiB4JQPvBJ.
4. Wikipedia. [En línea] https://es.wikipedia.org/wiki/World_Wide_Web.