***ASISTENTE PARA EL DESARROLLO DE SOFTWARE***

***Evidencia de Producto***



EVIDENCIA DE METODOLOGÍAS ÁGILES DE PROGRAMACIÓN

***CLASE DE LOS SÁBADOS***

# Primer MOMENTO EVALUATIVO

***Producto***

Para el desarrollo idóneo de la evidencia de producto deben de seguir las siguientes indicaciones:

* La actividad se debe desarrollar de forma individual o en equipos máximo de 2.
* La actividad se debe desarrollar en el presente documento de Word anexando lo requerido y al final convertir el documento en PDF
* La fecha límite para la entrega de la actividad es el sábado 7 de septiembre a las 11:59P.M.
* Para la entrega de la actividad se debe de tener en cuenta, que se debe cargar el documento PDF en la plataforma.

PROYECTO INTEGRADOR

SUSANA SALDARRIAGA CORREA NATHALY ALVAREZ BEDOYA DANIELA MEJIA OSORIO

CESDE DESARROLLO DE SOFTWARE JEFFER DAVID MENDEZ LOPEZ

METODOLOGÍAS ÁGILES BELLO

2024

# Ejercicio

1. Realice un resumen en donde expliques cada uno de los siguientes puntos del proyecto integrador.

MAGITUPIEL es una empresa dedicada a la fabricación, distribución y venta de productos para el cuidado de la piel, en la cual, se pretende abordar las diferentes necesidades de cada cliente.

Para esto es importante elegir cuál es el producto ideal y que se adapte a su necesidad.

Ellos buscan aumentar la visibilidad de la marca, que sus clientes tengan la posibilidad de visualizar los productos, leer sus componentes para así tener una base y saber que productos elegir.

Para ello, la empresa desea crear una página web para brindar una experiencia eficiente, segura y atractiva a sus clientes. Asimismo, desean vender sus productos en línea ofreciendo una alternativa diferente en la cual puedan comprar a cualquier hora del día y en cualquier lugar que se encuentren, también se desea ofrecer descuentos, cupones y recomendaciones personalizadas.

Al crear esta página web se espera resolver las siguientes necesidades:

* Mejorar la atención al cliente.
* Posicionar la tienda en línea en motores de búsqueda.
* Mostrar de manera clara y organizada sus productos y para qué sirve cada uno de ellos.
* Expandir el alcance del negocio y aumentar las ventas.
* Ofrecer un proceso de pago seguro.

- Optimizar las ofertas de los productos para las campañas de marketing.

La empresa también busca tener un impacto ambiental y económico:

Utilizando envases reutilizables y duraderos, donde los clientes podrán volver con estos envases para recargarlos de producto obteniendo descuentos adicionales.

También utilizando ingredientes sostenibles y libres de crueldad animal.

Generando empleo ya que al ser tienda mayorista llega a muchos emprendimientos y negocios locales.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CODENAME** | MAGITUPIEL | **Frase Representativa** | Página web para la venta de productos de cuidado de la piel, visibilidad de sus productos, asesoría personalizada, compras seguras y campañas de descuentos. | |
| **Usuarios** | | **Necesidades** | **Productos** | **Valor** |
| CLIENTE | | Almacenar información del usuario | Crear formulario para obtener información del usuario a crear, nombre, apellido, teléfono, lugar de residencia, correo electrónico, contraseña, etc. | Un formulario bastante fácil de usar que solo pida la información necesaria para la creación de la cuenta. |
| CLIENTE | | Recuperar la contraseña en caso de olvido | Crear un botón donde el usuario de clic y por medio del correo electrónico enviar enlace de cambio de contraseña. | Opción que aporte seguridad a nuestros usuarios de que podrán cambiar sus contraseñas sin problemas, con recuperación por medio de correo o teléfono. |
| CLIENTE | | Carrito virtual donde el usuario almacene los productos | Crear un carrito virtual donde el usuario pueda almacenar los productos deseados a comprar o cotizar. | El usuario podrá acumular en una sola parte todo lo que desee llevar por medio del carrito, aportando orden y evitando confusiones entre sus productos. |
| CLIENTE | | Retirar productos que ya no se llevan | Botón que permita al usuario remover un producto del carrito. | Sin problemas el usuario podrá con solo un clic eliminar cualquier producto de su carrito de compras si se ha equivocado de producto. |
| CLIENTE | | Mostrar los productos que el usuario desea llevar | Nueva pestaña donde se muestra la lista de todos los pedidos que el usuario ha hecho. | El usuario tiene la posibilidad de ver todos sus pedidos de forma rápida y ordenada desde fechas más recientes hasta más antiguas. |
| CLIENTE | | Mostrar el valor total de los productos que se van a llevar | Botón en la parte inferior del pedido donde el usuario cliente pueda ver el monto total de su pedido. | Hacer cuentas no es un problema con nuestro sistema óptimo y automático el usuario podrá ver el monto total de su pedido, incluso si incluye promociones y el IVA. |
| CLIENTE | | Generar factura para verificar la compra los costos de los productos | Enviar factura electrónica después de la compra al correo del usuario cliente y al mismo tiempo guardarla en su historial de compras. | De manera automática y eficaz después de cada compra, el cliente recibe el código del pedido, la lista de productos y el total pagado. |
| CLIENTE | | Devolución de un producto que no esté en buenas condiciones | Crear un botón que indique "devolución" en el pedido ya entregado, donde el usuario cliente sea redirigido a un formulario con la lista de productos que pidió, el formulario debe llenar es según el producto que seleccione con las razones por el cual desea devolver el producto y de qué manera desea hacerla. | Intuitivamente el usuario cliente podrá devolver cada producto que llego en mal estado haciendo clic en un botón amarillo y seguir las instrucciones. |
| CLIENTE | | Obtener más información personalizada con un asesor | Crear un botón donde al darle click lo dirija al chatbot para obtener más información, resolver inquietudes con un asesor y finalizar compra. | Acompañamiento y servicio al cliente de forma rápida y efectiva por medio del chatbot. |
| CLIENTE | | Informar sobre las fallas técnicas de la página | Colocar en la parte inferior de la página, una sección de creación de tickets, donde el cliente pueda reportar al administrador algún problema con las interacciones de la página, bug, glitch, etc. | Resolución de problemas eficaz por medio de la creación de tickets, para reportes y problemas técnicos dentro de la plataforma. |
| ASESOR | | Verificar y ver los datos de los usuarios | Tendrá una opción en la página web de ingresar al perfil del cliente, podrá ver sus datos personales y sus datos socio demográficos. | La agilidad para tomar los pedidos, enviando al cliente la información que ya se tiene para confirmar la compra. |
| ASESOR | | Información detallada de cada producto | La aplicación tendrá un catálogo con los productos, sus componentes y contraindicaciones, para así poder llevar a cabo su atención personalizada | Un beneficio para los asesores como para los clientes ya que pueden ver el producto y sus características. |
| ASESOR | | Conocer la satisfacción del usuario con la atención prestada | El asesor tendrá acceso a una encuesta de satisfacción que se le enviará al cliente de manera inmediata al terminar la atención. | El asesor podrá verificar cómo es su atención y qué aspectos tiene para mejorar. |
| ASESOR | | Actualizar la disponibilidad de los productos y agregar productos nuevos | El asesor tendrá la opción de editar y subir productos a la pestaña que se llamará “nuevos”. | Actualización de catálogo. |
| ASESOR | | Ver el registro de compras y confirmarlo | El asesor podrá ver lo que el cliente agregó al carrito de compra y confirmar el pedido. | Una herramienta que optimiza la agilidad al comprar y guardar productos, para que al final el asesor le confirme la compra al cliente. |
| ASESOR | | Realizar soporte en línea | El asesor podrá acceder al chat con el cliente por medio del Chatbot. | Una línea de atención ágil y rápida para que el asesor tenga un espacio más personal con el cliente sobre qué es lo que busca. |
| ASESOR | | Verificar historial de ventas efectivas | Cada asesor tendrá su historial de ventas donde estarán las compras efectivas. | Una herramienta útil para que los asesores puedan visualizar sus ventas y mejorar sus estrategias al vender. |
| ASESOR | | Recordar las metas al día | El asesor tendrá una campanita de notificaciones que le recordará lo que le falta para cumplir sus metas diarias. | Una opción útil ya que el asesor puede ver sus indicadores para alcanzar la meta diaria. |
| ASESOR | | Modificar y actualizar cupones de descuento | El asesor podrá modificar los precios de los productos aplicando los descuentos establecidos por la compañía. | Agilidad al modificar los descuentos ya que estos se aplican dependiendo de la temporada. |
| ASESOR | | Informar al cliente donde recargar sus productos | El asesor podrá orientar a los clientes que soliciten el servicio para recargar su producto, indicando los descuentos y los puntos físicos más cercanos. | Respuesta rápida para orientar al usuario en los puntos de venta más cercanos. |
| ADMINISTRADOR | | Visualizar el rendimiento de los asesores | Tendrá una opción para visualizar los indicadores de ventas por asesor | verificar los indicadores de venta de sus empleados y así poder realizar las respectivas bonificaciones. |
| ADMINISTRADOR | | Visualizar información de compras del cliente | Tendrá una opción en la página web de ingresar al perfil del cliente, podrá ver sus datos personales e historial de compras. | Verificar los tipos de clientes y potenciales socios mayoristas. |
| ADMINISTRADOR | | Administrar el inventario de productos | La página tendrá una opción de inventario donde se verán reflejados el nombre, referencia, precio del producto y la cantidad que hay disponible. | Agilidad y efectividad a la hora de conocer la disponibilidad de los productos. |
| ADMINISTRADOR | | Administrar y gestionar el sistema | Como administrador tendrá acceso a todo el sistema administrativo. | Gestiona de manera más útil los ingresos, las estadísticas, etc. |
| ADMINISTRADOR | | Encuesta de satisfacción de los productos y la atención del asesor | El administrador podrá acceder a todas las encuestas que diligenciaron los clientes sobre la satisfacción del servicio del asesor y los productos. | Conocer la atención que se le brinda a los clientes y hacer retroalimentaciones para mejorar cada día. |
| ADMINISTRADOR | | Observar la conectividad de los empleados. | Como administrador podrá acceder a los tiempos de conectividad de los asesores. | Gestiona la nómina de manera más objetiva de sus empleados, según la conexión en la plataforma. |
| ADMINISTRADOR | | Planear indicadores de ventas mensuales | El administrador podrá ingresar los indicadores de ventas mensuales para que los asesores lo puedan visualizar y llevar a cabo. | Forma rápida de que sus asesores por medio de la campana de notificaciones puedan ver el reto del mes. |
| ADMINISTRADOR | | Gestionar un calendario planeador de proyectos | El administrador podrá dentro de la página web tener un calendario donde pueda llevar el control de los proyectos que vaya a ejecutar. | Manera organizada de planificar, ejecutar y supervisar proyectos clave para la empresa. |
| ADMINISTRADOR | | Generar estrategias de marketing | El administrador podrá por medio de la página web hacer actualización de promociones y descuentos generales | Busca generar más ventas con estrategias de marketing |
| ADMINISTRADOR | | Asesoría de TI para la resolución de problemas | El administrador podrá tener un acceso directo de comunicación por medio de la plataforma para trabajar con equipos de TI y resolver problemas tecnológicos. | Mejorar los procesos y resolver problemas técnicos. |

1. Teniendo en cuenta el ejercicio anterior diseña 10 historias de usuarios por cada usuario.

# HISTORIAS DE USUARIO CLIENTE

1. Como usuario cliente, quiero poder ingresar mis datos personales y contraseña para poder crear mi perfil en línea.
2. Como usuario cliente, quiero poder cambiar mi contraseña por cuestiones de seguridad o por si la olvidé, para no perder la cuenta o tener que crear otra.
3. Como usuario cliente, quiero tener la posibilidad de escoger qué productos deseo del catálogo para poder llevar un orden en mi compra.
4. Como usuario cliente, quiero poder eliminar algún producto no deseado de mi carrito de compras, para llevar mejor control de mi pedido.
5. Como usuario cliente, quiero poder ver mis pedidos anteriores, para comparar precios y llevar un control de mis pedidos.
6. Como usuario cliente, quiero saber la totalidad de los productos que quiero comprar, para poder ver el valor neto que debo pagar.
7. Como usuario cliente quiero poder ver todas mis facturas de manera virtual después de cada compra, para tener conocimiento de mis gastos en la página.
8. Como usuario cliente, quiero poder devolver cualquier pedido si es necesario, para poder obtener un reembolso o cambio de producto.
9. Como usuario cliente, quiero poder tener contacto directo con los asesores de la empresa cuando lo requiera, para poder resolver dudas, preguntas y continuar con mi compra.
10. Como usuario cliente, quiero poder reportar algún inconveniente técnico con la página, para tener una mejor experiencia en mi compra.

# ASESOR

1. Como asesor quiero acceder al perfil de los clientes registrados para ver su historial de compras, su perfil y datos sociodemográficos.
2. Como asesor quiero utilizar la aplicación para buscar y recomendar productos a los clientes basados en sus necesidades, para brindarles un asesoramiento más efectivo y personalizado.
3. Como asesor quiero llevar un registro de la encuesta de satisfacción para así poder evaluar mi atención, mejorar cada día y ofrecer un buen servicio.
4. Como asesor quiero modificar el inventario para poder recomendar productos disponibles y novedosos a los clientes.
5. Como asesor quiero poder ver los carritos de compra de los clientes para ayudarles a completar sus pedidos, resolver cualquier duda durante el proceso y finalizar la venta.
6. Como asesor quiero poder registrar consultas y brindar soporte en línea a los clientes mediante un Chatbot para resolver problemas y dar seguimiento inmediato a sus necesidades.
7. Como asesor quiero acceder a informes de ventas y mi desempeño en la aplicación, para analizar los resultados y mejorar mi estrategia de atención al cliente.
8. Como asesor quiero tener un sistema de recordatorios dentro de la aplicación para gestionar mis indicadores y desempeño.
9. Como asesor quiero modificar precios y aplicar descuentos a los productos que establezca la compañía de acuerdo a la temporada para aumentar las ventas.
10. Como asesor quiero acceder al botón ecológico para así brindar una atención rápida a los clientes que solo desean saber su tienda física más cercana.

# ADMINISTRADOR

1. Como administrador quiero visualizar el historial de ventas de cada asesor para generar las respectivas bonificaciones.
2. Como administrador quiero visualizar el historial de compra de los clientes para identificar posibles socios mayoristas.
3. Como administrador quiero un inventario de productos para saber la disponibilidad de cada uno de ellos.
4. Como administrador quiero tener acceso a todas las estadísticas de venta para tener un reporte administrativo.
5. Como administrador quiero acceder a la encuesta de satisfacción del cliente para crear planes de mejoramiento en el servicio.
6. Como administrador quiero poder mirar la conectividad de cada asesor para generar los reportes de nómina.
7. Como administrador quiero ingresar los indicadores que se deben cumplir cada mes para que los asesores se motiven a cumplir sus metas.
8. Como administrador quiero tener acceso a un calendario privado para hacer seguimiento a los proyectos.
9. Como administrador quiero poder modificar los precios y aplicar descuentos en la página para generar más ventas.
10. Como administrador quiero tener un acceso directo con TI para resolver problemas técnicos de la página web.

