Línea Base

Portafolio Título

Proyecto: GreenMarket

ÍNDICE

[**Identificación de Documento 2**](#_heading=h.gjdgxs)

[**Historia de Revisiones 2**](#_heading=h.30j0zll)

[**Contexto: GreenMarket 3**](#_heading=h.1fob9te)

[**Roles del Proyecto 3**](#_heading=h.3znysh7)

[**Key Performance Indicator 3**](#_heading=h.2et92p0)

[**Key Risk Indicator 3**](#_heading=h.tyjcwt)

[**Modelo de Calidad 3**](#_heading=h.3dy6vkm)

[**Propuesta de Mejora 3**](#_heading=h.1t3h5sf)

[**Resumen Costos por Fase del Proyecto General 4**](#_heading=h.4d34og8)

[**Resumen Costos por Rol del Proyecto General 4**](#_heading=h.17dp8vu)

[**Cambios en proyectos o futuro 5**](#_heading=h.1zp67owtqnuh)

# Identificación de Documento

| **Identificación** | Línea Base |
| --- | --- |
| **Proyecto** | GreenMarket |
| **Versión** | 1.0 |
| **Profesor** | Ignacio Villaroel |
| **Sección** | CAPSTONE 002D |
| **Documento Mantenido Por** | Matias Arteaga |

# Historia de Revisiones

| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| --- | --- | --- | --- |
| 22/11/2024 | 1.0 | Desarrollo de informe | Matias Arteaga |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Contexto: GreenMarket

# Roles del Proyecto

| **Nombre Integrante del Equipo** | **Rol Definido** |
| --- | --- |
| Juan Herrera | **Jefe de Proyecto** |
| Matias Arteaga | **Ingeniero en Software** |
| Dante Ruiz | **QA** |
| Franco Olave | **Desarrollador Full Stack** |

# Procesos de Modelo As Is:

* Registro de proveedores.
* Inicio sesión.
* Búsqueda y exploración de productos.
* Gestión de carrito de compra y registro cliente.
* Geolocalización y localización de proveedores.
* Interacción con Chatbot para Soporte.
* Gestión de Proveedores por Administrador.
* Administración de Productos por Proveedores.

# Clasificación de procesos

1. **Procesos Estratégicos** 
   1. Gestión de Proveedores por Administrador
   2. Administración de Productos por Proveedores
   3. Geolocalización y Localización de Proveedores
2. **Procesos de Negocio**
   1. Registro de Proveedores
   2. Inicio de Sesión
   3. Búsqueda y Exploración de Productos
   4. Gestión de Carrito de Compras y Registro de Clientes
3. **Procesos de Apoyo**
   1. Interacción con Chatbot para Soporte

# Indicadores de Desempeño (KPIs) y de Riesgo (KRIs)

| Procesos Clasificados | | KPI | KRI |
| --- | --- | --- | --- |
| Procesos Estratégicos | Gestión de Proveedores por Administrador | 1. Tiempo promedio para revisar y aprobar el registro de un proveedor. 2. Número de proveedores activos gestionados por mes. 3. Porcentaje de proveedores que cumplen con los requisitos de calidad establecidos. | 1. Tasa de proveedores rechazados debido a errores en la documentación proporcionada. 2. Incidencias de inactividad de proveedores durante más de tres meses consecutivos. 3. Porcentaje de aprobaciones pendientes más allá del plazo establecido. |
| Administración de Productos por Proveedores | 1. Tiempo promedio para agregar o modificar un producto en el catálogo. 2. Porcentaje de productos aprobados por el administrador sin devoluciones por inconsistencias. 3. Incremento mensual en la cantidad de productos añadidos al catálogo. | 1. Número de productos rechazados por no cumplir con las especificaciones. 2. Porcentaje de productos inactivos (sin ventas en los últimos tres meses). 3. Incidencias de duplicidad de productos en el catálogo. |
| Geolocalización y Localización de Proveedores | 1. Precisión de la localización en kilómetros. 2. Tiempo promedio para cargar resultados de búsqueda geográfica. | 1. Incidencias de errores en la carga de mapas o ubicaciones incorrectas. |
| Procesos Negocio | Registro de Proveedores | 1. Tiempo promedio para completar un registro exitoso. 2. Porcentaje de proveedores registrados activos en los últimos 30 días. | 1. Porcentaje de registros fallidos debido a errores en datos. |
| Inicio de Sesión | 1. Tasa de éxito de inicio de sesión en el primer intento. 2. Tiempo promedio para recuperar credenciales olvidadas. | 1. Número de cuentas bloqueadas por intentos fallidos. |
| Búsqueda y Exploración de Productos | 1. Tiempo promedio para encontrar un producto deseado. 2. Tasa de conversión de búsqueda (usuarios que realizan una compra después de buscar). | 1. Porcentaje de búsquedas que resultan en "sin resultados". 2. Tiempo promedio de carga excesiva para los resultados de búsqueda. 3. Incidencias de clientes reportando resultados irrelevantes o incorrectos. |
| Gestión de Carrito de Compras y Registro de Clientes | 1. Porcentaje de carritos abandonados. 2. Tiempo promedio para completar una transacción. | 1. Tasa de transacciones fallidas por errores de integración de pago. |
| Procesos Apoyo | Interacción con Chatbot para Soporte | 1. Tasa de resolución en el primer contacto. 2. Tiempo promedio de respuesta del chatbot. | 1. Tasa de escalaciones manuales por respuestas insuficientes del chatbot. |

# Modelo de Calidad

El modelo de calidad de **Dromey** tiene como propósito proporcionar una estructura que facilite la evaluación de la calidad del software a lo largo de las etapas de **Determinación de Requerimientos**, **Diseño** e **Implementación**. Este modelo es altamente práctico para proyectos como **GreenMarket**, donde se busca garantizar que el producto final cumpla con estándares de calidad que optimicen su funcionalidad, facilidad de uso y eficiencia.

El enfoque de Dromey permite la definición y medición de subcaracterísticas, vinculados a las características principales. Esta relación mejora la comprensión sobre cómo los atributos del sistema impactan en la calidad global del producto, asegurando un desarrollo alineado con los objetivos del proyecto.

**Características de Calidad Evaluadas:**

* **Eficiencia:** GreenMarket debe ser capaz de realizar sus funciones optimizando recursos como memoria, tiempo de respuesta y velocidad de ejecución.
* **Confiabilidad:** Garantiza que el sistema opere sin errores en diversos escenarios, asegurando la continuidad del servicio.
* **Facilidad de Mantenimiento:** Facilita la corrección, mejora o actualización del software, permitiendo adaptarse a futuros cambios sin complicaciones.
* **Portabilidad:** Asegura que la plataforma funcione de manera eficiente en dispositivos móviles y navegadores web, sin necesidad de ajustes significativos.
* **Facilidad de Uso:** Ofrece una experiencia de usuario sencilla e intuitiva, reduciendo la curva de aprendizaje para nuevos usuarios.
* **Funcionalidad:** Garantiza que cada módulo (carrito, chatbot, geolocalización, entre otros) cumpla con los requisitos esperados y satisfaga las necesidades de los usuarios.

# Propuesta de Mejora

Una propuesta de mejora para **GreenMarket** incluiría:

1. **Seguimiento de la compra**: Implementar un sistema de rastreo en tiempo real para que los clientes puedan verificar el estado de su pedido, desde la confirmación de compra hasta la entrega final. Esto mejoraría la experiencia del cliente, reduciendo la incertidumbre y aumentando la confianza en el proceso y mejorará el sistema de calificación para hacer un sistema más intuitivo y certero.
2. **Adaptación a múltiples idiomas y monedas**: Ampliar la plataforma para soportar diferentes idiomas y monedas, permitiendo que **GreenMarket** sea accesible a un público más global y diverso. Esto incluiría la traducción de la interfaz y la conversión de precios según la ubicación del usuario, facilitando el acceso y aumentando la base de clientes.
3. **Optimización móvil**: Mejorar la experiencia móvil, garantizando que todas las funcionalidades de la plataforma, como la búsqueda de productos, el carrito de compras y el pago, estén completamente optimizadas para dispositivos móviles.

# Resumen Costos por Fase del Proyecto General

| Fases del Proyecto | Horas Trabajadas | Costo total |
| --- | --- | --- |
| Ciclo 1: Fase de Planificación y Análisis | 152 | $ 1.414.854 |
| Ciclo 2: Fase de Diseño | 157 | $ 1.622.808 |
| Ciclo 3: Fase de Desarrollo | 596 | $ 5.842.028 |
| Ciclo 4: Fase de Pruebas | 56 | $ 444.372 |
| Ciclo 5: Fase de Implementación y Cierre | 82 | $ 799.424 |
| Total General | | $ 10.123.486 |

# 

# Resumen Costos por Rol del Proyecto General

| **Trabajador** | **Rol** | **Horas trabajadas** | **Costo total** |
| --- | --- | --- | --- |
| Juan Pablo Herrera | Jefe de proyecto/Diseñador | 322 | $ 4.161.206 |
| Matias Arteaga | Ingeniero en Software | 332 | $ 2.758.256 |
| Dante Ruiz | QA | 120 | $ 886.320 |
| Franco Olave | Desarrollador Full Stack | 269 | $ 2.317.704 |

# Cambios en proyectos o futuro

Cambios a futuro:

* **Automatización logística:** Incorporar la planificación de rutas para entregas basadas en geolocalización.
* **Expansión internacional:** Preparar la plataforma para adaptarse a diferentes idiomas y monedas, facilitando su expansión a nuevos mercados.
* **Análisis avanzado de datos:** Implementar herramientas de análisis para identificar tendencias y comportamientos del usuario, mejorando la oferta de productos.
* **Personalización de la experiencia de usuario**: Integrar tecnologías de inteligencia artificial para personalizar las recomendaciones de productos basadas en el historial de compras y preferencias del usuario, lo que podría incrementar las ventas y la satisfacción del cliente.
* **Mejoras en la seguridad y protección de datos**: Implementar medidas avanzadas de seguridad, como el cifrado de datos y la autenticación biométrica, para garantizar la protección de la información personal y financiera de los usuarios.