|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Story card: 1** | **Nombre del proyecto:** Inmobiliaria Lionel Hutson | | | **Estimación:** 5 Horas |
| **Nombre de historia:** Registrar pago de compra de inmueble | | | **Fecha:** 14-3-24 | |
| **Historia:**  El usuario representante de ventas necesita poder registrar en el sistema los pagos realizados por los clientes que compran un inmueble de manera que toda la información de los pagos realizados esté disponible para los usuarios involucrados.  La información de los pagos debe incluirlos siguientes datos:   * Fecha del pago * Código de cliente * Nombre del cliente * Importe Total * A cuenta * Saldo (si existiera) | | **Test de aceptación:**   1. El cliente que realiza el pago debe estar registrado en el sistema de la empresa 2. El pago debe ser realizado y confirmado ya sea por efectivo o mediante deposito a la cuenta de banco de la inmobiliaria 3. La documentación del inmueble debe ser entregada a la inmobiliaria por parte del cliente 4. El sistema debe notificar explícitamente en caso que el cliente no contara con los fondos suficientes en el método de pago | | |
| **Nota:** | | **Riesgo:** Alto | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Story card**: 2 | **Nombre del proyecto:** Inmobiliaria Lionel Hutson | | | **Estimación:** 6 horas |
| **Nombre de historia:** Registrar pago de alquiler de inmueble | | | **Fecha:** 3-14-24 | |
| **Historia:**  El clienterequiere que el sistema registre los pagos mensuales que realiza por el concepto de alquiler de inmueble, de tal manera que el cliente pueda realizar los pagos de manera cómoda y efectiva sin necesidad de apersonarse a una entidad bancaria o a las instalaciones de la empresa inmobiliaria  El pago se registra automaticamente con los datos personales del cliente que están almacenados en el sistema al momento de crear o actualizar su cuenta:   * Código de cliente * Nombre y apellido * NIT o CI * Fecha del pago * Importe total | | **Test de aceptación:**   1. El cliente debe estar registrado en el sistema de la inmobiliaria 2. El cliente debe ingresar al sistema de la inmobiliaria mediante un nombre de usuario y contraseña 3. El cliente debe tener un método de pago registrado. Puede ser mediante tarjeta de débito o crédito 4. El pago mensual del alquiler debe ser realizado y confirmado mediante un depósito a la cuenta de la inmobiliaria 5. El sistema debe notificar explícitamente al cliente en caso que el cliente no contara con los fondos suficientes en el método de pago | | |
| **Nota:** El cliente puede consultar sus pagos pendientes en el sistema de la inmobiliaria, pero debe tener un método de pago registrado para poder realizar el pago | | **Riesgo:** Alto | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Story card**: 3 | **Nombre del proyecto:** Inmobiliaria Lionel Hutson | | | **Estimacion:** 3 horas |
| **Nombre de historia:** Consultar compras de inmuebles | | | **Fecha:** 15-3-24 | |
| **Historia:** El usuario gerente necesita que el sistema le permita consultar las compras realizadas por los clientes. Estas consultas permiten el seguimiento por parte de otros usuarios involucrados dentro de la empresa inmobiliariaa los pagos que realizan los clientes.  Las consultas se hacen en un rango determinado de fechas.  La consulta a los pagos puede aplicar filtros determinados de manera que la información sea más especifica si así lo requiere el caso. Estos filtros son:   * Ciudad o municipio * Importe total * Representante de ventas | | **Test de aceptación:**   1. El usuario debe ingresar al sistema con las credenciales de usuario asignadas 2. Los usuarios pueden seleccionar un rango especifico de fechas 3. Solo determinados usuarios pueden acceder a la información de las compras 4. Se proporciona la opción de ver detalles adicionales de cada transacción, como una glosa donde el representante de ventas encargado de realizar la venta introduce informacion | | |
| **Nota:** -- | | **Riesgo:** Medio | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Story card**: 4 | **Nombre del proyecto:** Inmobiliaria Lionel Hutson | | | **Estimación:** 3 horas |
| **Nombre de historia:** Generar Kardex de pago de alquiler | | | **Fecha:** 3-16-2024 | |
| **Historia:**  El usuario representante de ventas requiere que el sistema genere un Kardex o extracto de los pagos realizados para el alquiler de un inmueble determinado.  Este kardex es un registro detallado de las transacciones de relacionadas con un inmueble en específico. Este registro incluye información sobre los pagos realizados para un determinado alquiler de inmueble y facilitara al representante de ventas a realizar un seguimiento mas preciso a un cliente o alquiler en especifico  El Kardex también permitirá seleccionar un rango determinado de fechas para generar el reporte.  La información mostrada por el sistema será:   * Codigo de alquiler * Codigo de cliente * Nombre de cliente * Fecha * Importe * Importe total | | **Test de aceptación:**   1. El usuario debe ingresar al sistema de la empresa inmobiliaria. 2. Debe tener disponible el código del inmueble alquilado. 3. En caso de que el código introducido sea incorrecto, el sistema debe notificar explícitamente que se debe introducir un código existente. | | |
| **Nota:** -- | | **Riesgo:** Medio | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Story card**: 5 | **Nombre del proyecto:** Inmobiliaria Lionel Hutson | | | **Estimación:** 4 horas |
| **Nombre de historia:** Recordatorios para pago de alquileres | | | **Fecha:** -- | |
| **Historia:** Como cliente de la empresa inmobiliaria, quiero recibir recordatorios automáticos de pago de alquiler antes de la fecha de vencimiento para evitar retrasos en los pagos y garantizar que cumpla con mis obligaciones financieras de manera oportuna. | | **Test de aceptación:**   1. Dado que soy un cliente registrado en el sistema de la empresa inmobiliaria, 2. Cuando se acerque la fecha de vencimiento del pago de mi alquiler, 3. Entonces espero recibir un recordatorio automático por correo electrónico o mensaje de texto al menos tres días antes de la fecha de vencimiento. 4. Y espero que el recordatorio incluya detalles como el monto del alquiler, la fecha de vencimiento y las opciones disponibles para realizar el pago. 5. O si mi método de pago no ha encontrado algún error al momento de realizar el pago, el sistema de la empresa pueda notificarme oportunamente para que pueda brindarle una solución | | |
| **Nota:** -- | | **Riesgo:** Medio | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Story card**: 6 | **Nombre del proyecto:** Inmobiliaria Lionel Hutson | | | **Estimación:** 4 horas |
| **Nombre de historia:** Programación de citas para mostrar inmuebles | | | **Fecha:** 3-16-2024 | |
| **Historia:** El usuario representante de ventas requiere poder programar citas para mostrar inmuebles a los clientes y mantener un registro organizado de las visitas realizadas. Esta funcionalidad es fundamental para gestionar eficazmente las interacciones con los clientes y garantizar un seguimiento adecuado de las oportunidades de venta o alquiler de inmuebles. | | **Test de aceptación:** --   1. Dado que el usuario representante de ventas ha iniciado sesión en el sistema, 2. Cuando tenga un inmueble disponible para mostrar a un cliente interesado, 3. Se debe poder programar una cita en el calendario del sistema, especificando la fecha, hora y detalles relevantes de la visita. 4. El sistema debe enviar automáticamente una confirmación de la cita al cliente por correo electrónico o mensaje de texto. 5. El sistema debería permitir al representante de ventas registrar notas adicionales sobre la visita durante o después de la misma para mantener un registro detallado de la interacción. | | |
| **Nota:** -- | | **Riesgo:** Medio | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Story card**: 7 | **Nombre del proyecto:** Inmobiliaria Lionel Hutson | | | **Estimación:** 5 horas |
| **Nombre de historia:** Acceso a fotografías y videos de alta calidad de los inmuebles | | | **Fecha:** 3-16-2024 | |
| **Historia:**  El cliente requiere tener acceso a fotografías y videos de alta calidad de los inmuebles para tener una idea clara de su apariencia y características. Esto es fundamental para tomar decisiones informadas sobre la compra o alquiler de un inmueble y garantizar que se ajuste a sus necesidades y preferencias. | | **Test de aceptacion:**   1. Dado que el cliente ha iniciado sesión en el sistema, 2. Cuando esté navegando por la lista de inmuebles disponibles, 3. Entonces debería poder acceder a una galería de fotografías de alta calidad que muestren diferentes áreas y características del inmueble. 4. Y debería poder reproducir videos que ofrezcan una vista detallada del interior y exterior del inmueble, incluyendo áreas comunes y amenidades si las hay. 5. Y el sistema debería permitir al cliente hacer zoom en las imágenes para examinar los detalles con mayor precisión. 6. Y el cliente debería poder descargar las fotografías o videos para revisarlos fuera del sistema si lo desea. | | |
| **Nota:** Proporcionar acceso a fotografías y videos de alta calidad garantiza que el cliente pueda obtener una visión completa y realista de los inmuebles disponibles, lo que facilita el proceso de toma de decisiones. Esto no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también puede aumentar la probabilidad de que se realice una venta o alquiler, al ofrecer información visual detallada que inspire confianza en el producto. | | **Riesgo:** Medio | | |