

# DOCUMENTO DE VISIÓN: MAKEATRAVEL



Miguel Albertí Pons  
Sofía Almeida Bruno  
Pedro Manuel Flores Crespo  
María Victoria Granados Pozo  
Lidia Martín Chica

## Historial de Cambios

Fecha	Versión	Descripción	Autor
07/Oct/2019	00	Propuesta inicial del documento	MVG LMC MAP

# Índice

<b>1. Introducción</b>	<b>3</b>
1.1. Propósito . . . . .	3
1.2. Alcance . . . . .	3
1.3. Definición, Acrónimos y Abreviaciones . . . . .	3
1.4. Resumen . . . . .	3
<b>2. Posicionamiento</b>	<b>4</b>
2.1. Oportunidad de Negocio . . . . .	4
2.2. Declaración del Problema . . . . .	4
2.3. Solución propuesta . . . . .	4
<b>3. Descripción de Usuarios y Stakeholders</b>	<b>5</b>
3.1. Resumen de los stakeholders . . . . .	5
3.2. Resumen de los usuarios . . . . .	5
3.3. Perfil de los Stakeholders . . . . .	6
3.4. Perfil de los Usuarios . . . . .	7
3.5. Necesidades clave de los Stakeholders o usuarios . . . . .	7
<b>4. Resumen del producto</b>	<b>8</b>
4.1. Perspectiva del producto . . . . .	8
4.2. Resumen de capacidades . . . . .	8
4.3. Supuestos y dependencias . . . . .	8

# **1. Introducción**

## **1.1. Propósito**

Este documento proporciona una visión general sobre la aplicación MakeATravel, recogiendo las necesidades y características del sistema de gestión de actividades y viajes. Así como alguna funcionalidades opcionales como consejos para hacer la maleta, dependiendo del tiempo que vaya a hacer en el destino o la duración del viaje, y mapas de las ciudades con explicaciones de las mismas.

El documento se centra en definir el alcance, oportunidades de negocio, identificar los stakeholders y sus perfiles para poder llevar a cabo un desarrollo ajustado de la aplicación.

Además encontraremos un apartado donde definiremos detalladamente el producto (punto 4) que será desarrollado para empresa Platilla.

## **1.2. Alcance**

Nuestro producto constará de un entregable, una aplicación móvil, dicha aplicación servirá para planificar viajes y actividades telemáticamente.

Esta app la encontraremos en los sistemas operativos de Android e iOS, para su descarga habrá que acceder a Play Store o a App Store.

## **1.3. Definición, Acrónimos y Abreviaciones**

UOA: Usuarios que ofrecen actividades

USEA: Usuarios que seleccionan actividades

UC: Usuarios que comentan.

## **1.4. Resumen**

## 2. Posicionamiento

### 2.1. Oportunidad de Negocio

Actualmente si se quiere organizar un viaje o buscar una actividad, requiere mucho tiempo y la visita de muchas web para poder tener un viaje personalizado, o bien acudir a una agencia de viajes y pagar un precio excesivo para lo que te ofrecen.

Con MakeATravel estos dos problemas son inexistentes, en una misma aplicación tendrás miles de opciones donde elegir y pagar con un solo click, sin ningún coste extra.

### 2.2. Declaración del Problema

[Describa el problema que afecta a los stakeholders interesados, el impacto que tendría en ellos y lo que le beneficiaría una solución. Se puede usar la siguiente tabla:] El siguiente cuadro detalla el problema así como los afectados por este.

<b>El problema de</b>	Tener que visitar muchas páginas web Elevados costes de las agencias de viajes Desconocer empresas locales y pequeñas, que ofrecen actividades más económicas por la baja demanda
<b>Afecta</b>	Usuarios finales Pequeño comercio
<b>El impacto del problema es</b>	Organizar tu viaje con total comodidad, ofreciendo actividades únicas a través de las experiencias de otras personas.
<b>Una solución exitosa sería</b>	Encontrar viajes más baratos de los que puedes encontrar en el mercado actualmente. Además de ayudar a la promoción de pequeñas empresas que oferten actividades

### 2.3. Solución propuesta

[Proporcionar posibles soluciones alternativas que las partes interesadas consideran viables. Enumere estas alternativas, agrupadas por las partes interesadas, y proporcionar una visión general de su fuerza y su debilidad (desde la perspectiva de que las partes interesadas)].

RELLENAAAR

### 3. Descripción de Usuarios y Stakeholders

[A fin de ejecutar eficazmente los productos y servicios que satisfagan las necesidades de las partes interesadas en este proyecto, es necesario conocer quiénes son los interesados y hacer que participen en el proceso de desarrollo. Un grupo importante de actores está formado por los usuarios (finales) del sistema. Esta sección proporciona una visión general de las partes interesadas, sus intereses y los problemas que se resuelven por la solución propuesta.]

#### 3.1. Resumen de los stakeholders

Nombre		Descripción	Responsabilidades
Lidia	Martín	Coordinadora del proyecto	Asegurarse que la aplicación cumpla los plazos de entrega
María	Victoria Granados	Catalogadora	Encargada de la documentación del proyecto
Miguel	Albertí	Moderador	Asegurar el correcto funcionamiento del equipo
Sofía	Almeida	Presentadora	Encargada del marketing de la aplicación
Pedro	Manuel Flores	Gestor de Calidad	Asegurarse de que el producto cumpla los estándares

### 3.2. Resumen de los usuarios

Nombre	Descripción	Stakeholder
ACT_1 UOA	Usuarios que ofertan viajes o actividades	STK1 Ofertar
ACT_2 USEA	Usuarios que seleccionan una actividad o viaje, que haya realizado el usuario ACT_1	STK2 Seleccionar
ACT_3 UC	Usuarios que comentan los post, ya sea por que tengan dudas sobre el paquete de viaje o por que la han realizado y desean dejar su experiencia	STK3 Comentar/Valorar
ACT_4 UV	Usuarios que valoran una actividad o viaje. Para ello deberán de haberla realizado.	STK3 Comentar/Valorar
ACT_5 Empleado de Marketing	Responsable de ofertas de lanzamiento, publicidad y otros aspectos relacionados con el marketing	STK4 Marketing

### 3.3. Perfil de los Stakeholders

[Describir cada grupo (rol), que tiene un interés en el sistema. Rellenar el siguiente cuadro para cada interesado.]

<b>Descripción</b>	
<b>Responsabilidades</b>	Mencione las responsabilidades más importantes de este stakeholders con respecto al sistema. Por ejemplo, - Este stakeholders asegura de que el sistema sea fácil de mantener; - Este stakeholders asegura que el sistema coincide con la demanda del mercado.
<b>Criterios de éxito</b>	¿Cuándo, de acuerdo con este rol podemos decir que hay éxito del proyecto? Tenga en cuenta que los criterios de éxito varían entre los roles de los stakeholders.

### 3.4. Perfil de los Usuarios

<b>Descripción</b>	STK1 Ofertar
<b>Responsabilidades</b>	Usuarios que durante la realización del viaje o al finalizar, publican los lugares que han visitado, con fotos e indicaciones de los lugares
<b>Criterios de éxito</b>	
<b>Descripción</b>	STK2 Seleccionar
<b>Responsabilidades</b>	Usuarios que seleccionan las publicaciones que se obtienen tras una filtración según lo que busque el usuario. Estas publicaciones son las de otros usuarios que ya han realizado la ruta, el viaje o la actividad
<b>Criterios de éxito</b>	
<b>Descripción</b>	STK3 Comentar
<b>Responsabilidades</b>	Usuarios que comentan las publicaciones, para recomendarla o para preguntar las dudas que tengan sobre la misma.
<b>Criterios de éxito</b>	
<b>Descripción</b>	STK3 Valorar
<b>Responsabilidades</b>	Usuarios que tras la realización de la ruta o actividad, valoran la actividad de 1 a 5. Si no se realiza no se podrá valorar
<b>Criterios de éxito</b>	



<b>Descripción</b>	STK4 Marketing
<b>Responsabilidades</b>	Responsable de la publicidad de la aplicación.
<b>Criterios de éxito</b>	

### 3.5. Necesidades clave de los Stakeholders o usuarios

[Proporcionar las necesidades o problemas percibidos por los diferentes roles de los stakeholders. Esta visión general se utiliza a continuación para dar prioridad a las necesidades.]

<b>Necesidad</b>	<b>Prioridad</b>	<b>Incumbe</b>	<b>Solución Actual</b>	<b>Solución propuesta</b>
------------------	------------------	----------------	------------------------	---------------------------

## 4. Resumen del producto

### 4.1. Perspectiva del producto

[Describir el producto en relación a otros productos del entorno del cliente. Si el producto es independiente, indicarlo aquí. Si el producto es un componente de un sistema más grande o se conecta a otros sistemas, mostrar cómo estos sistemas interactúan entre si. Se puede facilitar un diagrama para mostrar las relaciones.]

### 4.2. Resumen de capacidades

[Proporcionar una lista de características y dar prioridad a la lista. Se puede utilizar parte del modelo de casos de uso como descripción de este apartado. La lista de características o el modelo de casos de uso proporcionan la base para describir el alcance del proyecto.]

---

Beneficio del Cliente	Características de Soporte
-----------------------	----------------------------

---

### 4.3. Supuestos y dependencias

[Proporcionar una lista de requisitos no funcionales, como la calidad, robustez, facilidad de uso, rendimiento, escalabilidad y facilidad de mantenimiento y priorizar la lista.]