



OpenMarket

EL MERCADO EN LA PALMA DE TU MANO



OBJETIVO

Agilizar el proceso de compra-venta de productos tangibles, de convivencia y uso común mediante una herramienta digital (sitio web o aplicación) accesible.

MIEMBROS DEL EQUIPO

- 01** Said Alfredo Gonzalez Chable
- 02** Ian Matthew Romeu Vasquez
- 03** Roberto Estrella Kupul
- 04** Russell Canto
- 05** Ramón Alonso Pacheco Pacheco





AVANCES

PERSONA 1

RIGOBERTO SELIS



Datos

Edad: 28 años

Ocupación:
Oficinista

Tipo de Persona:
Primaria



Actividades

Trabaja 8 horas al día y hace las compras de productos para la casa una vez a la semana, no cuenta con mucho tiempo para ir físicamente a las tiendas y poder comparar precios.



Metas

Encontrar una tienda que me ofrezca los precios más bajos de los productos que necesito



Historia de Usuario

Como Rigoberto, necesito encontrar mis productos en lugares cercanos y comparar los precios con otros lugares, para aprovechar mi tiempo.

PERSONA 2

RODRIGO HERRERA



Datos

Edad: 30 años

Ocupación:
Encargado de
marketing de
abarrotes dunosusa

Tipo de Persona:
Secundaria



Actividades

Se encarga de la
publicidad de la
tienda

Elabora anuncios y
publicidades

Es la cabeza de las
campañas de
marketing

Es responsable de la
buena imagen de la
tienda.



Metas

Promocionar los
productos y
ofertas de la
empresa para la
cual labora
mediante los
mejores medios
de comunicación



Historia de Usuario

Como encargado del
marketing en Dunosusa
necesito un medio de
marketing digital para
promocionar los
productos y ofertas de la
tienda y así poder atraer
a más consumidores.

PERSONA 3

SHARON SMITH



Datos

Edad: 32 años

Ocupación: ama de casa

Tipo de Persona:
Primaria



Actividades

Va al supermercado una vez por semana para comprar la comida que preparará esa semana y todos los productos de limpieza e higiene que necesitará. Intenta buscar las mejores ofertas y precios.



Metas

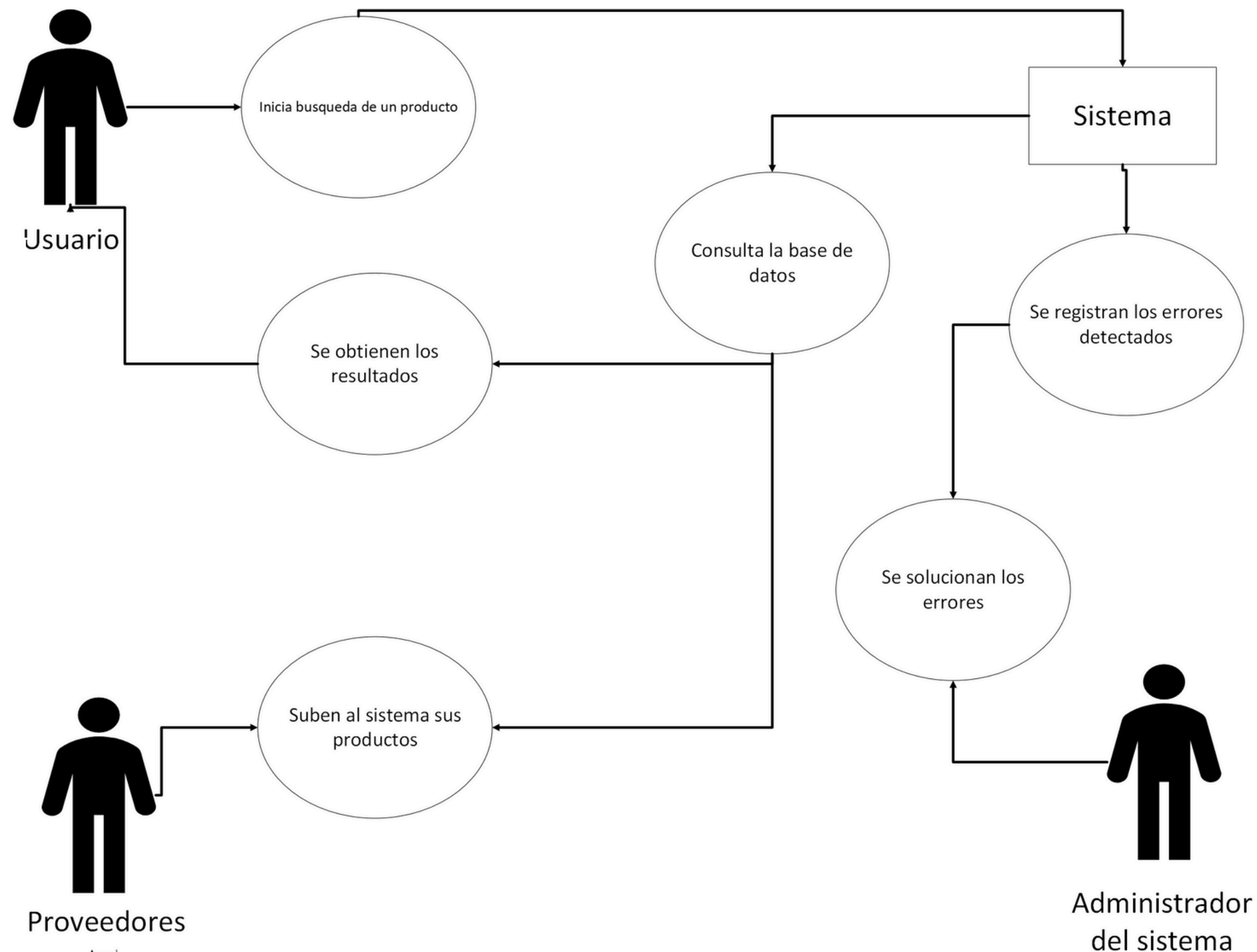
Encontrar el mejor precio posible para los productos que compra



Historia de Usuario

Como ama Sharon Smith necesita ahorrar el mayor dinero posible en sus compras semanales para poder comprar cosas para sus hijos con lo que ahorre.

DIAGRAMA DE CASO



OBTENCION DE REQUIRIMIENTO

Método: entrevista y encuestas

Objetivo: conocer la opinión de los usuarios acerca
la obtención de los productos

Ejemplo: ¿Qué productos adquieren con más
frecuencia?

¿Qué facilidades buscas en la obtención de tus
productos?

ETAPA DE LA ING.
DE
REQUERIMIENTOS:

Indagación



**Muchas
gracias**