

# TechSolutions-Origin-Report



## Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Ingeniería de Software.

Desarrollo de Aplicaciones Open Source.

WS51

Angel Augusto Velasquez Nuñez

## Proyecto del Curso.

### TP REPORT

StartUp Name

Team Members

Members	User
Ampudia Flores, Jose Carlos Isaac	u202112936
Alarcon Rondon, Sandro Fourfive	u202114140
Morin Fuentes, Jean Pierre	u202115348
Huamani Sánchez, José Diego	u202110458
Ballona Blas, Naggit German	u20201b895

Ciclo 2023 - 02

## Registros de versiones del Informe

Version	Fecha	Autor	Descripción de la modificación
1	26/08/2023	Ampudia Flores	<p><b>Capítulo 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementó el Lean UX Assumptions.</li> <li>- Lean UX Hypothesys Statements.</li> </ul> <p><b>Capítulo 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategias y tácticas frente a competidores.</li> <li>- Diseño de entrevistas.</li> </ul> <p><b>Capítulo 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- To-Be Scenario Mapping.</li> </ul> <p><b>Capítulo 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Landing Page UI Design.</li> <li>- Landing Page Wireframe.</li> <li>- Landing Page Mock-up.</li> <li>- Web Applications UX/UI Design.</li> <li>- Web Applications Wireframes.</li> <li>- Web Applications Wireflow Diagrams.</li> <li>- Web Applications Mock-ups.</li> <li>- Web Applications User Flow Diagrams.</li> <li>- Web Applications Prototyping.</li> </ul> <p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Testing Suite Evidence for Sprint Review.</li> <li>- Execution Evidence for Sprint Review.</li> <li>- Services Documentation Evidence for Sprint Review.</li> </ul>
2	18/09/2023	Ampudia Flores	<p><b>Capítulo 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corrección de detalles en Lean UX Assumptions</li> </ul> <p><b>Capítulo 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corrección de detalles en el apartado de entrevistas.</li> </ul> <p><b>Capítulo 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corrección del To-be Scenario Mapping.</li> </ul> <p><b>Capítulo 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementación de Landing Page Mock-up actualizada.</li> </ul> <p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementación de Landing Page actualizada, despliegue del Landing Page por Github pages.</li> </ul>
3	19/10/2023	Ampudia Flores	<p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Despliegue de la nueva versión del <b>Web application</b>.</li> <li>- Actualización del Project Report Colaboration Insights</li> <li>- Implementación de la colección Services del Backend.</li> </ul>
1	29/08/2023	Alarcon Rondon	<p><b>Capítulo 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementó el Startup Profile.</li> <li>- Descripción del Startup.</li> <li>- Perfiles de integrantes del equipo.</li> </ul>

Version	Fecha	Autor	Descripción de la modificación
			<p><b>Capítulo 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Competidores.</li> <li>- Análisis competitivo.</li> </ul> <p><b>Capítulo 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Impact Mapping.</li> </ul> <p><b>Capítulo 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Domain-Driven Software Architecture.</li> <li>- Software Architecture Context Diagram.</li> <li>- Software Architecture Container Diagrams.</li> <li>- Software Architecture Components Diagrams.</li> </ul> <p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Software Development Environment Configuration.</li> <li>- Source Code Management.</li> </ul>
2	21/09/23	Alarcon Rondon	<p><b>Capítulo 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corrección del Impact mapping y actualización.</li> </ul> <p><b>Capítulo 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corrección de los diagramas de DDD.</li> </ul> <p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementación de la sección Contact de la Web Application.</li> </ul>
3	22/10/2023	Alarcon Rondon	<p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Testing Suite Evidence for Sprint Review.</li> <li>-Execution Evidence for Sprint Review. -</li> <li>implementación de los value Objects, Queries and Events en el <b>Backend</b></li> </ul>
1	27/08/2023	Morin Fuentes	<p><b>Capítulo 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementó el Solution Profile.</li> <li>- Antecedentes y problemáticas.</li> </ul> <p><b>Capítulo 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Needfinding.</li> <li>- User Personas.</li> <li>- User Task Matrix.</li> </ul> <p><b>Capítulo 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- User Stories.</li> </ul> <p><b>Capítulo 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- General Style Guidelines.</li> <li>- Web Style Guidelines.</li> <li>- Information Architecture.</li> <li>- Organization Systems.</li> <li>- Labeling Systems.</li> </ul> <p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Software Deployment Evidence for Sprint Review.</li> <li>- Team Collaboration Insights during Sprint.</li> </ul>

Version	Fecha	Autor	Descripción de la modificación
			<p>- Avance de Conclusiones, Bibliografía y Anexos.</p>
2	20/09/2023	Morin Fuentes	<p><b>Capítulo 2</b>            - Corrección y actualización de Needfinding y User Personas.</p> <p><b>Capítulo 3</b>            - Corrección y actualización de User Stories.</p> <p><b>Capítulo 5</b>            - Implementación de la sección Home, Drinks, y creación del repositorio del Web Application.</p>
3	25/10/2023	Morin Fuentes	<p><b>Capítulo 5</b>            - Team Collaboration Insights during Sprint.            - Actualización de Conclusiones, Bibliografía y Anexos.            - Implementación de los apartados de Bars y Clients en el Backend.</p>
1	01/09/2023	Huamani Sánchez	<p><b>Capítulo 1</b>            - Implementó el Lean UX Process.            - Lean UX Problem Statements.</p> <p><b>Capítulo 2</b>            - Registro de entrevistas.            - Análisis de entrevistas.</p> <p><b>Capítulo 4</b>            - Class Dictionary.            - Database Design.            - Database Diagram.</p> <p><b>Capítulo 5</b>            - Sprint Planning 1.            - Sprint Backlog 1.            - Development Evidence for Sprint Review.</p>
2	23/09/2023	Huamani Sánchez	<p><b>Capítulo 1</b>            - Corrección y actualización del Problem Statements.</p> <p><b>Capítulo 2</b>            - Actualización de plantilla de entrevistas.</p> <p><b>Capítulo 4</b>            - Corrección de nomenclaturas del DataBase Diagram.</p> <p><b>Capítulo 5</b>            - Implementación de la sección About us del Web Application.</p>
3	15/10/2023	Huamani Sánchez	<p><b>Capítulo 5</b>            - Sprint Planning 3            - Sprint Backlog 3            - Development Evidence for Sprint Review            - Diseño de entrevistas            - Registro de entrevistas            - Evaluaciones según heurísticas.</p>

Version	Fecha	Autor	Descripción de la modificación
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- implementación de las Evaluaciones según Heúritcas</li> <li>- implementación de los aggregates and events del Backend.</li> </ul>
1	02/09/2023	Ballona Blas	<p><b>Capítulo 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementó el Lean UX Canvas.</li> <li>- Segmento Objetivo.</li> </ul> <p><b>Capítulo 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- User Journey Mapping.</li> <li>- Empathy Mapping.</li> <li>- As-is Scenario Mapping.</li> </ul> <p><b>Capítulo 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Product Backlog.</li> </ul> <p><b>Capítulo 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- SEO Tags and Meta Tags.</li> <li>- Searching Systems.</li> <li>- Navigation Systems.</li> <li>- Software Object-Oriented Design.</li> <li>- Class Diagrams.</li> </ul> <p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Source Code Style Guide &amp; Conventions.</li> <li>- Software Deployment Configuration.</li> <li>- Landing Page, Services &amp; Applications Implementation.</li> </ul>
2	23/09/2023	Ballona Blas	<p><b>Capítulo 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actualización y corrección del As-is Scenario Mapping y otros mapas.</li> </ul> <p><b>Capítulo 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actualización del Product Backlog</li> </ul> <p><b>Capítulo 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actualización del Class Diagrams.</li> </ul> <p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actualización Conclusiones y Anexos.</li> </ul>
3	27/10/2023	Ballona Blas	<p><b>Capítulo 5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Services Documentation Evidence for Sprint Review.</li> <li>- Software Deployment Evidence for Sprint Review.</li> <li>- Video About-the-Product.</li> <li>- Implementación de los Aplications/Internal (CommandService, outboundService, QueryService) y Services del Backend.</li> </ul>

## Project Report Collaborations Insights

Para la entrega del informe, se ha utilizado el siguiente repositorio de GitHub, en el cual se ha trabajado de manera colaborativa para la elaboración del informe.

<b>Link del repositorio</b>	<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/TechSolutions-Origin-Report.git">https://github.com/TechSolutions-ws51/TechSolutions-Origin-Report.git</a>
-----------------------------	---

A continuación, se muestra las tareas asignadas a cada integrante del equipo para la elaboración del informe TB1.

Miembro	Responsabilidad
Jose Ampudia	Lean UX ssumptions, Lean UX Hypothesys Statements, Estrategias y tácticas frente a competidores Diseño de entrevistas, To-Be Scenario Mapping, Landing Page UI Design, Landing Page Wireframe, Landing Page Mock-up, Web Applications UX/UI Design, Web Applications Wireframes, Web Applications Wireflow Diagrams, Web Applications Mock-ups, Web Applications User Flow Diagrams, Web Applications Prototyping, Testing Suite Evidence for Sprint Review, Execution Evidence for Sprint Review, Services Documentation Evidence for Sprint Review.
Alarcon Rondon	Implementó el Startup Profile, Descripcion del Startup, Perfiles de integrantes del equipo, Competidores y Análisis competitivo, Impact Mapping, Domain-Driven Software Architecture, Software Architecture Context Diagram, Software Architecture Container Diagrams, Software Architecture Components Diagrams, Software Development Environment Configuration, Source Code Management.
Morin Fuentes	Solution Profile, Needfinding, User Personas, User Tax Matrix, User Stories, General Style Guidelines, Web Style Guidelines, Information Architecture, Organization Systems, Labeling Systems, Software Deployment Evidence for Sprint Review, Team Collaboration Insights during Sprint, Avance de Conclusiones, Bibliografía y Anexos.
Huamani Sánchez	Lean UX Procces, Lean UX Problem Statements, Registro de entrevistas, Análisis de entrevistas, Class Dictionary, Database Design, Database Diagram, Sprint Planning 1, Sprint Backlog 1, Development Evidence for Sprint Review.
Ballona Blas	Lean UX Canvas, Segmento Objetivo, User Journey Mapping, Empathy Mapping, As-is Scenario Mapping, Product Backlog, SEO Tags and Meta Tags, Searching Systems, Navigation Systems, Software Object-Oriented Design, Class Diagrams, Source Code Style Guide & Conventions, Software Deployment Configuration, Landing Page, Services & Applications Implementation.

A continuación, se muestra las tareas asignadas a cada integrante del equipo para la elaboración del informe TP.

Miembro	Responsabilidad
Jose Ampudia	Corrección de detalles en Lean UX Assumptions, Corrección de detalles en el apartado de entrevistas, Corrección del To-be Scenario Mapping, Implementacion de Landing Page Mock-up Desktop actualizada, Implementacion de Landing Page actualizada, despliegue del Landing Page por Github pages.
Alarcon Rondon	Corrección del Impact mapping y actualización, Corrección de los diagramas de DDD, Implementación de la sección Contact de la Web Application.
Morin Fuentes	Corrección y actualización de Needfinding y User Personas, Corrección y actualización de User Stories, Implementación de la sección Home, Drinks, y creación del repositorio del Web Application.
Huamani Sánchez	Corrección y actualización del Problem Statements, Actualización de plantilla de entrevistas, Corrección de nomenclaturas del DataBase Diagram, Implementación de la sección About us del Web Application.
Ballona Blas	Actualización y corrección del As-is Scenario Mapping y otros mapas, Actualización del Product Backlog, Actualización del Class Diagrams, Actualización Conclusiones y Anexos.

A continuación, se muestra las tareas asignadas a cada integrante del equipo para la elaboración del informe TB2.

Miembro	Responsabilidad
Jose Ampudia	Actualización de la sección <i>Home</i> , <i>Support</i> , <i>Login</i> , y despliegue de la nueva versión del <b>Web application</b> , actualización de la nueva versión del <i>Project Report Colaboration Insights</i> , elaboración de la colección <i>Services</i> del <b>Backend</b> de nuestra aplicación.
Alarcon Rondon	Desarrollo de la nueva versión del <i>Testing Suite Evidence for Sprint Review</i> para este sprint, elaboración del <i>Execution Evidence for Sprint Review</i> , implementación de los <i>value Objects</i> , <i>Queries and Events</i> en el <b>Backend</b> de nuestra aplicación.
Morin Fuentes	Elaboración del <i>Team Colaboration Insights during Sprint</i> , actualización de las conclusiones y anexos, desarrollo de los apartados de <i>Bars</i> y <i>Clients</i> en el <b>Backend</b> de nuestra aplicación.

Huamani Sánchez	Elaboración del <b>Sprint planning 3</b> , desarrolló del <b>Sprint Backlog 3</b> , elaboración del <i>Development Evidence for Sprint Review</i> , desarrolló del Diseño de entrevistas, elaboración del registro de entrevistas, implementación de las Evaluaciones según <i>Heúritcas</i> y implementación de los <i>aggregates and events</i> del <b>Backend</b> de nuestra aplicación.
Ballona Blas	Elaboración del Video <b>About-the-Product</b> , desarrollo del <i>Services Documentation Evidence for Sprint Review</i> , elaboración del <i>Software Deployment Evidence for Sprint Review</i> y implementación de los <i>Applications/Internal</i> (CommandService, outboundService, QueryService) y <i>Services</i> del <b>Backend</b> de nuestra aplicación.

Para el desarrollo del informe, se realizaron commits respectivos a la tarea asignada para cada integrante del equipo. A continuación, se muestran los usuarios de github que corresponden a cada integrante del equipo.

Miembros:

- Jose Ampudia (IsaacAmp24)
- Alarcon Rondon (Alarsandro)
- Morin Fuentes (Jeanpi-MF)
- Huamani Sánchez (ProgramadorHuamani)
- Ballona Blas (NaggitBallona)



En el siguiente gráfico se muestra la cantidad de commits realizados por cada integrante del equipo.

October 3, 2023 – November 3, 2023

Period: 1 month ▾

## Overview

100 Active pull requests

0 Active issues

98  
Merged pull requests

2  
Open pull requests

0  
Closed issues

0  
New issues

Excluding merges, 5 authors have pushed 1 commit to main and 103 commits to all branches. On main, 0 files have changed and there have been 0 additions and 0 deletions.



98 Pull requests merged by 5 people

Gracias a GitHub, se puede visualizar las ramas creadas para la implementación del proyecto. Tomando en cuenta lo investigado sobre el uso de GitFlow, se ha creado una rama principal llamada "main" y de esta rama se han creado las ramas "develop" y "feature", que cada feature creada, correspondía a alguna característica añadida, es decir a cada capítulo añadido por cada integrante del equipo, esto con el fin de poder mantener un orden a la hora de realizar los commits.

La rama "develop" sirvió para actualizar las ultimas versiones de cada feature, y la rama "main" sirvió para la entrega final del informe. A continuación, se muestra el gráfico de las ramas creadas para el proyecto.

## Network graph

Timeline of the most recent commits to this repository and its network ordered by most recently pushed to.



## Índice

### 1. Capítulo I: Introducción

- 1.1 Startup Profile
  - 1.1.1 Descripción de la Startup

- 1.1.2 Perfiles de integrantes del equipo
- 1.2 Solution Profile
  - 1.2.1 Antecedentes y problemática
  - 1.2.2 Lean UX Process
    - 1.2.2.1 Lean UX Problem Statements
    - 1.2.2.2 Lean UX Assumptions
    - 1.2.2.3 Lean UX Hypothesis Statements
    - 1.2.2.4 Lean UX Canvas
- 1.3 Segmentos objetivo

## 2. Capítulo II: Requirements Elicitation & Analysis

- 2.1 Competidores
  - 2.1.1 Análisis competitivo
  - 2.1.2 Estrategias y tácticas frente a competidores
- 2.2 Entrevistas
  - 2.2.1 Diseño de entrevistas
  - 2.2.2 Registro de entrevistas
  - 2.2.3 Análisis de entrevistas
- 2.3 Needfinding
  - 2.3.1 User Personas
  - 2.3.2 User Task Matrix
  - 2.3.3 User Journey Mapping
  - 2.3.4 Empathy Mapping
  - 2.3.5 As-is Scenario Mapping

## 3. Capítulo III: Requirements Specification

- 3.1 To-Be Scenario Mapping
- 3.2 User Stories
- 3.3 Impact Mapping
- 3.4 Product Backlog

## 4. Capítulo IV: Product Design

- 4.1 Style Guidelines
  - 4.1.1 General Style Guidelines
  - 4.1.2 Web Style Guidelines
- 4.2 Information Architecture
  - 4.2.1 Organization Systems
  - 4.2.2 Labeling Systems
  - 4.2.3 SEO Tags and Meta Tags
  - 4.2.4 Searching Systems
  - 4.2.5 Navigation Systems
- 4.3 Landing Page UI Design
  - 4.3.1 Landing Page Wireframe
  - 4.3.2 Landing Page Mock-up
- 4.4 Web Applications UX/UI Design
  - 4.4.1 Web Applications Wireframes
  - 4.4.2 Web Applications Wireflow Diagrams
  - 4.4.3 Web Applications Mock-ups
  - 4.4.4 Web Applications User Flow Diagrams
- 4.5 Web Applications Prototyping
- 4.6 Domain-Driven Software Architecture
  - 4.6.1 Software Architecture Context Diagram
  - 4.6.2 Software Architecture Container Diagrams

- 4.6.3 Software Architecture Components Diagrams
- 4.7 Software Object-Oriented Design
  - 4.7.1 Class Diagrams
  - 4.7.2 Class Dictionary
- 4.8 Database Design
  - 4.8.1 Database Diagram

## 5. Capítulo V: Product Implementation, Validation & Deployment

- 5.1 Software Configuration Management
  - 5.1.1 Software Development Environment Configuration
  - 5.1.2 Source Code Management
  - 5.1.3 Source Code Style Guide & Conventions
  - 5.1.4 Software Deployment Configuration
- 5.2 Landing Page, Services & Applications Implementation
  - 5.2.1 Sprint 1
    - 5.2.1.1 Sprint Planning 1
    - 5.2.1.2 Sprint Backlog 1
    - 5.2.1.3. Development Evidence for Sprint Review.
    - 5.2.1.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review.
    - 5.2.1.5. Execution Evidence for Sprint Review.
    - 5.2.1.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review.
    - 5.2.1.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
    - 5.2.1.8. Team Collaboration Insights during Sprint
  - 5.2.2. Sprint 2
    - 5.2.2.1. Sprint Planning 2
    - 5.2.2.2. Sprint Backlog 2
    - 5.2.2.3. Development Evidence for Sprint Review
    - 5.2.2.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review
    - 5.2.2.5. Execution Evidence for Sprint Review
    - 5.2.2.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review
    - 5.2.2.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
    - 5.2.2.8. Team Collaboration Insights during Sprint
  - 5.2.3. Sprint 3
    - 5.2.3.1. Sprint Planning 2
    - 5.2.3.2. Sprint Backlog 2
    - 5.2.3.3. Development Evidence for Sprint Review
    - 5.2.3.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review
    - 5.2.3.5. Execution Evidence for Sprint Review
    - 5.2.3.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review
    - 5.2.3.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
    - 5.2.3.8. Team Collaboration Insights during Sprint
- 5.3 Validation Interviews
  - 5.3.1 Diseño de entrevistas
  - 5.3.2 Registro de entrevistas
  - 5.3.3 Evaluaciones según heurísticas
- 5.4 Video About-the-Product
- Avance de Conclusiones, Bibliografía y Anexos

## Student Outcome

Criterio específico	Acciones Realizadas	Conclusiones
<p>Comunica oralmente la efectividad a diferentes rangos de audiencia.</p>	<p><b>Ampudia, José</b></p> <p><b>TB1:</b> Se realizaron reuniones para una mejor organización del trabajo, de tal forma facilitar la asignación de puntos que cada integrante del equipo le corresponda desarrollar.</p> <p><b>TP:</b> Para la entrega del Trabajo parcial, se presenta la implementación del Sprint 2, por lo que engloba los procesos de desarrollo y los insights realizados para el desarrollo de dicho Sprint.</p> <p><b>TB2:</b> A medida que se realizaba el avance de nuestro proyecto, se mantuvo una comunicación constante por la plataforma Discord, de tal forma que si algún integrante del equipo necesitaba ayuda, podía avisar y apoyarnos entre todos.</p> <p><b>Morin, Jean</b></p> <p><b>TB1:</b> A medida que se realizaba el avance de nuestro proyecto, se mantuvo una comunicación constante para facilitar tiempos, de tal forma que si algún integrante del equipo necesitaba ayuda, podía avisar y apoyarnos entre todos.</p> <p><b>TP:</b> Desarrollé la actualización en referencia a las correcciones del <i>Needfinding</i> y <i>User personas</i> respectivamente; asimismo, realicé la mejora de algunos “<b>User Stories</b>” que no estaban del todo claros. Finalmente, como último task, colaboré en el desarrollo del “<b>Web Application</b>”, teniendo como principal rol la elaboración de la sección <b>home</b>, <b>Drinks</b> y la creación del repositorio para alojarlo.</p> <p><b>TB2:</b> <b>En la presentacion de este trabajo, todos los integrantes aportaron mucho y le pusieron bastante empatia, tambien nos reunimos y logramos desarrollar el backend</b></p>	<p><b>TB1:</b> Para esta oportunidad, se logró concretar esta primera parte del trabajo de forma parcialmente exitosa, puesto a que cumplimos con todos los requisitos establecidos para este sprint en base a nuestro segmento objetivo de lo cual, nos permitieron lograr un avance significativo.</p> <p><b>TP:</b> Para este segundo sprint y segunda entrega del trabajo, logramos a las justas concretar el trabajo que se tenía previsto para esta entrega ya que, como principal inconveniente del framework SCRUM, el tiempo siempre nos juega en contra. Lamentablemente, aparte de concretar los aspectos de los deliverables esperados para esta entrega, hay algunos tasks que están desarrollados, pero presentan ciertos bugs y de antemano las más sinceras disculpas ante el caso. Para el siguiente sprint, esos tasks que presentan bugs, serán trasladados al sprint backlog como alta prioridad para que así pueda concluirse primero y luego ya procederemos al resto de labores que nos correspondería para ese sprint.</p> <p><b>TB2:</b> Para esta penúltima entrega de lo que respecta a nuestro trabajo, el cual viene ligándose al sprint 3, nos abarcamos mayormente en el levantamiento de observaciones con todo lo relacionado al aspecto visual e interactivo del Web application y Landing page basándonos en las opiniones de validación de nuestros segmentos objetivos; con ello, pudimos conocer un poco más acerca de la idea de sus opiniones y pensamiento lo cual nos servirá para la mejora de todo lo mostrado en el sprint anterior. Muy aparte de ello, también logramos implementar la primera versión de nuestro Backend, el cual viene hacer el encargado de la gestión de la lógica de nuestro negocio, y, a pesar de las adversidades con respecto al tiempo, lo logramos desarrollar de la mejor manera (siendo mantenible y escalable en el tiempo).</p>
	<p><b>Alarcon, Sandro</b></p> <p><b>TB1:</b> <b>Para la realización de las entrevistas, se tuvo que implementar un diseño de entrevistas, con preguntas abiertas, de tal forma que permitan al segmento objetivo poder explayarse, y de ese modo, rescatar las ideas brindadas por los entrevistados, de este modo nos ayuda como equipo a seguir innovando nuestro proyecto.</b></p>	

**TP:**

Realicé la actualización del *Impact mapping*, ya que anteriormente, no estaba del todo clarividente en su semejanza. Póstumo a ello, realicé las correcciones y actualización de los “Domain Driven Design” – pertenecientes a nuestro *Software Architecture Components* -. Como último *task* que desarrollé, ha sido la implementación de la sección contact para el “Web Application”.

**TB2:**

Para la entrega de este trabajo, nos repartimos todos los temas para así tener un mejor control de nuestros tiempo y lograr culminar nuestro proyecto bien

**Huamani, José**

**TB1:**

Se tuvo que realizar entrevistas para conocer el punto de vista de los segmentos objetivos, dado que nuestro proyecto posee 2 segmentos objetivos, por lo que las entrevistas nos facilitaron a encontrar ideas innovadoras para aplicarlas en nuestro proyecto, lo cual nos ayuda bastante como equipo.

**TP:**

Desarrollé las correcciones argumentales, contextuales e incógnitas respectivas pertenecientes al *Problem Statement* ya que, en la primera presentación del Sprint de dicha parte, el evaluador tenía ciertas dudas en algunos aspectos. Póstumo a ello, actualicé el registro de entrevistas siguiendo de manera literal cada aspecto de la rúbrica – conllevando así a una visualización más apropiada y concisa -. En lo que respecta a la “Base de Datos”, tanto los aspectos de diseño como diagrama –, se quitaron ciertas tablas que debido que, al volver a evaluarlo, como que se alejaba de la idea central del startup; además, se definió de forma más concreta los identificadores de cada tabla (solo colocándole “id”). Finalmente, colaboré en el desarrollo e implementación de la sección *About us* del “Web Application”.

**TB2:**

Para este entregable, fuimos mucho mas responsables y nos repartimos los temas con un tiempo prudente, así logramos hacer nuestro trabajo con facilidad

**Ballona, Naggit**

**TB1:**

Para la elaboración del informe, se comunicó las herramientas a utilizar por interno, para que de

	<p><b>este modo se eviten errores y poder realizar un trabajo de manera óptima.</b></p> <p><b>TP:</b> Realicé la actualización del <i>Class Dictionary</i> y <i>Class Diagrams</i>, ya que anteriormente, no estaba del todo clarividente en su semejanza. Póstumo a ello, realicé las correcciones y actualización de los "As-is Scenario Mapping" – pertenecientes a como nuestro cliente <i>Hace, Piensa y Siente</i></p> <p><b>TB2:</b> Para realizar nuestro proyecto nos reunimos casi todos los días para ir coordinando nuestro avance y ayudarnos como grupo</p>	
Comunica por escrito con efectividad a diferentes rangos de audiencia.	<p><b>Ampudia, José</b></p> <p><b>TB1:</b> Los diseños elaborados para el prototipo de nuestro proyecto fue pieza fundamental para el mejor entendimiento de los usuarios, en el que incluye ambos segmentos objetivos, por lo que la realización es un alcance a la versión final de nuestro proyecto.</p> <p><b>TP:</b> Para la entrega del Trabajo parcial, se mantuvo comunicación constante para la implementación de los puntos que faltaban corregir, dentro de ellos el Report Collaboration Insights, de este modo se muestra el trabajo en equipo que emplea el desarrollo de nuestro proyecto, por lo que es importante presentar los avances a los stakeholders.</p> <p><b>TB2:</b> Implementación de la colección Services en el Backend de la aplicación, actualización del Frontend del Web Application (sección Home, Support y Login) y actualización del Project Report Collaboration Insights.</p> <p><b>Morin, Jean</b></p> <p><b>TB1:</b> Para mantener un orden de las nuevas características al proyecto que fue desarrollándose durante las semanas, se usaron los "commits" usando el "conventional commits" que son básicamente un lenguaje convencional para mantener un orden y buena organización.</p> <p><b>TP:</b> En la TP1, actualice mis partes del primer entregable, y fui el líder de la web application, logrando realizar todo lo pedido en la rubrica, también se deplegó la página web con éxito</p> <p><b>TB2:</b></p>	<p><b>TB1:</b> Primeramente, para que surja las bases sólidas de nuestro startup LolyaSips, tuvimos que analizar el factor comercial y los diversos competidores que encontramos en el mercado. En gracias a ello, que descubrimos un punto crucial en el cual nosotros queríamos abarcarnos, este viene a ser el sector de bares. Cuando comentamos la idea al docente, nos dio la aprobación para proceder con la estructuración, investigación, entrevistas y finalmente ir poco a poco desarrollando los enfoques tecnológicos adecuados para que los usuarios interactúen. Dentro de esas tecnologías abarcan tanto el despliegue funcional de nuestro "Landing Page" (que es lo primero que se desarrolló para esta entrega), "Web Application" y "Web Services" – estos últimos se irán implementando a medida que se pase al siguiente Sprint -. Una vez sujetos todos estos aspectos, procedimos a contactar a nuestros usuarios que forman parte de nuestro segmento objetivo y así como otros públicos en generales para comentarles que es lo que sienten y piensan acerca de la idea, y como se beneficiarán de ello; los comentarios fueron en su gran mayoría alentadores, sin embargo, también hubo ciertas sugerencias como para perfeccionar ciertos aspectos que no estaban del todo claros al momento de presentarles. Es gracias a ello, que procedimos con esta primera entrega del proyecto. De antemano, espero que sea de su agrado.</p> <p><b>TP:</b> Después de pasar por la fase de validación de la idea propuesta con que la respecta a todo lo que se vino desarrollando anteriormente, el docente nos comentó que tuvimos algunos puntos que mejorar – no graves, pero si eran fundamentales seguir ciertos aspectos de la rubrica para que quede más concreta la idea a expresar -, por lo que, procedimos a levantar las observaciones correspondientes y comenzamos con la elaboración de la primera versión del "Web Application". Siendo honestos, el equipo trabajó arduamente para concretar estos aspectos fundamentales y, a pesar del tiempo que es uno de los principales enemigos de todo developer, logramos concretar la idea y está a punto de presentarse en la exposición del día de mañana. Después de la exposición y de las otras actividades que tengamos pendientes desarrollar, se procederá a mostrar dicha versión a nuestro público para saber su opinión y lo más importante los feedback que nos puedan dejar – ya que no hay perfección sin errores -. Esperamos que les pueda hacer de su agrado esta presentación del proyecto y agradecer a todo el equipo por su dedicación y compromiso constante.</p> <p><b>TB2:</b></p>

Realice el backend los apartados de los bares, clientes; actualización de las conclusiones y anexos, y desarrollo del *Team Collaboration Insights during Sprint*.

#### **Alarcon, Sandro**

##### **TB1**

La elaboración de los diagramas C4, nos ayudan a tener la capacidad de captar la idea del proyecto en un alto nivel, dentro de ello engloba el diagrama de contexto, contenedores y componentes, el cual facilita el entendimiento para los stakeholders.

##### **TP**

Realicé modificaciones con respecto Domain Driven Design, cambiar el Impact Mappig que se había desarrollado, además de mejorar la calidad de las imágenes. Agregue la sección de Contact para la Web Application e hice modificación a la página Home.

##### **TB2:**

Implementación de *Value Objects, queries and events* en el Backend, desarrollo del *Evidence for Sprint Review*, elaboración del *Execution Evidence for Sprint Review*. **Huamani, José**

##### **TB1**

La implementación del Lean UX Problem Statements es la rama más esencial, porque en este apartado, se explica a detalle el propósito de nuestro proyecto, que solución estamos proponiendo para mejorar en este caso el sistema de los Bares, además de ello, el Solution Profile va de la mano, porque explicamos la visión y misión de nuestro proyecto.

##### **TP**

Se implementó el Sprint 2 con éxito, se actualizaron varios segmentos con respecto a la Landing Page que se realizaron de manera conjunta. Por otro lado la elaboración del Web Application para que el usuario tenga mayor interacción con nosotros.

##### **TB2:**

Implementación de los *aggregates and events* del Backend, desarrollo del *Sprint Planning 3, Sprint Backlog 3*, elaboración del *Deployment Evidence for Sprint Review*, Desarrollo de entrevistas, elaboración del registro de entrevistas e implementación de la **Evaluaciones según Heurísticas**.

#### **Ballona, Naggit**

##### **TB1**

Para finalizar, se realizaron materiales de exposición

La importancia de lo que es este proyecto para nuestros segmentos objetivos es inigualable, por el hecho en el que ideas innovadoras para mejorar y ayudar a la acción, y dinamismo continuo humano en sus labores son lo que realmente impacta a más de uno. Por ende, su opinión nos permite seguir mejorando para poco alcanzar esa perfección que todos anhelamos; y, si esto lo relacionamos con el aspecto de desarrollo, buscamos que el ellos se sientan cómodos y a gusto en cada interacción que tengan en el mundo digital.

para explicar los detalles de nuestro proyecto, dentro de estos materiales resaltan el video de exposición y la diapositiva, además, explicamos el alcance exacto de nuestro proyecto para un mejor entendimiento de los segmentos objetivos involucrados.

#### TP

Realicé las respectivas correcciones y mejoras del *As-is Scenario Mapping* y *To-Be Scenario Mapping*; esto, porque anteriormente no se utilizaron las herramientas correctas para su elaboración.

#### TB2:

Implementacion de *application/Internal* (ComandService, outbondService, QueryService), Services Documentation Evidence for Sprint Review y la elaboración de la nueva versión del *Software Deployment Evidence for Sprint Review*.

# Capítulo 1: Introducción

## 1.1 Startup Profile

### 1.1.1 Descripción de la Startup

Nuestra aplicación "**LOYALSIPS**" de nuestro equipo "**TechSolutions**" ha sido creado con la finalidad de mejorar el sistema de administración para el sector de bares y mejorar la experiencia del cliente por medio de beneficios como descuentos, y promociones.

#### Misión

La misión de nuestra App es generar facilidad de interacción entre clientes y bares, como también mejorar las herramientas de gestión para ambos sectores.

#### Visión

Nuestra visión es que la aplicación que desarrollemos marque un nuevo hito entre las aplicaciones similares que existen y que nuestros usuarios nos respaldan considerando a ésta una de las mejores del rubro.

### 1.1.2 Perfiles de integrantes del equipo

Foto	Miembro	Habilidades	Codigo
	Ampudia Flores, Jose Carlos Isaac	Actualmente soy estudiante del 6to ciclo de la carrera de Ingeniería de Software en la UPC. Cuento con conocimientos en programación orientado a objetos en el lenguaje de C++, manejo de base de datos relacional y no relacional. Además he elaborado algunos videojuegos y programas para trabajos de la universidad.	u202112936
	Alarcon Rondon, Sandro Fourfive	Actualmente soy estudiante de la UPC y curso en el 6to ciclo en la carrera de Ing. de Software. Tengo experiencia en el desarrollo de sitios web y conocimientos en los lenguajes de programación C++ y CSS	u202114140

	Morin Fuentes, Jean Pierre	Estoy cursando el 6to ciclo de la carrera de ingeniería de software, tengo conocimiento del lenguaje de programación C++ y he aprendido lo básico de HTML, tengo conocimiento de páginas webs.	u202115348
	Huamani Sánchez, José Diego	Soy una persona que le fascina la tecnología en sus múltiples aspectos y, además, le gusta trabajar en equipo. En base a mis skills, destacan el tema de liderazgo, conocimientos de marcos de trabajos ágiles, programación en lenguajes tales como C++, HTML, CSS y manejo de base de datos como MySQL, SQL Server y MongoDB.	u202110458
	Ballona Blas, Naggit German	Actualmente estudiando la carrera de Ingeniería de Software. Yo como estudiante de esta carrera hasta el momento ya sé manejar el código en C++, python y un poco de java, manejando estructuras, ciclos repetitivos y más. Soy entusiasta, perseverante y gracias a ello podré siempre mantener al equipo unido para cumplir con todas las actividades a tiempo.	u20201b895

## 1.2. Solution Profile

Nuestra solucion ante la problemática que explicaremos mediante el uso de las 5"W" y 2"H" será la creacion de una website, cuando nuestros clientes quieran salir a tomar podran usar nuestra aplicacion y podran generar puntos en la app para tener descuentos, asi se motivara a seguir comprando por nuestra app.

### 1.2.1 Antecedentes y problemática

#### What? - ¿Qué?

En la actualidad, las personas cuando van a un bar a tomar un trago, sienten que los precios son un poco elevados, no encuentran ofertas, muchas veces no los atienden rápido o también no encuentran una mesa para sentarse.

Para aportar ayuda a solucionar este problema se va a realizar una website simple a la vista de los clientes, así ellos podrán encontrar ofertas en los tragos y también que puedan reservar una mesa con un debido tiempo de anticipación.

Uno de los beneficios que tendrán nuestros clientes al momento de usar nuestra website es que podrán acumular puntos para así tener un descuento especial. Esto hará que nuestros clientes vuelvan a usar nuestra website y se sientan cómodos con lo que les ofrecemos.

#### When? – ¿Cuándo?

Esta problemática ocurre cuando las personas que se desean divertirse algún día de la semana o un feriado largo, se dan con la sorpresa que los precios están muy caros o que los bares están repletos.

#### Where? – ¿Dónde?

El problema surge en varios lugares. Sin embargo, nos vamos a centrar en los Bares de Lima Metropolitana porque se tiene más conocimiento sobre la localidad.

#### Who? - ¿Quién?

La aplicación servirá para todos los residentes de Lima Metropolitana con intención de poder ir a un bar y que se sientan cómodos con la atención brindada en el bar como también en nuestra website.

#### Why? - ¿Por qué?

La razón de realizar el proyecto es que uno de los principales factores que pudimos detectar en la población de Lima Metropolitana fue que las personas cuando van a un bar muchas veces están llenos, no hay ningún tipo de oferta y que se demoran demasiado para atenderlos. Entonces, nosotros al ver esta problemática decidimos innovar una website que te permita comprar tus tragos y que puedas reservar una mesa con anticipación, así los clientes se evitarán malos momentos en los bares.

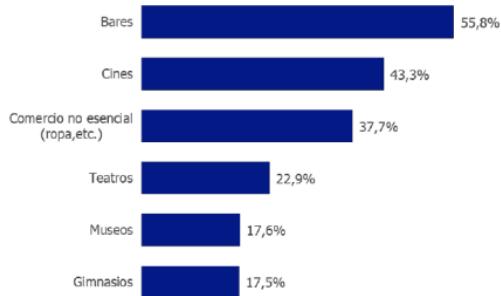
#### How? - ¿Cómo?

Tener una base de datos con información fácil y didáctica con la que los usuarios puedan elegir sus tragos o bebidas en los bares y también que puedan hacer reservas de mesas cuando lo vean conveniente.

#### How much? - ¿Cuánto?

Se ha investigado que en el Perú el 55.8% de las personas salen todos los fines de semana a relajarse en discotecas y bares.

Ademas, en el Perú muy pocas personas utilizan una website para reservar espacios en los bares y tampoco para comprar bebidas o tragos.



Base: Muestra total (1.002 casos).

## 1.2.2 Lean UX Process.

Gracias al enfoque teórico del libro "*Lean UX - Designing Great Products with Agile Teams*", redactado por los autores Jeff Gothelf y Josh Seiden (2016), se centra en un marco ágil colaborativo centrado en la obtención de retroalimentación de usuarios temprana, para así mismo poder diseñar experiencias de usuarios con iteraciones rápidas, continuas y sobre todo óptimas.

Todo este proceso logra tener un auge basado en 3 principios fundamentales: "Diseño colaborativo en lugar de expertos en solitario, experimentación y progreso continuo, y colaboración con el usuario manteniendo el enfoque en él.



### 1.2.2.1. Lean UX Problem Statements.

#### 1. Problem Statement:

Nuestro entorno evidencia que los clientes presentan cierto tipo de molestia e incomodidades al momento de ir a un bar y no encontrar un sistema de fidelización que los mantenga enganchados; por lo que, eso mismo logra desanimarlos e influye a que busquen otros bares que les brinde ese beneficio que se merecen por excelencia.

Hemos observado que un factor crítico que afecta a los clientes es la carencia de medios de fidelización en los bares en los que asiste, lo cual conlleva a que se sientan desmerecidos de su atención y, no tan cómodos en el lugar, terminan retirándose en busca de mejores opciones.

**¿Cómo hacer para que al implementar un sistema de fidelización en el bar, este tenga algo resaltante que nos permita seguir enganchando y manteniendo a nuestros clientes y nos diferencie de la competencia?**

#### 2. Problem Statement:

Nuestro entorno evidencia que los empresarios de los bares presentan dificultades al momento de contabilizar y registrar los pedidos de los clientes así como el registro de nuevos insumos que se utilizarán para la elaboración de las bebidas que pertenecen tanto a la sección de la carta como a la de promociones y/o ofertas.

Hemos observado que un factor crítico que afecta a los empresarios de los bares, mayormente viene a ser tanto el desconocimiento como la desconfianza del uso de medios digitalizados para automatizar sus procesos dentro del lugar.

**¿Cómo podemos mejorar la experiencia de uso de un sistema de control de registros para que posea utilidades significativas, didácticas, seguras y fáciles de manipular por la persona encargada?**

## **1.2.2.2. Lean UX Assumptions.**

### **BUSINESS OUTCOMES**

#### **1. ¿Qué estamos tratando de lograr?**

Incrementar las ganancias de los bares por medio de que los clientes sean más fieles al bar, de tal forma que las ventas del bar sean mayores.

#### **2. ¿Qué tipo de objetivos tienen?**

El objetivo principal es facilitar al bar a incrementar sus ganancias y de la misma forma apoyar en el control de inventario para facilitar el trabajo de los encargados en dicho rubro. Además, se tiene como objetivo secundario, que no solo 1 bar use nuestro servicio, sino muchos.

#### **3. ¿Qué tipos de usuarios necesita?**

Nuestros usuarios serán los empresarios de los bares, e indirectamente los clientes de los bares, que consumirán nuestro servicio.

### **USER BENEFITS**

- Facilidad y flexibilidad del sitio web para el beneficio del usuario.
- Notificar por medio de correo electrónico al usuario sobre sus puntos ganados y posibles canjes.

### **FEATURES**

- Elección de bar en el que el cliente se encuentra.
- Bonificar a los clientes de un respectivo bar a través de puntos que los clientes irán ganando por cada cierta compra de productos al bar, este acuerdo lo define el bar.
- Los clientes tendrán la facilidad de recibir correos electrónicos para que se mantengan informados sobre los puntos que van acumulando u ofertas.
- Sección de ofertas y promociones que el bar desee publicar.
- El servicio también proporcionará al bar un sistema de control de inventario, en el que el encargado podrá registrar y buscar un producto que esté por agotarse, de tal forma que pueda controlar que productos mostrándose el stock de cada uno de ellos

### **SUPUESTOS DEL NEGOCIO**

- 1. Creemos que nuestros clientes necesitan:** Recibir ofertas o eventos que se realizarán en el bar para que puedan motivarse a ir.
- 2. Creemos que podemos solucionar con:** Envío de notificaciones a los clientes por medio de sus correos electrónicos o números de celular.
- 3. Mis clientes iniciales son (o serán):** Empresarios de bares, e indirectamente, los clientes de los bares, es decir, personas mayores de 18 años.
- 4. El valor #1 que un cliente quiere de mi servicio es:** Que nuestro servicio sea sencillo de entender y usar.
- 5. Voy a adquirir la mayoría de mis clientes a través de:** Recomendación de los empresarios por nuestro servicio útil, además con el uso de anuncios en internet.
- 6. Mi competencia principal del mercado será:** Sitios web dedicadas a facilitar la venta del sector de bares.
- 7. Lo venceremos por medio de:** Nuestro sitio web se diferenciará porque además de proporcionar puntos al cliente por cada compra realizada, proporcionará al bar un servicio de control de inventario, por lo que la empresa del bar estará ligada a nuestro servicio, sirviéndoles de gran apoyo.
- 8. Nuestro principal riesgo de producto es:** que el sitio web sea algo confuso de entender para los clientes que no están acostumbrados a la tecnología de hoy en día.
- 9. Lo resolveremos a través de:** Implementar un sitio web amigable y sencillo de usar para el usuario y empresario.
- 10. Creemos que:** Nuestro servicio será de gran ayuda en generar más ganancias a las empresas de licorería, como son los bares, lo cual motivará a los clientes a consumir más en dicho bar.

### **SUPUESTOS DEL USUARIO**

#### **1. ¿Dónde encaja nuestro producto en su trabajo o vida?**

Creemos que nuestro proyecto aporta de manera esencial a las empresas de licorería que deseen generar más ganancias por medio de que los clientes preferirán el bar por el sitio web de puntos de bonificación.

#### **2. ¿Qué problemas tiene nuestro producto y como se pueden resolver?**

Un problema de nuestro proyecto es que en algún momento exista una saturación por exceso de usuarios usando la aplicación en simultáneo, lo cual lo resolveremos aumentando nuestro servicio cloud en los meses de uso más frecuentes.

### **USUARIO**

#### **1. ¿Quién es el usuario?**

Los empresarios de los bares, y todas las personas mayores de 18 años.

## **2. ¿Cuándo y cómo será usado nuestro producto?**

Nuestro producto será usado diariamente, porque es cierto que los bares tienen clientes de manera diaria, es por eso que mientras el bar esté en funcionamiento, por ende, estarán usando nuestro servicio, de tal forma que el usuario podrá visualizar en el sitio web sus puntos y poder ver qué productos pueden ser canjeados por dichos puntos.

### **CARACTERÍSTICAS**

#### **1. ¿Qué características son importantes?**

Que el sitio web sea sencillo, interactivo y fácil de usar, de tal forma que las funciones no sean recargadas y cumplan el objetivo principal que es el acumulador de puntos y servicio de control.

#### **2. ¿Cómo debe verse nuestro producto y como debe comportarse?**

Debe tener un diseño minimalista, pero a la vez atractivo, con colores que combinen con el propósito del servicio, el comportamiento debe ser sencillo y eficaz, sin tanto rodeo, para evitar confundir al cliente.

### **1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements.**

#### **Hipótesis 1:**

**Creemos que** que la elección del bar en el que el cliente se encuentra, le facilitará ubicarse en el sitio web, de modo que pueda observar las ofertas y los puntos que va acumulando en dicho bar.

**Sabremos que** hemos tenido éxito.

Cuando en el primer año que nuestro producto sea lanzado, el 80% de los clientes que usen nuestro servicio, se sientan cómodos con la elección del bar en el que se encuentran.

#### **Hipótesis 2:**

**Creemos que** que el servicio de puntos que se le brindará al cliente, le motivará a seguir comprando en el bar, de tal forma que el bar obtenga más ganancias.

**Sabremos que** hemos tenido éxito.

Cuando en el primer año que nuestro producto sea lanzado, el 70% de los clientes que usen nuestro servicio, se sientan motivados a seguir comprando en el bar, de tal forma que el bar obtenga más ganancias.

#### **Hipótesis 3:**

**Creemos que** el sistema de notificaciones por correos electrónicos, le facilitará al cliente estar al tanto de sus puntos y ofertas que se le brindan.

**Sabremos que** hemos tenido éxito.

Cuando en el primer año que nuestro producto sea lanzado, el 60% de los clientes que usen nuestro servicio, se sientan informados sobre sus puntos y ofertas que se le brindan.

#### **Hipótesis 4:**

**Creemos que** la implementación de ofertas y promociones que el bar publicite, le facilitará al cliente estar al tanto de las ofertas que se le brindan, de tal forma que el bar obtenga más ganancias.

**Sabremos que** hemos tenido éxito.

Cuando en el primer año que nuestro producto sea lanzado, el 50% de los clientes que usen nuestro servicio, estén informados y el bar capte más clientes por medio de las ofertas y promociones que se publiciten.

#### **Hipótesis 5:**

**Creemos que** el servicio de control de inventario, le facilitará al bar el control de sus productos, de tal forma que el bar pueda tener un mejor control de sus productos, y llevar un mejor control de sus ventas.

**Sabremos que** hemos tenido éxito.

Cuando en el primer año que nuestro producto sea lanzado, el 60% de los empresarios de los bares que usen nuestro servicio, puedan mejorar la administración de sus productos, y llevar un mejor control de sus ventas.

#### 1.2.2.4. Lean UX Canvas.

The screenshot shows the Lean UX Canvas tool interface with the following sections:

- 1 Business Problem**: What problem does the business have that you are trying to solve?
  - Desmotivación de los clientes en los bares: Los clientes de bares a menudo no tienen incentivos para regresar a un bar específico y gastar más dinero, lo que resulta en una falta de fidelización.
  - La gestión de inventario puede ser un desafío y llevar a la falta de productos en stock.

(Hint: Consider your current offerings and how they deliver value, changes in the market, delivery channels, competitive threats and customer behavior.)
- 2 Business Outcomes**: How will you know you solved the business problem? What will you measure?
  - Aumento de la fidelización de clientes: A través de un programa de fidelización, se busca aumentar la retención de clientes y su frecuencia de visita a los bares.
  - Incrementar las ventas al motivar a los clientes a consumir más frecuentemente.
  - Mejora de la gestión de inventario: Ayudar a los bares a optimizar su inventario, reduciendo pérdidas debido a productos agotados y exceso de stock.

(Hint: What will persuaders be doing differently if your solutions work? Consider metrics that indicate customer success like average order value, time on site, and retention rate.)
- 3 Users**: What types (i.e., personas) of users and customers should you focus on first?
  - Clientes de bares que disfrutan de consumir tragos o cerveza.
  - Dueños y encargados de bares interesados en mejorar la gestión de su inventario.
- 4 User Outcomes & Benefits**: Why would your users seek out your product or service? What benefit would they gain from using it? What behavior change can we observe that tells us they've achieved their goal?
  - Clientes: Acumulan puntos por compras, lo que les permite obtener descuentos en futuras compras y recibir ofertas personalizadas.
  - Dueños de bares: Tienen una herramienta para fidelizar clientes, aumentar ventas y gestionar inventarios de manera más eficiente.

(Hint: Save money, get a promotion, spend more time with family.)
- 5 Solutions**: What can we make that will solve our business problem and meet the needs of our customers at the same time? List product, feature, or enhancement ideas here.
  - Aplicación móvil de fidelización para clientes de bares.
  - Sistema de control de inventario en línea para dueños de bares.
- 6 Hypotheses**: Combine the assumptions from 2, 3, 4 & 5 into the following hypothesis statement: "We believe that [business outcome] will be achieved if [user] attains [benefit] with [feature]."
  - Si ofrecemos un sistema de recompensas atractivo (acumulación de puntos y descuentos), los clientes serán más propensos a regresar al bar.
  - Si facilitamos la gestión de inventario a los dueños de bares, podrán optimizar sus operaciones y reducir costos.

(Hint: Each hypothesis should focus on one feature only.)
- 7 Assumptions**: What's the most important thing we need to learn first? For each hypothesis from Box 6, identify its riskiest assumptions. Then determine the riskiest one right now. This is the assumption that will cause the entire idea to fail if it's wrong.
  - Los clientes valoran las recompensas y descuentos ofrecidos a través de la aplicación.
  - Los dueños de bares están dispuestos a adoptar y utilizar un sistema de gestión de inventario en línea.
  - Los bares tienen la capacidad técnica y de personal para implementar este sistema

(Hint: In the early stages of a hypothesis focus on risks to value rather than feasibility.)
- 8 Experiments**: What's the least amount of work we need to do to learn the next most important thing? Design experiments to learn as fast as you can whether your riskiest assumption is true or false.
  - Realizar encuestas y estudios de mercado para evaluar la receptividad de los clientes hacia un programa de fidelización.
  - Desarrollar un prototipo de la aplicación móvil y probarlo con un grupo piloto de bares para evaluar su utilidad y eficacia.
  - Identificar un conjunto de bares dispuestos a probar el sistema de gestión de inventario y medir su impacto en la eficiencia operativa y los costos.

(Hint: In the early stages of a hypothesis focus on risks to value rather than feasibility.)

Link del [Canvas](#)

## 1.3. Segmentos objetivo.

Nosotros tenemos 2 puntos muy importantes que consideramos en el segmento objetivo:

1.\_ Los clientes de Bares: Este segmento incluye a las personas que visitan diversos bares y establecimientos similares con cierta frecuencia. Ellos pueden variar en sus edades siempre y cuando sean mayores de edad, pero todos ellos comparten el interés en disfrutar de bebidas en estos lugares.

2.\_ Dueños y Gerentes de Bares: Este segmento también está enfocado en los propietarios, gerentes de bares y restaurantes que desean mejorar sus diversas operaciones y mejorar eficientemente, especialmente en lo que respecta al control de inventario.

# Capítulo II: Requirements Elicitation & Analysis

## 2.1. Competidores.

### 2.1.1. Análisis competitivo.

## Competitive Analysis Landscape

¿Qué llevar cabo en este análisis?	Debido al análisis de los competidores del mercado actual, hemos logrado identificar las fortalezas y debilidades de nuestros competidores. Esto nos ayuda a identificar que estrategias tomar para posicionarnos dentro del mercado y como diferenciarnos de ellos.				
	¿Quienes son nuestros principales competidores y que nos diferencia de ellos?				
					
PERFIL	Overview	Drink go es una aplicación que busca agilizar y facilitar la forma de consumir en las barras de los eventos musicales. Esta aplicación te evitará usar pulseras, tokens o efectivo para pagar tu bebida. Puedes obtener puntos por cada compra, y podrás canjearlos por entradas, camisetas, etc.	Kyte es un sistema de punto de venta para bares para cualquiera que busque digitalizar, puede manejar su establecimiento y vender en línea o de forma presencial sin perderse y con más libertad, ya que puede controlar su negocio desde su celular, tableta o computadora.	Yelp es una aplicación que permite a los usuarios encontrar puntos de ventas de bares, restaurantes, etc. Permite a los clientes conocer información a cerca de estos lugares, atención, promociones, reseñas y más.	LoyalSips es una aplicación que permite a los dueños de bares, administrar y promover sus negocios, como también permite a los clientes conocer a cerca de los bares, y recibir promociones, anuncios y premios.
PERFIL	Ventaja competitiva ¿Que valor ofrece a los clientes?	Agilización de procesos en tiempo de atención y obtención de recompensas al cliente y de la administración de inventario para bares.	Gestión digitalizada para vender, y administrar inventario de negocio.	Comunicación interactiva de los usuarios dentro la plataforma.	Administración para la gestión de inventario y ventas para el bar y recompensas y premios para los clientes.
Perfil de Marketing	Mercado Objetivo	Bares que busquen agilizar procesos de ventas y promover el consumo a clientes.	Bares que busquen gestionar el inventario y sus ventas.	Bares que busquen darse a conocer en el rubro con alta interacción con los usuarios.	Bares que necesiten gestionar el inventario, y sus eventos.

Perfil de Marketing	Estrategias de Marketing	Marketing a través de campañas digitales en redes sociales, realizar eventos, promociones y ofrecer recompensas.	Promocionar por medio de Google Ads para encontrar en los resultados de los navegadores.	Promocionar por medio de Google Ads para encontrar en los resultados de los navegadores.	Marketing a través de campañas digitales en redes sociales, realizar eventos, promociones y ofrecer recompensas. Uso de Google Ads para encontrar en los resultados de los navegadores
Perfil de Producto	Productos y servicios	Servicio de gestion de ventas en la aplicacion.	Servicio de gestion de ventas en la aplicacion. Servicio de gestion inventario.	Servicio de gestion de reservas.	Servicio de gestion inventario.  Servicio de gestion publicitaria en la aplicacion.
Perfil de Producto	Precio y costo	Descarga Gratis Comision por venta entre 3.5% a 5.5%.	Descarga Gratis con funciones limitadas.  Suscripciones premium de  US\$ 7.99/Mes  US\$ 11.99/Mes  US\$ 19.99/Mes con mayor opcion de funciones.	Descarga Gratis  Anuncios dentro es oscilan entre 0,30y4.	Descarga Gratis  US\$ 7 /Mes  US\$ 10/Mes  CPC entre 0,10y1,5.
Perfil de Producto	Canales de distribucion	Móvil	Web y movil	Web y movil	Web y movil
Perfil de Producto	Canales de distribucion	Móvil	Web y movil	Web y movil	Web y movil
Análisis SWOT	Fortalezas	Uso rápido y fácil de la aplicación.	Facil manejo y control de funcionalidades para el bar.	La interaccion constante de los usuarios en la plataforma.	Uso de herramientas publicitarias para promocionar bares.
Análisis SWOT	Debilidades	Baja tasa de interacion de los usuarios en Perú	Baja interacción con los usuarios, soporte bajo nivel de asistencia.	No disponible en Perú	Sistema de filtrado de busquedas.
Análisis SWOT	Oportunidades	Integracion de mayor funcionalidades de publicidad para los bares.	Incrementar el numero de usuarios en su plataforma.	Crecimiento de personas interesadas en conocer nuevos lugares en Perú.	Crecimiento de publico objetivo interesados en la aplicacion
Análisis SWOT	Amenazas	Solo contar con el movil para interactuar con la aplicacion.	Soporte rápido para personas que sean de Brasil.	Sotware problemas con de mantenimiento	Tiempo de respuesta del servidor.

## 2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores.

Teniendo como base el análisis competitivo realizado, se ha podido identificar las fortalezas y debilidades de nuestros competidores, lo cual nos ayudará a identificar que estrategias tomar para posicionarnos dentro del mercado y como diferenciarnos de ellos.

### **Fortalezas de los competidores:**

- Agiliza procesos y brinda recompensas al cliente.
- Sistema de ventas en linea, y control del negocio.
- Localizacion de bares y restaurantes y conocer promociones.

### **Nuestras fortalezas:**

- Facilidad y flexibilidad del sitio web para el beneficio del usuario.
- Bonificar a los clientes de un respectivo bar a través de puntos que los clientes irán ganando por cada cierta compra de productos al bar, este acuerdo lo define el bar.
- Gestión de inventario para el bar, en el que facilitemos el trabajo de los encargados en dicho rubro.

Habiendo identificado las fortalezas de nuestros competidores y las nuestras, presentamos las estrategias y tácticas que tomaremos para posicionarnos en el mercado:

### **Estrategias para superar a nuestros competidores:**

- Actualización constante de la aplicación para mejorar la experiencia de usuario.
- Implementación de nuevas funcionalidades para el beneficio de los usuarios y de los bares.

### **Tácticas para superar a nuestros competidores:**

- Implementación de un sistema entretenido para que los usuarios puedan ganar puntos, y canjearlos por recompensas, de este modo los usuarios se sentirán motivados a usar nuestra aplicación.

### **Debilidades de los competidores:**

- Baja tasa de interacción de los usuarios en Perú.
- Soporte bajo nivel de asistencia.
- No disponible en Perú.

### **Nuestras debilidades:**

- Sistema de filtrado de busquedas.

Por ende, para poder diferenciarnos de nuestros competidores, presentamos las estrategias y tácticas que tomaremos:

### **Estrategias para diferenciarnos de nuestros competidores:**

- Mantener una comunicación constante con los usuarios para conocer sus necesidades y mejorar la experiencia de usuario.
- Mantener soportes y actualizaciones constantes para mejorar la experiencia de usuario.

### **Tácticas para diferenciarnos de nuestros competidores:**

- Implementar un agente de soporte para que los usuarios puedan comunicarse con nosotros y resolver sus dudas.
- Implementar actualizaciones constantes para mejorar la experiencia de usuario.
- Implementar un sistema de filtrado de busquedas para que los usuarios puedan encontrar los bares de su preferencia.

### **Oportunidades de los competidores:**

- Integración de mayor funcionalidades de publicidad para los bares.
- Incrementar el número de usuarios en su plataforma.
- Crecimiento de personas interesadas en conocer nuevos lugares en Perú.

### **Nuestras oportunidades:**

- Crecimiento de público objetivo interesados en la aplicación.
- Fácil entendimiento de la aplicación para los usuarios.
- Los competidores no presentan fortalezas completas como los servicios que brindamos.

### **Estrategias para aprovechar las oportunidades:**

- Desarrollo de una aplicación que sea fácil de entender y usar para los usuarios, brindándoles comodidad y facilidad.

### **Tácticas para aprovechar las oportunidades:**

- Implementar un diseño minimalista, pero a la vez atractivo, con colores que combinen con el propósito del servicio, el comportamiento debe ser sencillo y eficaz, sin tanto rodeo, para evitar confundir al cliente.
- Captar la atención de los usuarios por medio de campañas publicitarias en redes sociales.

#### Amenazas de los competidores:

- Solo contar con el móvil para interactuar con la aplicación.
- Soporte rápido para personas que sean de Brasil.
- Software con problemas de mantenimiento.

#### Nuestras amenazas:

- Tiempo de respuesta del servidor.

#### Estrategias para contrarrestar nuestras amenazas:

- Desarrollar un tiempo de respuesta del servidor rápido para que los usuarios puedan usar la aplicación sin problemas.

#### Tácticas para contrarrestar nuestras amenazas:

- Implementar un servicio cloud para que los usuarios puedan usar la aplicación sin problemas.
- Implementar mantenimientos constantes para que los usuarios puedan usar la aplicación sin problemas.
- Manejo de la aplicación tanto en el móvil como en la web.

## 2.2. Entrevistas.

### 2.2.1. Diseño de entrevistas.

#### USUARIOS:

1. *¿Cómo fue tu experiencia en el último bar que visitaste?*
2. *¿El bar al que fuiste poseía una plataforma digital?*
3. *¿Alguna vez imaginaste poder acumular puntos por cada compra realizada en un bar? ¿Qué piensas de eso?*
4. *¿Qué tipos de reclamos o recompensas te motivarían a acumular muchos más puntos en los bares que visitas?*
5. *Qué te parece más atractivo: descuentos en bebidas, canjear un producto por una cierta cantidad de puntos acumulados u otras ofertas?*
6. *Has participado en programas que ofrezcan puntos al cliente por cada compra en los bares que has visitado?*
7. *¿Qué aspectos crees que hicieran único al programa de fidelización, porque es lo que es, en este caso, el acumulador de puntos, desde tu perspectiva como cliente?*
8. *¿Cómo preferirías recibir notificaciones o actualizaciones sobre los puntos que vas ganando u ofertas de los productos?*
9. *¿Hay algo extra que te gustaría compartir o sugerir con respecto a este programa de fidelización que nosotros vamos a desarrollar?*

#### EMPRESA:

1. *¿Alguna vez imaginaste generar más ganancias con plataformas digitales que ayuden a tu negocio a ser más innovador?*
2. *¿Crees que un sistema de acumulación de puntos a los clientes podría beneficiar a tu negocio?*
3. *Además, tengo entendido que el hecho de controlar lo vendido en un bar es algo trabajoso, sobre todo, verificar que los productos se están agotando, ¿cómo vienes desarrollando esta labor con respecto a tu bar?*
4. *Conoces bares que manejen este sistema tecnológico? ¿Por qué crees que el ámbito tecnológico ayudaría a tu negocio?*
5. *Tanto el sistema de control de inventarios como el de acumular puntos a los clientes para que posteriormente sean canjeados por nuevos productos y ofertas, ¿De que manera crees que estos sistemas ayudarían a tu negocio?*
6. *¿Estarías dispuesto a ofrecer descuentos o promociones especiales a los clientes que acumulen puntos? Teniendo en cuenta que esto generará una alianza entre el cliente y tu negocio, motivándolo a ir más seguido e ir motivando a demás personas.*
7. *¿Qué método de comunicación preferirías para mantenerte informado sobre las novedades del servicio y actualizaciones?*
8. *¿Existe algo extra que te gustaría compartir o sugerir con respecto a este programa que vamos a desarrollar? ¿Crees que es algo innovador en el sector de los bares?*

### 2.2.2. Registro de entrevistas.

En este apartado, se mostrarán todas las entrevistas realizadas a nuestro estimado público objetivo respectivamente. En caso gusten visualizar con mayor detalle las entrevistas, se recomienda que vaya al apartado de "Anexos" para obtener más información.

## Segmento 1: Clientes que suelen ir a frecuentar un bar

### Entrevista 1:

**Nombre:** José Leandro

**Apellido:** Machaca Soloaga

**Edad:** 19

**Distrito:** Santiago de Surco - Lima, Perú

**URL:** [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EfmZWFYvxjxOvhRgBGQuIYEZRZjQqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOiJTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOiJXZWlILCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOiJ2aWV3In19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EfmZWFYvxjxOvhRgBGQuIYEZRZjQqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOiJTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOiJXZWlILCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOiJ2aWV3In19)

**Timing:** 03:00 min - 13:51 min

**Duración:** 13:51 min



#### Resumen:

A lo largo de la entrevista realizada a Leandro Machaca, una persona de gran carisma y con un gran interés a visitar bares, nos comenta que cuenta con un dispositivo *Android* y en sus momentos de descanso, accede al navegador *Google* o red social *Instagram* para indagar información y ubicaciones de más bares para ir a visitar con sus amigos. Hace unas 2 semanas atrás, tuvo una gran experiencia visitando un bar, donde literalmente hubo un show con gente disfrazada y harta buena música que hasta le provocaba bailar aunque él no sea un bailarín experto. Además, nos comenta que lo que más le llamó la atención en el lugar, muy aparte de los disfraces, fue la manera en como se desarrollaba los pedidos y como se recogían, ya que lo único que él tenía que hacer es solicitar la bebida que gusta, le dan un aparato pequeño y cuando su pedido estaba listo, el aparato suena para que vaya a recogerlo.

En relación al tema de nuestro Startup, destacó mucho en su opinión la idea de que halla un sistema de acumulación de puntos el cual le pareció excelente; le gustaría que, por medios plataformas digitales, le avise la cantidad de puntos que tenga y le indique si lo quiere canjear o no en su próxima compra que vaya a realizar. Por consiguiente, él resaltó también que no nos olvidemos incluir un apartado de soporte y ayuda, para que ante cualquier reclamo o problema, este pueda ser registrado y le pueda brindar una solución rápida.

Al ser consultado acerca de lo que está buscando en nuestra pagina Web, él nos explica que hay que tener una buena experiencia de usuario, combinando el fácil uso con interacciones agradables y llamativas para las personas (generar impactó). Por otra parte, y como una idea complementaria, nos sugiere que logremos implementar un mapa de ubicaciones, el cual logre indicarle cuales son los bares más cercanos a su localidad que tengan nuestro sistema implementado, para que no solo logre visitar una sola residencial sino pueda ir conociendo otras nuevas.

### Entrevista 2:

**Nombre:** Patrizio Leonardo

**Apellido:** Risco Chero

**Edad:** 20

**Distrito:** Chorrillos - Lima, Perú

**URL:** [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EfmZWFYvxjxOvhRgBGQuIYEZRZjQqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOiJTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOiJXZWlILCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOiJ2aWV3In19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EfmZWFYvxjxOvhRgBGQuIYEZRZjQqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOiJTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOiJXZWlILCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOiJ2aWV3In19)

VycmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOiJXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUIOiJ2aWV3In19

**Timing:** 13:5 min - 27:21 min

**Duración:** 13:30 min



#### **Resumen:**

En la entrevista realizada a Patrizio Risco, una persona muy carismática y muy sociable con las personas, nos comenta que en diciembre del año pasado tuvo al oportunidad de asistir a un "Restobar" ubicado dentro de un hotel en motivo a la celebración del cumpleaños de su hermana, lo cual, allí lo pasó de la mejor manera, teniendo una de las mas gratas experiencias. El único inconveniente que presentó dentro del lugar a sido de que al haber tantas personas, era un poco difícil de movilizarse (no cabía ningún alfiler; así lo logró expresar de manera sabia).

Patrizio ha expresado que dentro lugar, no ha logrado visualizar una plataforma digital, de lo cual le parecía un tanto extraño que careciera de este respectivamente; pero, lo que si se pudo percatar es de que el catálogo de métodos de pagos era muy amplio - incluso Yape estaba en la lista -, este último método le causo poco de gracia.

Cuando le mencionamos acerca de lo que opina de nuestro Startup, expresó que le parecía genial la idea de implementar un sistema de acumulación de puntos, del cual le gustaría que estos lo puedas recibir en tu *email*, vía *SMS* o *WhatsApp*, ya que son los medios sociales donde suele usarlo con mayor frecuencia en su dispositivo celular *Android* de marca *Xiaomi*. Asimismo, aportó como una sugerencia de que esos puntos que vaya acumulando, le gustaría que no solo sirvan como descuentos, sino que les brinden ciertas promociones llamativas que logren incentivar el uso de estos.

Al ser consultado acerca de lo que estaría buscando dentro de nuestro sitio Web, él logra comentar una idea super importante, el cual es la **interactividad, y diseño de interfaces llamativas dentro del sitio**, ya que esto permite marcar una gran diferenciación entre el resto de competidores y estaríamos focalizando una nueva perspectiva hacia donde nosotros nos proyectamos dirigir.

## **Segmento 2: Empresarios del manejo bares**

### **Entrevista 3:**

**Nombre:** Fiorella Camila

**Apellido:** Ninasivincha González

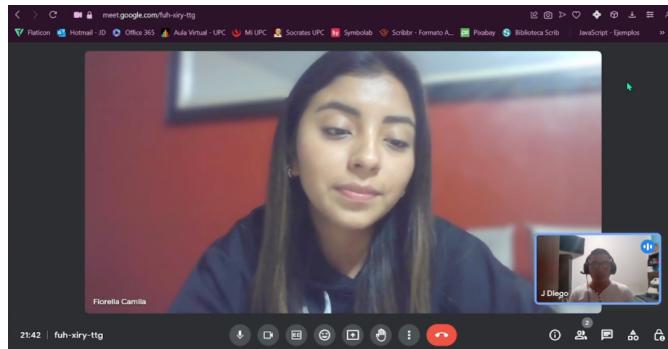
**Edad:** 19

**Distrito:** Santiago de Surco - Lima, Perú

**URL:** [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EfmZWfYvxjOvhRgBGQuIYEBRZjQqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbE1uZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOiJXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUIOiJ2aWV3In19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EfmZWfYvxjOvhRgBGQuIYEBRZjQqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbE1uZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOiJXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUIOiJ2aWV3In19)

**Timing:** 27:22 min - 40:13 min

**Duración:** 12:52 min



#### Resumen:

Durante la entrevista realizada a Fiorella Ninasivincha, una chica muy alegra y con grandes conocimientos del área financiera y marketing, nos pudo comentar que en su negocio de bares, realiza diversas técnicas para promocionar su negocio tales como *digital marketing* - mayormente en las redes sociales tales como Facebook, Twitter e Instagram - tomando como cierto impulso y guía a grandes exponentes de locales de bares más conocidos en el Perú, como lo son *Perroquet* y *Carnaval Bar* respectivamente; promoviendo el tema de las ofertas de las bebidas y gestión de promociones el cual vayan muy ligadas a las fechas especiales o cumpleaños (convirtiendo la estancia de los comensales en algo totalmente único). A su vez, nos comenta que estaría muy interesada en obtener un sistema de gestión de inventarios para que así se pueda tener una mejor organización de los productos que se tengan dentro del lugar.

Respecto a su opinión sobre nuestro *Startup*, le pareció algo gratificante poder oír una idea que se relacione mucho a la contribución de ayuda en el rubro de negocio de bares, por lo que, como una "muy buena" idea de *marketing*, nos recomendó que agreguemos en un apartado del sitio web que, si se registran, por las primeras compras en el lugar les promocionará un gran promoción par así generar el tan famoso "enganche" - término muy ligado a traer la atención del usuario en ámbitos de negocios -. Cuando se le pregunta si había utilizado un sistema de acumulación de puntos, ella expresó que por el momento no lo había utilizado, pero le interesa mucho esa idea que se pueda llevar a cabo para que, de forma implícita, se pueda llegar a muchos más usuarios para que de esta forma, se puedan establecer lazos más cercanos, sólidos y leales con ellos.

Como sugerencias en correspondencia a nuestro sitio web, nos recomienda que el sistema de gestión de inventarios sea fácil y dinámico de usar para evitar confusiones en su manipulación; por otra parte, también hizo hincapié a que logremos hacer que dicho sitio sea multiplataforma para que pueda adaptarse a los diversos dispositivos - tanto Desktop como móviles - y, si en caso el usuario presentará algunos inconvenientes, ya sea en el establecimiento o en el sitio, que añadamos un apartado de soporte para resolver dichos inconvenientes.

### 2.2.3. Análisis de entrevistas.

Después de acontecer y describir los registros de los entrevistados, en esta sección, se desarrollará una estrategia conjunta que permitirá al equipo identificar ciertos aspectos y/o puntos en común que se tuvo como respuesta ante cada pregunta realizada al entrevistado. Esto mismo, nos sirve a nosotros para tener una visión más analítica y concreta acerca de como se deberá desarrollar la aplicación.

#### Puntos en común:

##### Segmento 1: Clientes que suelen ir a frecuentar un bar

###### ¿Cuáles son los principales motivos que impulsan a nuestros clientes a visitar bares con regularidad?

Según los entrevistados, nos comentan que el 80% de ellos suelen ir a visitar bares con regularidad por el hecho de que les gusta pasar un grato momento conociendo nuevas personas o simplemente para divertirse con amigos cercanos o familiares - generando en ellos un momento de *relax* después de una larga jornada de estudio o trabajo.

###### ¿Qué factores influyen en la elección de un bar en particular por parte de nuestros clientes?

El 100% de ellos (haciendo inferencia en los entrevistados) concuerdan que el tener una buena organización, una atención muy agradable y que los precios de las bebidas no estén tan excesivamente caros, son unos de los *points* que más destacan en sus elecciones al momento de visitar, conocer o frecuentar un bar.

###### ¿Cuál es la frecuencia de visita promedio de nuestros clientes a bares y qué segmentos de clientes visitan con mayor frecuencia?

En base subjetiva a las entrevistas desarrolladas, los clientes que mayormente frecuentan los bares suelen ser jóvenes estudiantes universitarios entre edades de 19 y 20 años; de lo cuales, un 45% de ellos suelen visitarlo los días viernes y sábado en la noche después de una larga jornada de clases y/o trabajos.

#### **¿Cómo afecta la ubicación geográfica de un bar a la afluencia de clientes y al gasto promedio?**

Principalmente, el 90% de los entrevistados suelen vivir en distritos no tan cercanos a dichos establecimientos, conllevando a que se gasté un 6% de lo que tienen para consumir en bebidas, en medio de transporte.

#### **¿Cuáles son los eventos o promociones que tienen un mayor impacto en la asistencia de clientes a nuestros bares?**

Usualmente, un 67% de lo entrevistados prefieren las promociones 2x1 en bebidas alcohólicas heladas en la temporada de verano, ya que hay las olas de calor nocturnas suelen ser un tanto abrumadores para algunos, por lo que, algo refrescante ayuda a mantener tanto el cuerpo como la mente fresca.

#### **¿Existe una relación entre la edad de nuestros clientes y sus preferencias de bebida, horarios de visita o gasto?**

Entre la relación de edades de las personas entrevistadas, el 70% de ellos suelen estar dentro de un margen entre los 19 a 20 años de edad; en correspondencia a la preferencia de las bebidas, el 45% le gusta beber un trago de la bebida *Cuba Libre* cuando suele frequentar un bar; sin embargo, en tema de horarios de visita y/o gastos, el 20% de ellos no suele gastar más de 350 soles o no suelen quedarse hasta más de las 2 a.m.

### **Análisis general de las entrevistas del Segmento Objetivo:**

#### **Clients que suelen frequentar un bar**

Efectuando un análisis general respecto a las entrevistas, podemos constatar lo siguiente: el 80% de los entrevistados visitan bares regularmente para socializar y relajarse después del trabajo o estudios; asimismo, todos valoran la organización, la atención amable y precios razonables en los bares. Mayoritariamente, los clientes, son jóvenes universitarios de 19-20 años (donde el 45% de ellos frequentan los bares entre los días viernes y sábados). Por consiguiente, el 90% vive lejos de los bares (teniendo como punto de residencia diferentes distritos), gastando un 6% de su dinero en transporte. Por otra parte, el 67% de ellos prefiere promociones 2x1 en bebidas heladas en verano con un 45% de preferencia en el trago *Cuba Libre*. Finalmente, el 20% no gasta más de 350 soles y se va antes de las 2 a.m. al visitar bares.

### **Segmento 2: Empresarios de manejo de bares**

#### **¿Cuáles son las tendencias actuales en la industria de bares y cómo están afectando a los empresarios del sector?**

El 50% de las personas entrevistadas afirman que la tendencia entre lo *vintage* y lo moderno logra generar un mayor impacto en la presencia del ambiente de un bar, conllevando a que un 25% de los clientes se fijen en ello y tengan la satisfacción de visitarlo y conocerlo más.

#### **¿Cuáles son las estrategias de marketing y promoción más efectivas para atraer y retener clientes en bares en la actualidad?**

Principalmente, según nuestros entrevistados, nos comentan que un 45% debe estar ligado en todo lo abarque la publicidad y el marketing pero en medios digitales; esto, porque la gran mayoría de personas logra utilizarlo. Y, en correspondencia a las promociones, este debe abarcar el 55% restante, logrando generar ofertas de bebidas o *packs* más acorde a la fecha estacionaria del año.

#### **¿Cómo se compara la satisfacción del cliente en nuestros bares con la de la competencia y qué áreas podríamos mejorar para retener a nuestros clientes?**

En base al veredicto de nuestros entrevistados, nos comunican que han tenido un aumento de 12.8% de comentarios positivos y satisfacción por parte de los clientes en comparación a la competencia - un 7.6% mayor -. Pero, como no todo es color de rosas, en los aspectos que tenemos que mejorar, un 6.4% de los clientes nos comenta que debemos mejorar un poco más el proceso de tomar pedidos.

#### **¿Cómo varía el comportamiento de gasto de los clientes en función de la hora del día en que visitan el bar?**

Un 22.3% del comportamiento de las ganancias dentro del bar se ven perjudicadas en referencia al gasto que tienen los clientes; y, si ese porcentaje lo dividimos en segmentos en base al dia y la hora, los viernes hay una varianza del 7.9%, los sábados la varianza consta de un 5.8% y los domingos de un 8.6%.

### **¿Cuáles son las preferencias de bebidas más comunes entre nuestros clientes y cómo han evolucionado con el tiempo?**

En base a lo que nos pudieron comunicar los entrevistados, un 45% de los clientes prefiere pedirse un *cubalibre* hoy en día en los bares; aunque, el que poco a poco también se va a estar haciendo tendencia son las bebidas *hielo en las rocas* y *machu picchu* - ya que el porcentaje de personas que piden dichas bebidas están en una varianza porcentual del 13.9% -.

### **¿Cuál es la frecuencia de visita promedio de nuestros clientes a bares y qué segmentos de clientes visitan con mayor frecuencia?**

Según los entrevistados, el margen de visitas promedio por cliente a un bar se da en un 32% los viernes, 37% los días sábados y un 31% los domingos, de los cuales, el 78% de clientes están conformados por jóvenes estudiantes y adultos entre edades de 19 a 45 años.

## **Análisis general de las entrevistas del Segmento Objetivo:**

### **Empresarios de manejo de bares**

Efectuando un análisis general respecto a las entrevistas, podemos constatar lo siguiente: la estética que combina lo vintage con lo moderno influye significativamente en la atracción de un bar, impactando en un 25% de los clientes. La publicidad digital es esencial para el 45% de los entrevistados, mientras que el 55% valora promociones estacionales. La satisfacción del cliente ha aumentado en un 12.8% en comparación con la competencia, aunque se señala un área de mejora en el proceso de toma de pedidos (6.4% de los clientes). Las ganancias del bar se ven afectadas en un 22.3%, variando según el día de la semana. La bebida preferida es el "Cuba Libre" (45%), pero las bebidas "Hielo en las Rocas" y "Machu Picchu" están ganando popularidad (13.9% de variación). El promedio de visitas por cliente se distribuye en un 32% los viernes, 37% los sábados y 31% los domingos, con un 78% de clientes en edades de 19 a 45 años, principalmente estudiantes y adultos.

## **2.3. Needfinding.**

En esta sección se presentan los artefactos del proceso de análisis de la información recopilada de nuestros segmentos objetivos. Se incluyen las secciones de User Personas, User Task Matrix, User Journey Mappin, Empathy Mapping y As-Is Scenario Mapping.

### **2.3.1. User Personas.**

En esta sección presentaremos dos fichas de User Persona para nuestro producto, el cual se enfoca en el cliente que va consumir algún trago y en la Empresa. Estas fichas están basadas en las principales características y necesidades identificadas en el análisis de entrevistas y de la competencia.

### **2.3.1.1 Segmento Objetivo 1: Cliente**

NAME	TYPE	
<b>Carlos P Foner</b>	<b>Idealist</b>	
	<b>BackGround</b>  Carlos P. Forner es un amante de la diversion y la innovacion. Disfruta de experiencias Unicas, la musica y la buena compania. Su enfoque moderno y su deseo de una experiencia de usuario excepcional hacen de él un usuario ideal para la startup, Esta dispuesto a explorar nuevas oportunidades y espera con ansias disfrutar de mas momentos emocionantes en lugares innovadores.	
<b>Demographic</b>  ♂ Male      19 years  📍 Lima, Peru  Ingeniero de sistemas	<b>Responsabilidades</b> “ Aprovechar las ventajas del sistema de acumulación de puntos: Carlos P. Forner desea acumular puntos de manera constante y utilizarlos de manera inteligente en sus futuras compras. Su objetivo es obtener beneficios significativos a través de este sistema de recompensas. ”	
<b>Skills</b>  Extrovertido  Bailar  Cantar  Tecnologia 	<b>Motivations</b>  Compartir experiencias con amigos Carlos P. Forner puede estar motivado por la posibilidad de compartir sus experiencias positivas con amigos y familiares. La recomendación de lugares y actividades que disfruta es una forma de compartir su entusiasmo y hacer que otros también se diviertan.	<b>Frustrations</b>  Experiencias de usuario deficientes: Si la pagina web de la startup no cumple con sus expectativas en términos de facilidad de uso, diseño atractivo o navegacion intuitiva Carlos P. Forner podria sentirse frustrado al buscar informacion o interactuar con la plataforma.
	<b>Technology</b> 	<b>Browsers</b> 



### **2.3.1.2 Segmento Objetivo 1: Empresario**

## NAME

**Carmen R. Greco**

## TYPE

**Rational****Demographic**

Male 35 years

Lima, Peru

Administradora de empresas

**Skills**

## Responsable



## Carismatica



## Participativa



## Trabajadora

**BackGround**

Carmen es una empresaria que tiene un bar, ella nos cuenta que si tuviera una aplicación que le ayudara a tener un proceso mas agil al momento de contabilizar todo su inventario y tambien al momento de ver las ganancias del dia. Ademas se siente muy contenta porque le va bien en su empresa.

**Responsabilidades**

“

*Dar a conocer su bar y que los clientes se sientan comodos al momento de estar divirtiéndose.*

”

**Quote**

En mi bar, nuestra principal responsabilidad es dar a conocer nuestro establecimiento y asegurarnos de que nuestros clientes se sientan cómodos y disfruten al máximo. Además, siempre estamos buscando formas de mejorar y optimizar nuestros procesos. Carmen, la empresaria detrás de todo esto, sueña con una aplicación que simplifique la gestión de inventario y el seguimiento de ganancias diarias. Afortunadamente, gracias a nuestros esfuerzos y el apoyo de nuestros clientes, nuestro bar está prosperando y estamos emocionados por el futuro.

**Motivations**

**Crecimiento Empresarial:** Carmen está motivada por el éxito de su bar y quiere seguir expandiendo su negocio. La posibilidad de tener una aplicación que simplifique la gestión del inventario y las ganancias diarias le proporciona la herramienta necesaria para hacerlo de manera más eficiente. **Satisfacción del Cliente:** La satisfacción de sus clientes es una gran motivación para Carmen. Quiere que su bar sea un lugar donde los clientes se sientan cómodos y disfruten de su tiempo allí. Una aplicación que facilite la gestión interna podría ayudar a mantener altos estándares de calidad y servicio.

**Frustrations**

**Procesos Manuales Tediosos:** La falta de una aplicación para gestionar el inventario y las ganancias diarias puede llevar a procesos manuales tediosos y propensos a errores. Esto puede ser frustrante y consumir mucho tiempo. **Limitaciones en la Toma de Decisiones:** Sin una herramienta adecuada para el seguimiento de ganancias diarias y el inventario, Carmen puede sentirse frustrada por no poder tomar decisiones informadas y estratégicas para su negocio. Esto podría afectar su capacidad para optimizar su operación y maximizar las ganancias.

**Technology****Browsers**

## 2.3.2. User Task Matrix.

Esta sección llamada User Task Matrix es una herramienta que nos sirve para poder entender las tareas y objetivos que cada User Persona desea lograr a la hora de utilizar nuestro producto. En esta sección, se presentarán las matrices de tareas para los User Personas previamente definidos.

### Cliente: Carlos P. Foner.

Tarea / Aspecto	Frecuencia	Importancia
1. Búsqueda de Bares	Often	High
2. Experiencia en un Bar	Always	High
3. Acumulación de Puntos	Often	High
4. Soporte y Ayuda	Often	Medium
5. Experiencia en el Sitio Web	Always	High
6. Exploración de Bares con Amigos	Often	High
7. Interacción Social	Often	Low
8. Reservas de Mesas o Eventos	Rarely	High
9. Recopilación de Experiencias	Often	Low
10. Exploración de Promociones	Often	Low
11. Métodos de Pago	Rarely	High
12. Personalización de Notificaciones	Rarely	High
13. Exploración de Bares Cercanos	Rarely	High

### Empresario: Carmen R. Greco

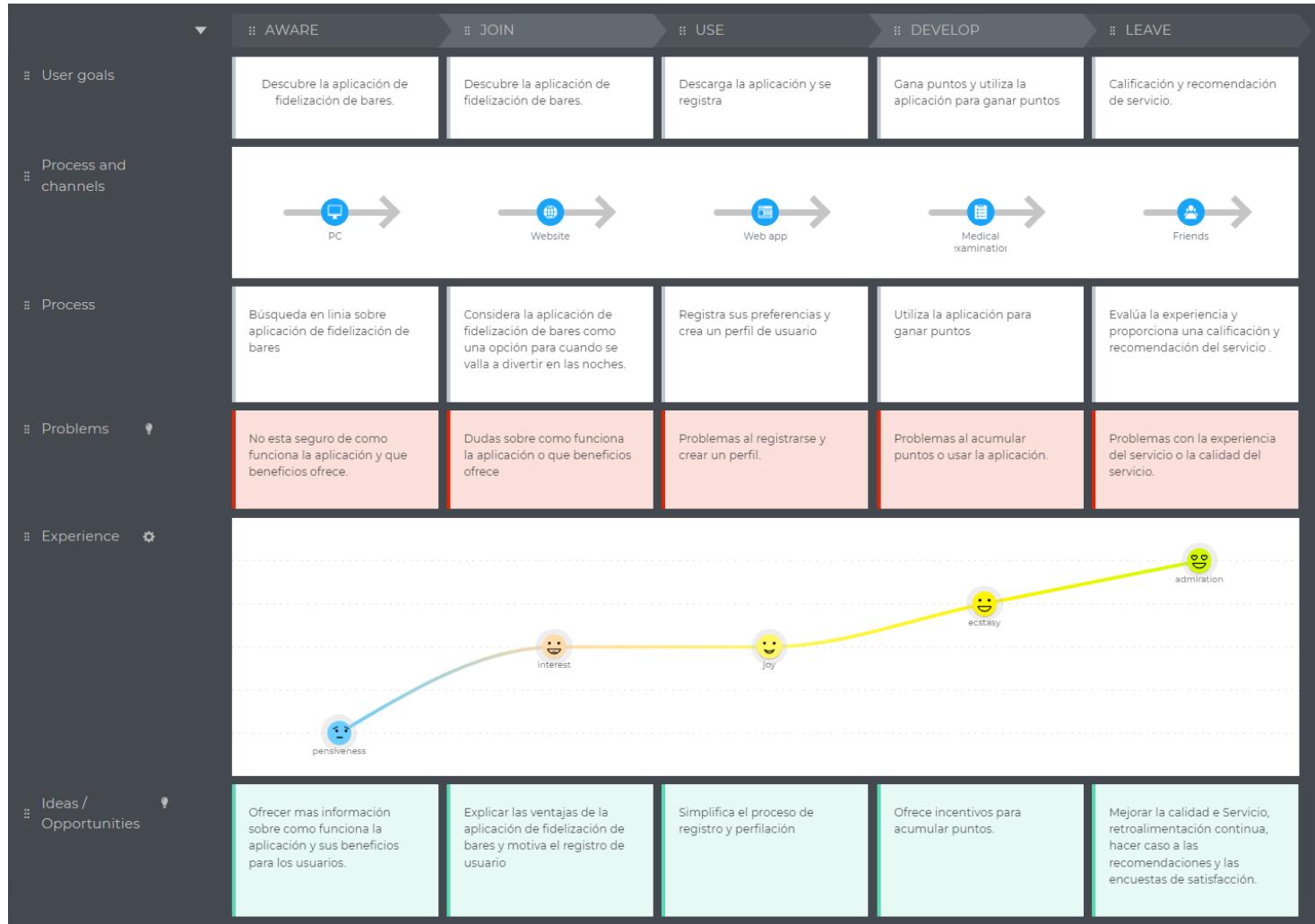
Tarea / Aspecto	Frecuencia	Importancia
Estrategias de Promoción	Always	High
Uso de Digital Marketing	Often	High
Promoción de Ofertas y Fechas Especiales	Often	High
Gestión de Promociones	Often	High
Sistema de Gestión de Inventarios	Often	High
Opinión sobre el Startup	-	-
Registro y Promociones para Clientes Nuevos	Sometimes	High
Uso de Sistema de Acumulación de Puntos	Rarely	High
Experiencia con el Sistema de Acumulación de Puntos	-	-
Sugerencias para el Sitio Web	-	-
Facilidad de Uso del Sistema de Gestión de Inventarios	-	-

Tarea / Aspecto	Frecuencia	Importancia
Accesibilidad Multiplataforma del Sitio Web	-	-
Soporte y Resolución de Problemas	-	-

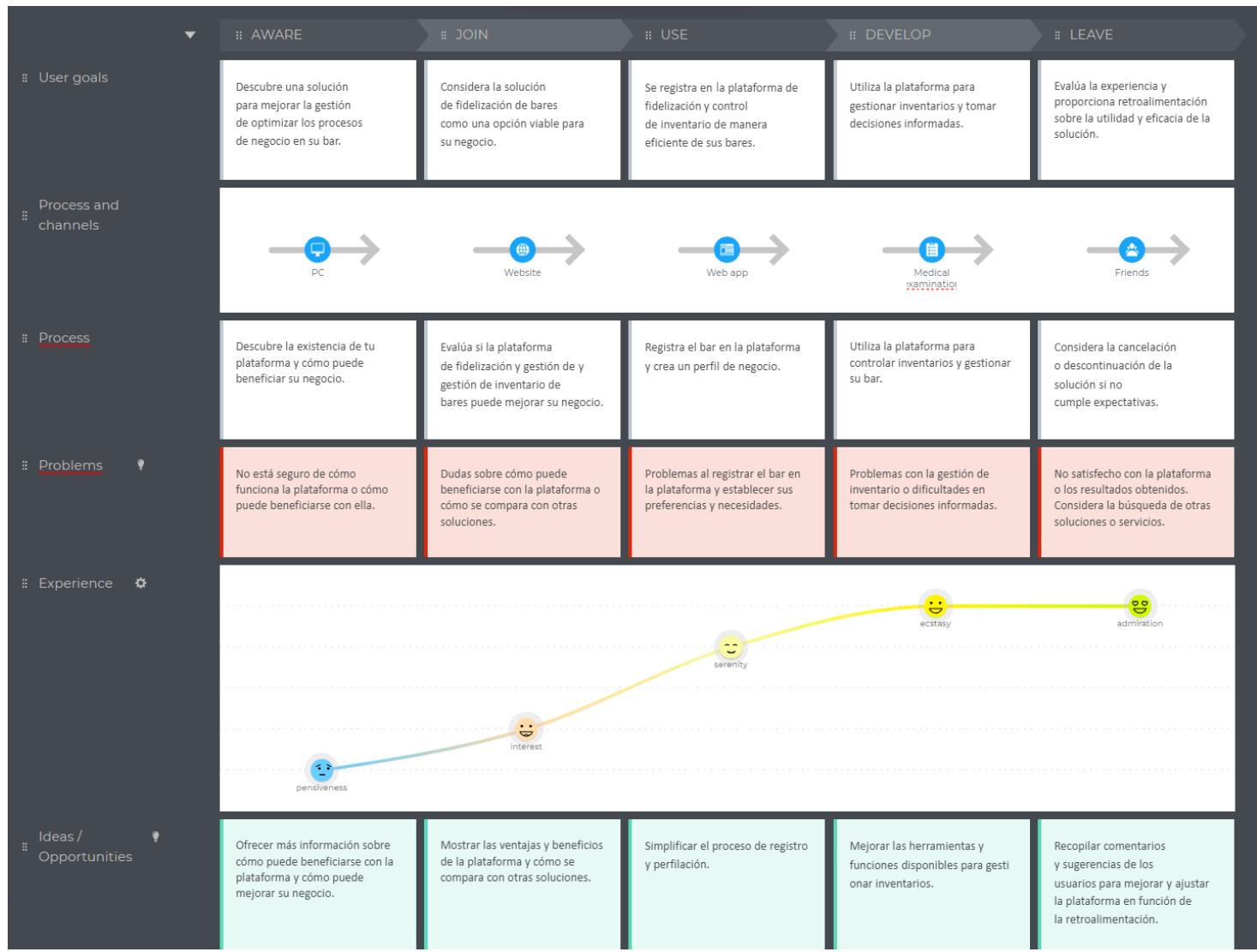
### 2.3.3. User Journey Mapping.

Al elaborar nuestro User Journey Mapping nos permitió reconocer las etapas que teníamos junto a nuestros posibles problemas y canales por el cual pasará nuestro proyecto para que durante el uso de su aplicación no sufra diversos problemas .

**USER:**



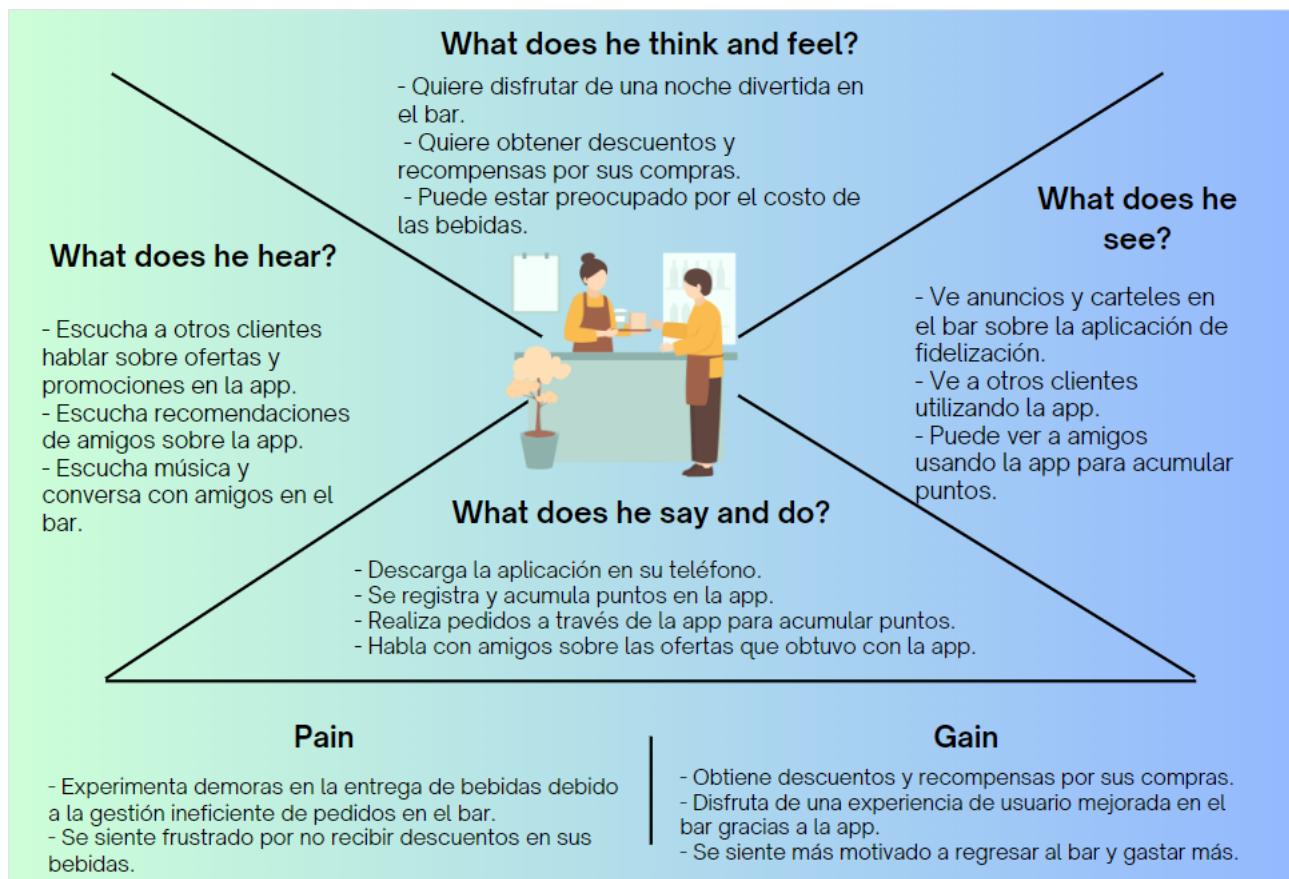
**Business:**



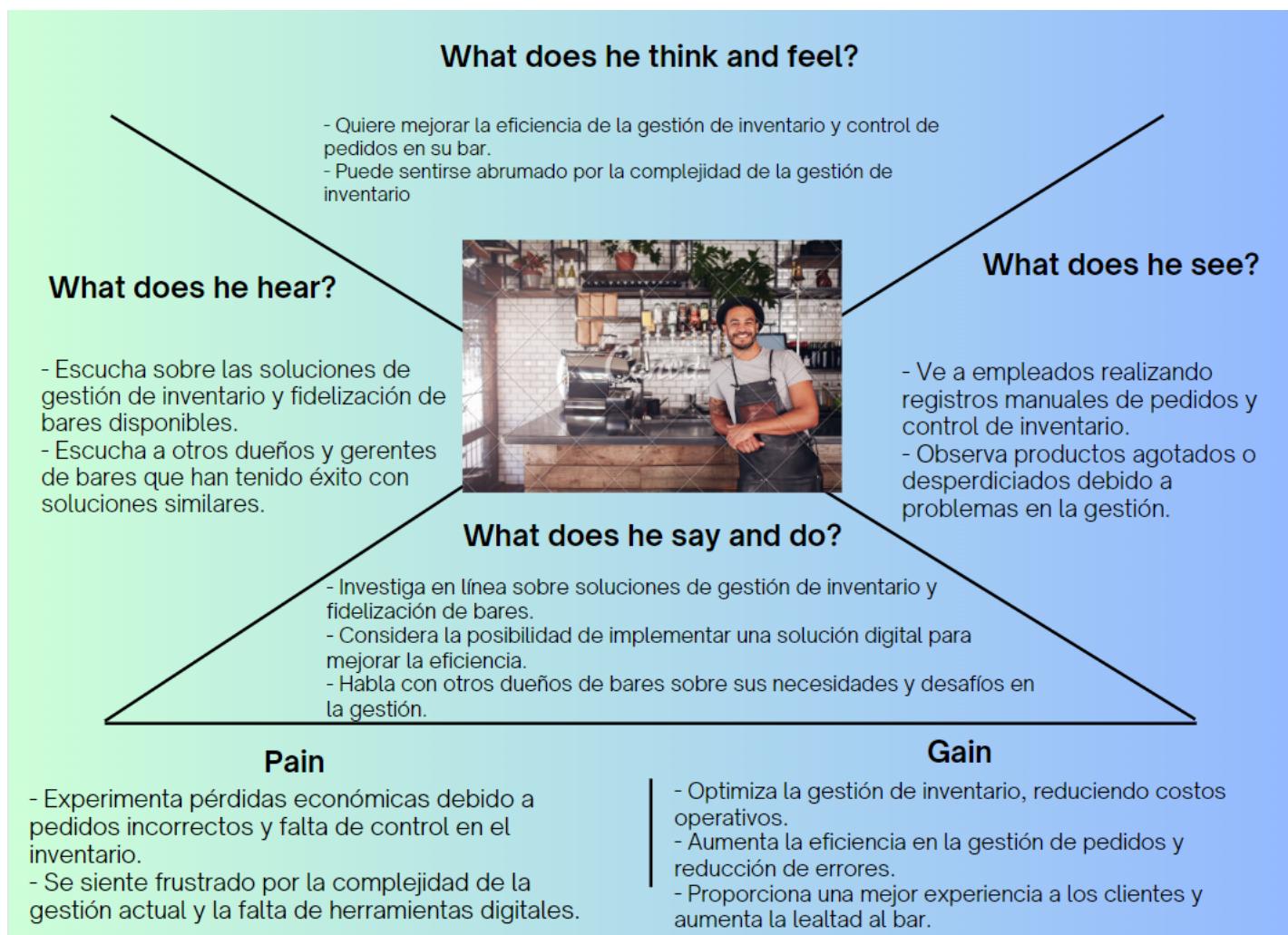
### 2.3.4. Empathy Mapping.

En esta sección el equipo logró elaborar un Empathy Mapping de nuestros usuarios y de los gerentes de los bares. Este análisis nos ayudará a profundizar en la necesidad de los clientes y nuestros gerentes de bares para enfocarnos en nuestros desenfoques y sus necesidades con el aplicativo.

**USER:**



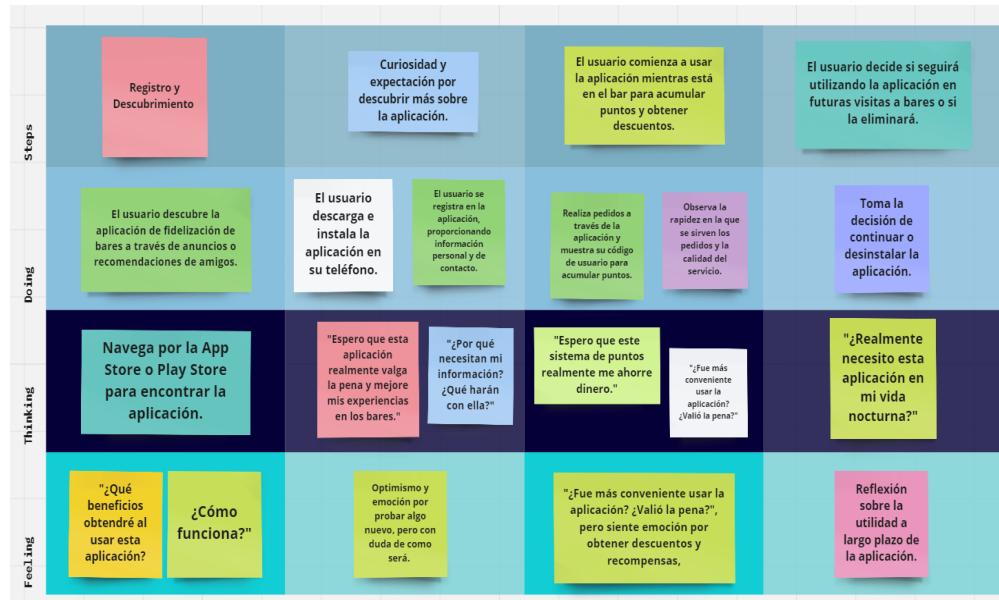
Business:



## 2.3.5. As-is Scenario Mapping

En esta sección nuestro equipo elaboró pasos, acciones, pensamiento y sentimientos que los usuarios experimentan al llevar a cabo una tarea. Debido a este As-is Scenario Mapping podremos plantear diversas soluciones a las dudas e inseguridades de la página web.

**USER:**



**Business:**



Link del [diagrama](#)

## Capítulo III: Requirements Specification

### 3.1. To-Be Scenario Mapping.

Esta herramienta conocida como To-be Scenario Mapping nos permitió definir las necesidades de nuestros usuarios y de los gerentes de los bares. En esta sección se presentarán los diagramas de To-be Scenario Mapping para los User Personas previamente definidos. Lo esencial es identificar los aspectos a negativos y positivos de nuestro aplicativo para poder mejorarlo y así poder brindar un mejor servicio a nuestros usuarios y gerentes de bares.

## Usuario (Cliente):

### To-be Scenario Mapping - Cliente

Phases	Ingreso a LoyalSips	Ganar puntos	Licores en oferta	Ver puntaje	Canjea licor
Doing	Uso la website LoyalSips Busco la opción para registrarme	Selecciono en qué bar me encuentro Realiza compras de licores	Compra licores que tienen oferta	Revisa los licores en oferta Compra un licor en oferta y aprovecha el descuento	Los puntajes se muestran en una barra Revisa el puntaje obtenido por medio de compras Revisa el dinero ahorrado o en un tiempo máximo de 2 meses.
Thinking	Puedo registrarme fácil a la app. No hay la opción del bar en el que me encuentro.	No hay la opción del bar en el que me encuentro. Los puntos son fáciles de obtener ¿Y si no tengo internet?	Existen muy buenas ofertas	Puedo ver el descuento que tienen los licores No obtengo puntos de cortesía	El puntaje se muestra detallado y entendible Puedo ver lo que ahorré ganando puntos ¿Si el licor que me gusta no está disponible?
Feeling	Felicidad de poder registrarse rápido. Frustración de no encontrar el bar en donde se encuentra	Satisfacción de poder ganar puntos fácil Tristeza de no tener acceso a internet	Felicidad de poder ver buenas ofertas Tranquilidad, puede ver los detalles del producto y su descuento	Frustración de no obtener puntos adicionales de cortesía Contento, puede ver con claridad el puntaje	Felicidad, puede ahorrar mientras consume más productos Tristeza de no poder canjear el producto que quiere Felicidad de canjear de manera fácil.

Link para ver el [diagrama](#)

## Empresa (Dueño del Bar):

### To-be Scenario Mapping - Empresario

Phases	Uso de LoyalSips	Ver puntaje	Canjeo de puntos	Registrar licor	Buscar licor
Doing	Relleno los datos de mi negocio Publicito las ofertas disponibles	Reviso los puntajes del cliente respectivo	Ingreso los productos disponibles para el canje Realiza el canje con el licor elegido por el cliente	Ingreso los datos principales del licor Registro el licor en el sistema de inventarios	Ingresa los datos del licor Busca el licor con los datos ingresados
Thinking	Me pide cosas importantes Puedo aumentar mis ventas	Puedo ver el puntaje de manera ordenada ¿Si el cliente no figura en el sistema?	Los licores se muestran con detalles esenciales El canje es muy sencillo y fácil	Los datos del licor son fáciles de insertar ¿Si la base de datos se satura?	¿Si el licor no se muestra? El licor se muestra con la cantidad en stock
Feeling	Tranquilidad de que los datos de la empresa están seguros Entusiasmo de poder incrementar sus ventas	Comodidad de poder entender el sistema de puntajes Incertidumbre de no poder encontrar al cliente en el sistema	Tranquilidad de que los detalles del licor son los principales Felicidad de poder canjear y aumentar sus ventas	Satisfacción de poder registrar sus productos fácilmente Temor de que la base de datos se sobrecargue	Temor de no encontrar el licor buscado Felicidad de poder ver la cantidad stock del licor buscado

Link para ver el [diagrama](#)

## 3.2. User Stories.

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
EPIC-001	Página Principal Atractiva	Como usuario, quiero ver una página principal atractiva sobre LOYALSIPS.	1. Dado que Carlos P. visita la página principal, cuando carga la página, debe ver imágenes de alta calidad. 2. Dado que Carlos P. accede a la página, cuando navega por ella, la información debe ser clara y concisa. 3. Dado que Carlos P. abre la página en su dispositivo móvil, cuando la visualiza, debe ser responsive y ajustarse a su pantalla.	US-001, US-010
EPIC-002	Promociones y Ofertas	Como usuario, deseo encontrar información actualizada sobre promociones.	1. Dado que Carlos P. busca promociones, cuando accede a la sección de promociones, debe ver las promociones vigentes con imágenes y detalles. 2. Dado que Carlos P. busca promociones, cuando visualiza las fechas de las promociones, estas deben ser visibles y actualizadas regularmente. 3. Dado que Carlos P. busca promociones, cuando consulta los precios de las bebidas en promoción, estos deben ser claros.	US-002, US-011
EPIC-003	Registro de Usuarios Nuevos	Como usuario nuevo, quiero registrarme y obtener un descuento.	1. Dado que Carlos P. se registra como nuevo usuario, cuando completa el registro, debe obtener un descuento que se aplica automáticamente. 2. Dado que Carlos P. completa el registro, cuando verifica su correo electrónico, debe recibir un correo de confirmación con el código de descuento. 3. Dado que Carlos P. se registra como nuevo usuario, cuando verifica su correo electrónico, debe recibir un correo de confirmación con el código de descuento.	US-003
EPIC-004	Exploración de Eventos Pasados	Como usuario interesado en eventos, quiero ver imágenes de eventos pasados.	1. Dado que Carlos P. explora eventos pasados, cuando accede a la sección de eventos anteriores, debe ver imágenes atractivas de eventos pasados. 2. Dado que Carlos P. busca eventos anteriores, cuando consulta los eventos, debe encontrar descripciones detalladas de los eventos. 3. Dado que Carlos P. explora eventos pasados, cuando visualiza los eventos, estos deben estar categorizados.	US-004
EPIC-005	Testimonios de Clientes	Como usuario, deseo leer testimonios de clientes satisfechos.	1. Dado que Carlos P. busca testimonios de clientes satisfechos, cuando accede a la sección de testimonios, debe ver testimonios reales con nombres y fechas. 2. Dado que Carlos P. lee testimonios, cuando revisa los comentarios, debe encontrar comentarios positivos sobre la experiencia en LOYALSIPS. 3. Dado que Carlos P. accede a testimonios, cuando visualiza los testimonios, estos deben permitir que los clientes califiquen si son útiles o no.	US-005, US-014
EPIC-006	Información de Contacto	Como usuario, quiero encontrar información de contacto clara.	1. Dado que Carlos P. busca información de contacto, cuando accede a la sección de contacto, debe encontrar un formulario de contacto y un número de teléfono visible. 2. Dado que Carlos P. envía un mensaje desde el formulario de contacto, cuando completa el formulario, debe recibir una confirmación por correo electrónico. 3. Dado que Carlos P. hace clic en el número de teléfono, cuando realiza la acción, debe poder realizar llamadas directas.	US-006
EPIC-007	Exploración del Menú	Como usuario, deseo ver el menú de bebidas y alimentos.	1. Dado que Carlos P. explora el menú, cuando accede a la sección de menú, debe ver una sección de menú con imágenes atractivas. 2. Dado que Carlos P. busca el menú, cuando visualiza los precios y opciones de bebidas y	US-007

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
			alimentos, estos deben ser claramente visibles. 3. Dado que Carlos P. filtra los elementos del menú, cuando realiza la acción, debe poder hacerlo por categorías (bebidas, alimentos, postres, etc.).	
EPIC-008	Ubicación en el Mapa	Como usuario, quiero un mapa interactivo para encontrar LOYALSIPS.	1. Dado que Carlos P. busca la ubicación, cuando accede a la sección de ubicación, debe ver un mapa con la ubicación exacta de LOYALSIPS. 2. Dado que Carlos P. busca direcciones, cuando realiza la acción, debe poder obtenerlas desde su ubicación actual. 3. Dado que Carlos P. accede al mapa, cuando visualiza la ubicación de LOYALSIPS, esta debe actualizarse automáticamente si hay cambios.	US-008
EPIC-009	Noticias y Eventos Futuros	Como usuario, quiero ver noticias y eventos futuros.	1. Dado que Carlos P. busca noticias y eventos, cuando accede a la sección de noticias y eventos, debe encontrar una sección actualizada regularmente. 2. Dado que Carlos P. hace clic en una noticia, cuando realiza la acción, debe poder obtener más detalles sobre ella. 3. Dado que Carlos P. explora eventos futuros, cuando visualiza los eventos, estos deben estar marcados con fechas y descripciones.	US-009
EPIC-010	Accesibilidad Móvil	Como usuario de dispositivos móviles, quiero una página responsive.	1. Dado que Carlos P. accede desde su dispositivo móvil, cuando carga la página, esta se adapta a su pantalla. 2. Dado que Carlos P. visita la página desde su móvil, cuando navega por ella, todos los elementos son interactivos. 3. Dado que Carlos P. navega desde su tablet, cuando realiza acciones táctiles, la experiencia es intuitiva y cómoda.	US-010, US-013
EPIC-011	Exploración de Fechas Especiales	Como usuario, deseo encontrar información sobre ofertas en fechas especiales.	1. Dado que Carlos P. busca ofertas en fechas especiales, cuando accede a la sección de ofertas especiales, debe ver promociones específicas con imágenes y detalles. 2. Dado que Carlos P. busca promociones para eventos especiales, cuando consulta las fechas y detalles, estos se actualizan automáticamente según la temporada o evento. 3. Dado que Carlos P. encuentra una promoción especial, cuando la visualiza, debe poder compartirla en redes sociales.	US-011
EPIC-012	Sistema de Gestión de Inventarios	Como usuario, deseo un sistema de gestión de inventarios.	1. Dado que Carlos P. busca productos, cuando realiza la acción, siempre debe ver la disponibilidad en tiempo real de los productos. 2. Dado que Carlos P. busca promociones, cuando realiza la acción, estas se basan en la disponibilidad de productos y se actualizan automáticamente. 3. Dado que Carlos P. compra un producto, cuando realiza la acción, debe recibir notificaciones sobre productos agotados o en oferta.	US-012
EPIC-013	Experiencia en Dispositivos Móviles	Como usuario, quiero una experiencia fluida en dispositivos móviles.	1. Dado que Carlos P. navega desde su dispositivo móvil, cuando carga la página, esta es responsive y se ajusta a su pantalla. 2. Dado que Carlos P. explora la página en su móvil, cuando realiza acciones, todos los elementos se ajustan de manera óptima. 3. Dado que Carlos P. navega desde su tablet, cuando realiza acciones táctiles, la navegación es suave y se proporciona un menú de navegación móvil.	US-013
EPIC-014	Exploración de Testimonios	Como usuario, deseo encontrar testimonios de clientes satisfechos.	1. Dado que Carlos P. busca testimonios, cuando accede a la sección de testimonios, debe ver testimonios verificables con comentarios positivos. 2. Dado que Carlos P. lee testimonios, cuando revisa los testimonios, debe encontrar testimonios con nombres y fechas. 3. Dado que Carlos P. accede a	US-014

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
			testimonios, cuando visualiza los testimonios, debe poder enviar sus propios testimonios desde la página principal.	
EPIC-015	Información de Reservas	Como usuario, quiero poder realizar reservas de mesas desde la página principal.	1. Dado que Carlos P. desea reservar una mesa, cuando accede a la sección de reservas, debe encontrar un formulario de reserva de mesas con opciones de fecha y hora. 2. Dado que Carlos P. quiere hacer una reserva, cuando completa el formulario de reserva, debe recibir una confirmación de reserva por correo electrónico y un recordatorio antes de la fecha de reserva. 3. Dado que Carlos P. decide reservar una mesa, cuando realiza la reserva, debe poder modificarla o cancelarla desde la página principal.	US-015
EPIC16	Estrategias de Marketing y Promoción	Desarrollar estrategias de marketing y promoción efectivas para atraer y retener clientes en el bar.	- Implementar estrategias de marketing que combinen elementos vintage y modernos en la estética del bar para atraer a un 25% más de clientes. - Crear una estrategia de marketing digital centrada en las redes sociales, incluyendo Facebook, Twitter e Instagram. - Agregar un apartado en el sitio web que ofrezca promociones especiales a los clientes registrados.	-
US16	Combinación de Estilos en la Estética	Como propietario del bar, quiero implementar estrategias de marketing que combinen elementos vintage y modernos en la estética del bar para atraer a un 25% más de clientes.	-	EPIC16
US17	Estrategia de Marketing Digital	Como propietario del bar, quiero una estrategia de marketing digital centrada en las redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram.	-	EPIC16
US18	Promociones para Clientes Registrados	Como propietario del bar, quiero agregar un apartado en el sitio web que ofrezca promociones especiales a los clientes registrados.	-	EPIC16
EPIC17	Mejora de la Experiencia del Cliente	Mejorar la experiencia del cliente en el bar, basado en los comentarios y sugerencias recopilados.	- Implementar un sistema de acumulación de puntos para fomentar la lealtad de los clientes. - Mejorar el proceso de toma de pedidos en el establecimiento. - Desarrollar un sistema de gestión de inventarios fácil y dinámico de usar. - Hacer que el sitio web sea multiplataforma y añadir un apartado de soporte para resolver problemas de los usuarios.	-
US19	Sistema de Acumulación de Puntos	Como propietario del bar, quiero implementar un sistema de acumulación de puntos para fomentar la lealtad de los clientes.	-	EPIC17

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US20	Mejora del Proceso de Toma de Pedidos	Como propietario del bar, quiero mejorar el proceso de toma de pedidos en el establecimiento.	-	EPIC17
US21	Sistema de Gestión de Inventarios	Como propietario del bar, deseo desarrollar un sistema de gestión de inventarios fácil y dinámico de usar.	-	EPIC17
US21	Sitio Web Multiplataforma y Soporte	Como propietario del bar, necesito hacer que el sitio web sea multiplataforma y añadir un apartado de soporte para resolver problemas de los usuarios.	-	EPIC17
EPIC18	Análisis y Seguimiento	Realizar análisis y seguimiento de la operación del bar, incluyendo satisfacción del cliente, comportamiento de gasto y preferencias de bebidas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar seguimiento de la satisfacción del cliente y lograr un aumento del 12.8% en comentarios positivos en comparación con la competencia.</li> <li>- Analizar el comportamiento de gasto de los clientes en función de la hora del día y los días de la semana.</li> <li>- Adaptar el menú y la oferta de bebidas en función de las preferencias de los clientes.</li> </ul>	-
US22	Seguimiento de la Satisfacción del Cliente	Como propietario del bar, necesito realizar un seguimiento de la satisfacción del cliente y lograr un aumento del 12.8% en comentarios positivos en comparación con la competencia.	-	EPIC18
US23	Análisis del Comportamiento de Gasto	Como propietario del bar, necesito analizar el comportamiento de gasto de los clientes en función de la hora del día y los días de la semana.	-	EPIC18
US24	Adaptación del Menú y Oferta de Bebidas	Como propietario del bar, necesito adaptar el menú y la oferta de bebidas en función de las preferencias de los clientes.	-	EPIC18
EPIC19	Fidelización de Clientes y Segmentación	Implementar estrategias de fidelización de clientes y segmentación para aumentar la lealtad de los clientes y comprender mejor sus necesidades.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Segmentar a los clientes por frecuencia de visita y preferencias de bebidas para personalizar promociones.</li> <li>- Implementar un programa de fidelización de clientes a través de acumulación de puntos.</li> </ul>	-
US25	Segmentación de Clientes	Como propietario del bar, necesito segmentar a los clientes por frecuencia de visita y preferencias de	-	EPIC19

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
		bebidas para personalizar promociones.		
US26	Programa de Fidelización de Clientes	Como propietario del bar, necesito implementar un programa de fidelización de clientes a través de acumulación de puntos.	-	EPIC19
US27	Tendencias Actuales en la Industria de Bares	Como propietario del bar, necesito estar al tanto de las tendencias actuales en la industria de bares, especialmente en la combinación de elementos vintage y modernos, para mantenernos competitivos.	-	-
EPIC-020	Navegación Intuitiva	Como visitante del sitio web, quiero una navegación intuitiva.	1. Dado que soy un visitante, cuando accedo al sitio web, debo encontrar un menú de navegación claro y fácil de entender. 2. Dado que soy un visitante, cuando hago clic en una sección del menú, debo ser redirigido a la página correspondiente de manera rápida y sin problemas. 3. Dado que soy un visitante, cuando desplazo la página hacia abajo, debo encontrar un botón de "Volver arriba" para facilitar la navegación.	US-020
EPIC-021	Contenido Atractivo	Como visitante del sitio web, quiero contenido atractivo y relevante.	1. Dado que soy un visitante, cuando accedo a la Landing Page, debo ver imágenes y gráficos atractivos relacionados con LOYALSIPS. 2. Dado que soy un visitante, cuando leo el contenido, este debe ser informativo y relevante para entender la propuesta de LOYALSIPS. 3. Dado que soy un visitante, cuando navego por la Landing Page, debo encontrar un llamado a la acción (CTA) claro que me invite a aprender más o registrarme.	US-021
EPIC-022	Información de Contacto	Como visitante del sitio web, quiero encontrar información de contacto.	1. Dado que soy un visitante, cuando busco información de contacto, debo encontrar un enlace o sección con datos de contacto, como dirección, número de teléfono y correo electrónico. 2. Dado que soy un visitante, cuando hago clic en el enlace de contacto, debo ver un formulario de contacto y un mapa con la ubicación de LOYALSIPS. 3. Dado que soy un visitante, cuando lleno el formulario de contacto y lo envío, debo recibir una confirmación de que mi mensaje fue enviado correctamente.	US-022
EPIC-023	Testimonios y Reseñas	Como visitante del sitio web, quiero leer testimonios y reseñas de clientes satisfechos.	1. Dado que soy un visitante, cuando accedo a la sección de testimonios, debo ver testimonios verificables de clientes con comentarios positivos sobre su experiencia en LOYALSIPS. 2. Dado que soy un visitante, cuando leo los testimonios, debo encontrar testimonios con nombres y fechas para autenticidad. 3. Dado que soy un visitante, cuando hago clic en un testimonio, debo poder ver más detalles sobre la experiencia del cliente.	US-023
EPIC-024	Promociones y Ofertas	Como visitante del sitio web, quiero ver promociones y ofertas especiales.	1. Dado que soy un visitante, cuando accedo a la sección de promociones, debo ver las promociones vigentes con imágenes y detalles atractivos. 2. Dado que soy un visitante,	US-024

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
			cuento consulto las promociones, debo encontrar las fechas de vigencia claramente indicadas. 3. Dado que soy un visitante, cuando hago clic en una promoción, debo poder obtener más información y detalles sobre la oferta.	
EPIC-025	Acceso a Redes Sociales	Como visitante del sitio web, quiero acceso a las redes sociales de LOYALSIPS.	1. Dado que soy un visitante, cuando deseo seguir a LOYALSIPS en redes sociales, debo encontrar enlaces claros a las redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, etc.). 2. Dado que soy un visitante, cuando hago clic en un enlace de redes sociales, debo ser redirigido a las páginas correspondientes de LOYALSIPS en esas plataformas. 3. Dado que soy un visitante, cuando accedo a las redes sociales de LOYALSIPS, debo encontrar contenido actualizado y atractivo.	US-025
EPIC-026	Experiencia Responsiva	Como visitante del sitio web desde dispositivos móviles, quiero una experiencia responsiva.	1. Dado que soy un visitante desde un dispositivo móvil, cuando accedo a la Landing Page, esta debe ajustarse de manera adecuada a la pantalla de mi dispositivo. 2. Dado que soy un visitante desde un dispositivo móvil, cuando interactúo con los elementos del sitio, estos deben ser fácilmente seleccionables y legibles. 3. Dado que soy un visitante desde un dispositivo móvil, cuando navego por la página, la experiencia debe ser fluida y sin problemas de rendimiento.	US-026
EPIC-027	Idiomas Adicionales	Como visitante del sitio web, quiero la opción de cambiar el idioma.	1. Dado que soy un visitante, cuando deseo cambiar el idioma, debo encontrar un menú desplegable con opciones de idioma. 2. Dado que soy un visitante, cuando selecciono un idioma diferente, el contenido del sitio debe cambiar al idioma seleccionado. 3. Dado que soy un visitante, cuando cambio el idioma, la navegación y las secciones del sitio deben mantenerse coherentes en el nuevo idioma.	US-027
EPIC-028	Política de Privacidad	Como visitante del sitio web, quiero acceder a la política de privacidad.	1. Dado que soy un visitante, cuando deseo revisar la política de privacidad, debo encontrar un enlace a la página de política de privacidad en el pie de página o en una sección relevante. 2. Dado que soy un visitante, cuando hago clic en el enlace de política de privacidad, debo ser redirigido a la página de política de privacidad donde se describe claramente la política de recopilación y uso de datos. 3. Dado que soy un visitante, cuando accedo a la política de privacidad, debo encontrar información sobre cómo optar por no participar en la recopilación de datos y cómo contactar al equipo de LOYALSIPS para preguntas sobre privacidad.	US-028
Technical Story TS1	Configuración de Imágenes de Alta Calidad	Configurar imágenes de alta calidad en la página principal.	-	TS1
Technical Story TS2	Diseño Responsivo	Hacer que la página principal sea responsive y se ajuste a diferentes tamaños de pantalla.	-	TS2
Technical Story TS3	Registro de Usuarios	Implementar el registro de usuarios y la generación automática de códigos de descuento.	-	TS3

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
Technical Story TS4	Exploración de Eventos Pasados	Configurar la sección de eventos pasados con imágenes atractivas y descripciones detalladas.	-	TS4
Technical Story TS5	Implementación de Testimonios	Crear un sistema para mostrar testimonios verificables y permitir a los clientes enviar sus propios testimonios.	-	TS5
Technical Story TS6	Configuración de Información de Contacto	Agregar un formulario de contacto y un número de teléfono con funcionalidad de llamada directa.	-	TS6
Technical Story TS7	Menú de Bebidas y Alimentos	Configurar la sección de menú con imágenes atractivas y opciones de filtrado.	-	TS7
Technical Story TS8	Integración de Mapa	Incorporar un mapa interactivo con la ubicación exacta de LOYALSIPS.	-	TS8
Technical Story TS9	Noticias y Eventos Futuros	Configurar la sección de noticias y eventos futuros con fechas y descripciones.	-	TS9
Technical Story TS10	Experiencia Móvil Fluida	Optimizar la experiencia en dispositivos móviles y tabletas.	-	TS10
Technical Story TS11	Ofertas en Fechas Especiales	Configurar la sección de ofertas especiales con detalles actualizados según la temporada o evento.	-	TS11
Technical Story TS12	Sistema de Gestión de Inventarios	Desarrollar un sistema de gestión de inventarios en tiempo real.	-	TS12
Technical Story TS13	Navegación Intuitiva	Asegurarse de que la navegación sea clara y rápida en todo el sitio web.	-	TS13
Technical Story TS14	Contenido Atractivo	Crear contenido atractivo y relevante en la Landing Page.	-	TS14
Technical Story TS15	Enlace de Contacto	Configurar el enlace de contacto para llevar a la página de contacto con formulario y mapa.	-	TS15
Technical Story TS16	Visualización de Testimonios	Configurar la sección de testimonios para mostrar testimonios con nombres y fechas.	-	TS16

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
Technical Story TS17	Sección de Promociones	Configurar la sección de promociones para mostrar detalles y enlaces a ofertas.	-	TS17
Technical Story TS18	Enlaces a Redes Sociales	Agregar enlaces claros a las redes sociales de LOYALSIPS.	-	TS18
Technical Story TS19	Experiencia Responsiva	Asegurarse de que la Landing Page sea completamente responsive.	-	TS19
Technical Story TS20	Opción de Cambio de Idioma	Agregar un menú desplegable para cambiar el idioma del sitio web.	-	TS20
Technical Story TS21	Acceso a Política de Privacidad	Configurar un enlace a la página de política de privacidad y describir la política de recopilación de datos.	-	TS21
Technical Story TS22	Estrategias de Marketing	Desarrollar estrategias de marketing y promoción para atraer y retener clientes en el bar.	-	TS22
Technical Story TS23	Combinación de Estilos en la Estética	Implementar estrategias de marketing que combinen elementos vintage y modernos en la estética del bar.	-	TS23
Technical Story TS24	Estrategia de Marketing Digital	Crear una estrategia de marketing digital centrada en las redes sociales.	-	TS24
Technical Story TS25	Promociones para Clientes Registrados	Agregar un apartado en el sitio web que ofrezca promociones especiales a los clientes registrados.	-	TS25
Technical Story TS26	Mejora de la Experiencia del Cliente	Mejorar la experiencia del cliente en el bar, basado en los comentarios y sugerencias recopilados.	-	TS26
Technical Story TS27	Sistema de Acumulación de Puntos	Implementar un sistema de acumulación de puntos para fomentar la lealtad de los clientes.	-	TS27
Technical Story TS28	Mejora del Proceso de Toma de Pedidos	Mejorar el proceso de toma de pedidos en el establecimiento.	-	TS28
Technical Story TS29	Sistema de Gestión de Inventarios	Desarrollar un sistema de gestión de inventarios fácil y dinámico de usar.	-	TS29

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
Technical Story TS30	Sitio Web Multiplataforma y Soporte	Hacer que el sitio web sea multiplataforma y añadir un apartado de soporte para resolver problemas de los usuarios.	-	TS30
Technical Story TS31	Análisis y Seguimiento	Realizar análisis y seguimiento de la operación del bar, incluyendo.	-	TS31

### 3.3. Impact Mapping.

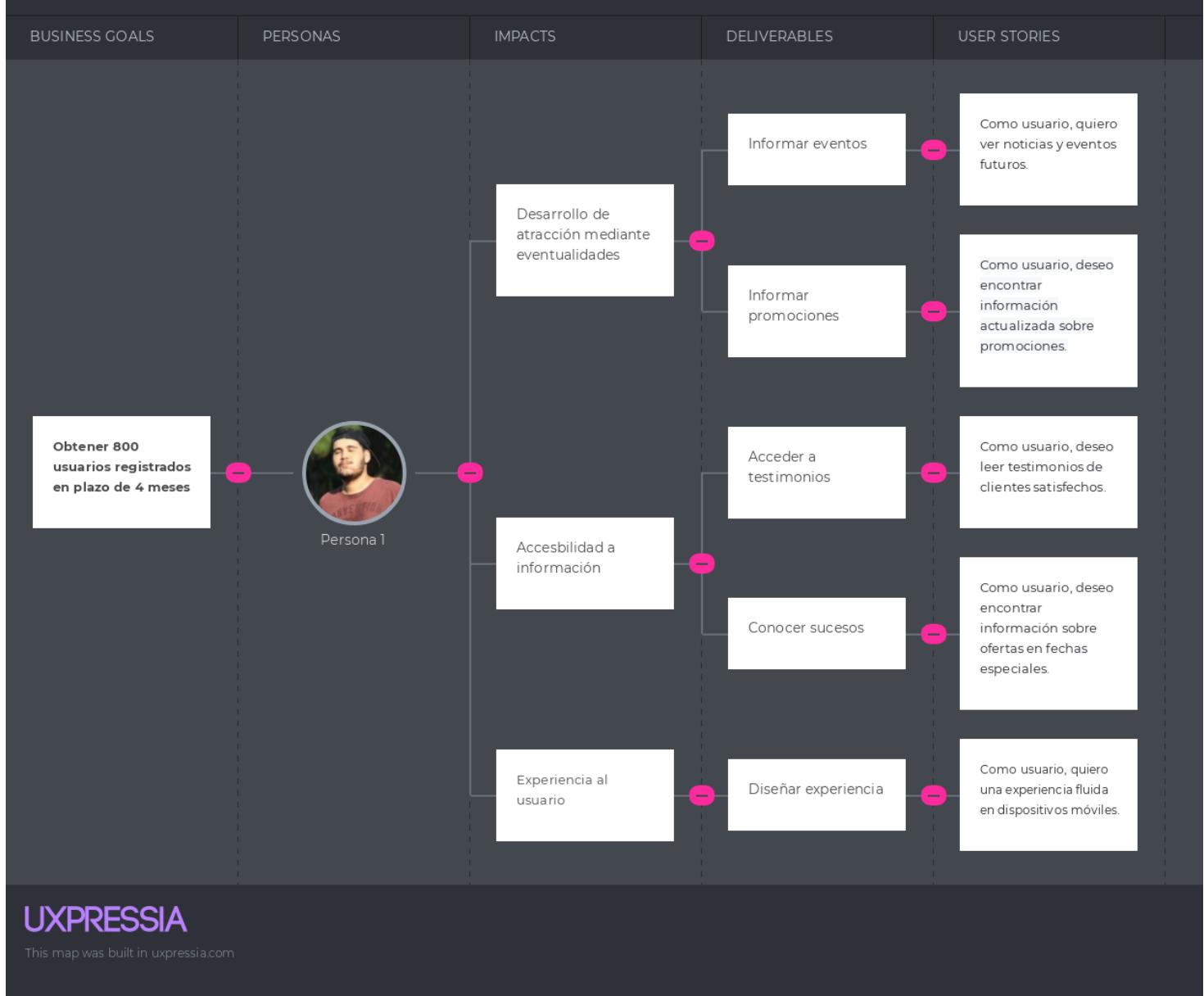
La herramienta Impact Mapping representa de forma visual las metas que nos planteamos para llegar a cada sector de nuestro público.

#### User Cliente:

Hemos llevado a cabo un proceso de Impact Mapping dirigido al usuario llamado "cliente", quien representa a los clientes que consumen en bares. A partir de las historias de usuario generadas por nuestro equipo, hemos elaborado diferentes opciones para abordar y satisfacer sus requerimientos.

#### User Cliente:

## IMPACT MAP: Impact map 1



## User Bar:

Realizamos el impact Mapping para el usuario Bar, que representa a los dueños bares, y según los User Stories realizadas por nuestro equipo, desarrollamos alternativas para solucionar y satisfacer sus necesidades.

## IMPACT MAP: Impact map 1



**UXPRESSIA**

This map was built in [uxpressia.com](#)

[Link de Cliente Uxpressia](#)

[Link de Administrador Uxpressia](#)

### 3.4. Product Backlog.

Orden	User Story ID	Descripción	Story Points
1	US-002	Promociones y Ofertas: Como usuario, deseo encontrar información actualizada sobre promociones.	3
2	US-003	Registro de Usuarios Nuevos: Como usuario nuevo, quiero registrarme y obtener un descuento	3
3	US-004	Exploración de Eventos Pasados: Como usuario interesado en eventos, quiero ver imágenes de eventos pasados.	3
4	US-005	Testimonios de Clientes: Como usuario, deseo leer testimonios de clientes satisfechos.	3
5	US-006	Información de Contacto: Como usuario, quiero encontrar información de contacto clara.	3
6	US-008	Ubicación en el Mapa: Como usuario, quiero un mapa interactivo para encontrar LOYALSIPS.	3
7	US-014	Exploración de Testimonios: Como usuario, deseo encontrar testimonios de clientes satisfechos.	3
8	US01	Combinación de Estilos en la Estética: Implementar estrategias de marketing que combinen elementos vintage y modernos en la estética del bar.	3
9	US02	Estrategia de Marketing Digital: Como propietario del bar, quiero una estrategia de marketing digital centrada en las redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram	3
10	US13	Tendencias Actuales en la Industria: Como propietario del bar, necesito estar al tanto de las tendencias actuales en la industria de bares, especialmente en la combinación de elementos vintage y modernos, para mantenernos competitivos	3
11	US-010	Accesibilidad Móvil: Como usuario de dispositivos móviles, quiero una página responsive.	3
12	EPIC-018	Información de Contacto: Como visitante del sitio web, quiero encontrar información de contacto.	3
13	EPIC-019	Testimonios y Reseñas: Como visitante del sitio web, quiero leer testimonios y reseñas de clientes satisfechos.	3
14	US03	Promociones para Clientes Registrados: Como propietario del bar, quiero agregar un apartado en el sitio web que ofrezca promociones especiales a los clientes registrados.	3
15	US04	Sistema de Acumulación de Puntos: Como propietario del bar, quiero implementar un sistema de acumulación de puntos para fomentar la lealtad de los clientes.	5
16	US05	Mejora del Proceso de Toma de Pedidos: Como propietario del bar, quiero mejorar el proceso de toma de pedidos en el establecimiento.	5
17	US08	Seguimiento de la Satisfacción del Cliente: Como propietario del bar, necesito realizar un seguimiento de la satisfacción del cliente y lograr un aumento del 12.8% en comentarios positivos en comparación con la competencia.	5
18	US11	Segmentación de Clientes: Como propietario del bar, necesito segmentar a los clientes por frecuencia de visita y preferencias de bebidas para personalizar promociones.	5
19	US12	Programa de Fidelización de Clientes: Como propietario del bar, necesito implementar un programa de fidelización de clientes a través de acumulación de puntos.	5
20	EPIC-016	Navegación Intuitiva: Como visitante del sitio web, quiero una navegación intuitiva.	5
21	EPIC-017	Contenido Atractivo: Como visitante del sitio web, quiero contenido atractivo y relevante.	5
22	US09	Ánálisis del Comportamiento de Gasto: Como propietario del bar, necesito analizar el comportamiento de gasto de los clientes en función de la hora del día y los días de la semana.	5
23	US10	Adaptación del Menú y Oferta de Bebidas: Como propietario del bar, necesito adaptar el menú y la oferta de bebidas en función de las preferencias de los clientes.	5

Orden	User Story ID	Descripción	Story Points
24	EPIC-022	Experiencia Responsiva: Como visitante del sitio web desde dispositivos móviles, quiero una experiencia responsive.	5
25	US-001	Página Principal Atractiva: Como usuario, quiero ver una página principal atractiva sobre LOYALSIPS.	5
26	US-007	Exploración del Menú: Como usuario, deseo ver el menú de bebidas y alimentos.	5
27	US-009	Noticias y Eventos Futuros: Como usuario, quiero ver noticias y eventos futuros.	5
28	US-013	Experiencia en Dispositivos Móviles: Como usuario, quiero una experiencia fluida en dispositivos móviles.	5
29	EPIC-020	Mejora de la Experiencia del Cliente: Mejorar la experiencia del cliente en el bar, basado en los comentarios y sugerencias recopilados.	8
30	EPIC-021	Acceso a Redes Sociales: Como visitante del sitio web, quiero acceso a las redes sociales de LOYALSIPS.	8
31	EPIC-023	Idiomas Adicionales: Como visitante del sitio web, quiero la opción de cambiar el idioma.	8
32	EPIC-024	Política de Privacidad: Como visitante del sitio web, quiero acceder a la política de privacidad.	8
33	US-015	Información de Reservas: Como usuario, quiero poder realizar reservas de mesas desde la página principal.	5
34	EPIC02	Mejora de la Experiencia del Cliente: Mejorar la experiencia del cliente en el bar, basado en los comentarios y sugerencias recopilados.	8
35	US06	Sistema de Gestión de Inventarios: Desarrollar un sistema de gestión de inventarios fácil y dinámico de usar.	8
36	EPIC03	Análisis y Seguimiento: Realizar análisis y seguimiento de la operación del bar, incluyendo satisfacción del cliente, comportamiento de gasto y preferencias de bebidas.	8
37	EPIC04	Fidelización de Clientes y Segmentación: Implementar estrategias de fidelización de clientes y segmentación para aumentar la lealtad de los clientes y comprender mejor sus necesidades.	8
38	US-012	Sistema de Gestión de Inventarios: Como usuario, deseo un sistema de gestión de inventarios.	8
39	EPIC01	Estrategias de Marketing y Promoción: Desarrollar estrategias de marketing y promoción efectivas para atraer y retener clientes en el bar.	8

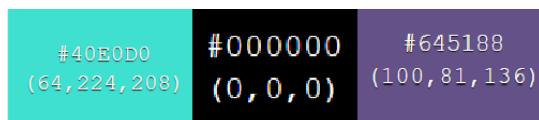
## Capítulo IV: Product Design

### 4.1. Style Guidelines.

#### 4.1.1 General Style Guidelines

Nuestro producto de aplicación web que se diseñara es LoyalSips, la cual ofrece al cliente una solución tecnológica para que el problema de separar mesas en un bar o que los precios de los bares sean muy altos, en nuestra web podra reservar un espacio comodo y tambien encontrara ofertas de bebidas, un plus que tiene nuestra web es que cada vez que el cliente compre un trago se le incluiran puntos para que pueda canjear un trago cuando llegue a los puntos requeridos Para los estilos utilizados se tomará en cuenta la satisfacción del cliente y su experiencia.

Los colores que se están utilizando para nuestra solución (Landing Page y Web site) son los siguientes:



Por otro lado Usamos el tipo de letra San Francisco.

*San Francisco*

San Francisco

San Francisco

ABCDEFGHIJKLMNP

QRSTUWXYS

Abcdefghijklmnop

qrstuvwxyz

1234567890

#### **4.1.2. Web Style Guidelines.**

Para el diseño de la web se establecieron los colores ya antes mencionados, Turquesa, negro y morado. El estilo de letra que se utilizará en la aplicación web es San Francisco. Para todo esto hemos tenido en cuenta que cada cliente tiene un distinto dispositivo, por esta razón hemos decidido hacer nuestra web con los principios responsive.

### **4.2. Information Architecture.**

En esta sección se enfoca en la organización del contenido de la website LoyalSips en buscar el 100% de satisfacción en nuestros clientes durante la navegación de nuestra website.

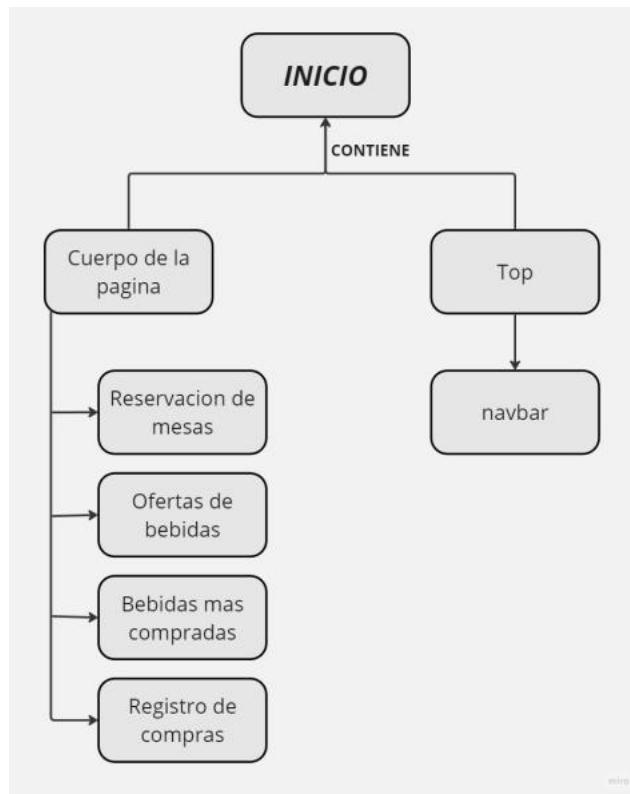
A continuación, podemos ver los temas de Labelling Systems, Organization Systems, Seo Tags and Meta Tags, Searching Systems y Navigation Systems.

#### **4.2.1. Organization Systems.**

En la organización visual tenemos:

- Formar jerarquía:

Esta forma de organización se implementará en la pantalla de inicio del usuario, para esto las secciones de "Reservación de mesas" y "Ofertas de bebidas" poseen una mayor jerarquía por ser de importancia para el usuario, por otro lado, "Registro de compras" tendrá una menor jerarquía en el inicio. Esta manera de organización se mantendrán segmentadas.



- Organizacion matricial  
La organizacion matricial se incluira a travez de las Bebedas mas compradas y el Registro de compras.
- Esquemas de Organizacion  
En nuestra aplicacion habra una organizacion separada por todos los usuarios.  
En la segmentacion de los usuarios: En el apartado de las Bebedas mas compradas se organizará de acuerdo al precio del mas alto al mas bajo. Para el Registro de las compras, esta organizacion se dara cada vez que el usuario compre una bebeda mediante la app asi su podra generar puntos y podra canjear una bebeda gratis. Ademas el usuario tendra todo su registro guardado para que no tenga ningun confusión.

#### 4.2.2. Labeling Systems.

Para el sistema de etiquetado hemos utilizado, en su mayoría, un lenguaje formal de fácil identificación para los usuarios. Tenemos:

Apartados	Abrir el sitio Web
<b>Home</b>	Dicha etiqueta, permite al usuario tener la facilidad de retornar a la interfaz principal de nuestro " <i>Landing Page</i> " – convirtiéndolo en una experiencia dinámica y agradable -.
<b>Services</b>	Dicha etiqueta, permite a los usuarios indagar un poco más acerca de los servicios que ofrecemos en relación a los que se registran tanto como " <b>customers</b> " o como " <b>Bars</b> "; dando así un panorama mayor acerca de los beneficios y funcionalidades que uno tendrá cada uno según el rol en el cual se registre.
<b>Contact</b>	Tiene como finalidad ofrecer la funcionalidad de brindar apoyo a cada uno de nuestros usuarios por medio de un miembro soporte que lo contactará para resolver la problemática que este presentando en la navegación.
<b>About us</b>	Apartado enfocado en la descripción de nuestro startup así como especificación de la funcionalidad y propósitos que queremos lograr a futuro con nuestros usuarios.
<b>Review</b>	Apartado donde el usuario podrá visualizar las valoraciones y comentarios que dejan otros usuarios en relación a nuestro startup.
<b>Login</b>	Es la etiqueta que permite al usuario solicitar sus datos – principalmente su correo electrónico y su respectiva contraseña – para su posterior navegación.
<b>Sign up</b>	Permite solicitar la información relevante del usuario que se va registrar; principalmente, estos vendrán a ser: nombre, apellido, email, fecha de nacimiento, genero, teléfono y DNI.

## 4.2.3. SEO Tags and Meta Tags

En esta sección, se presentan las etiquetas que identificarán y le dará originalidad a nuestro sitio web (LoyalSips).

### Para el sitio web (Landing Page)

#### Title:

- Título de la Página de Registro: "Regístrate y Gana Descuentos en Bares con LoyalSips"
- Título de la Página Principal: "LoyalSips - Tu Lealtad Recompensada en los Mejores Bares".

#### Description:

- Descripción de la Página Principal: "Descubre LoyalSips, la aplicación que te recompensa por tus visitas a bares favoritos. Acumula puntos y obtén descuentos exclusivos en tragos y cervezas."
- Descripción de la Página de Registro: "Regístrate en LoyalSips y comienza a ganar puntos por tus compras en bares. ¡Aprovecha descuentos y ofertas especiales!"

#### Keywords:

- Palabras Clave Generales: Lealtad en Bares, Descuentos en Bares, Puntos de Lealtad, Evaluación de Bares, Recompensas en Bares, Aplicación Móvil de Bares.
- Palabras Clave Específicas: Lealtad en la Vida Nocturna, Descuentos en Tragos, Ofertas de Cerveza, Calificación de Servicio de Bares.

#### Authors:

- TechSolutions\_Teams

### Para el aplicativo móvil:

#### Title:

- Título de la Aplicación: "LoyalSips - Lealtad en Bares".
- Título de la Página de Registro: "Regístrate y Gana Descuentos en Bares con LoyalSips".

#### Description:

- Descripción de la Aplicación: "LoyalSips es la aplicación que recompensa tu lealtad en bares. Acumula puntos por tus compras y disfruta de descuentos exclusivos en tragos y cervezas."
- Descripción de la Página de Registro: "Regístrate en LoyalSips y comienza a ganar puntos por tus compras en bares. ¡Aprovecha descuentos y ofertas especiales!"

#### Keywords:

- Palabras Clave Generales: Lealtad en Bares, Descuentos en Bares, Puntos de Lealtad, Evaluación de Bares, Recompensas en Bares, Aplicación Móvil de Bares.
- Palabras Clave Específicas: Lealtad en la Vida Nocturna, Descuentos en Tragos, Ofertas de Cerveza, Calificación de Servicio de Bares.

#### Authors:

- TechSolutions\_Teams

## 4.2.4. Searching Systems.

En esta sección se presentarán los sistemas de búsqueda que se implementaran en la aplicación y la página web. Al hacer uso de esos sistemas, los usuarios podrán encontrar la información que requieren de diversas maneras.

### Para el sitio Web:

- Motor de Búsqueda Eficiente: Hemos implementado un motor de búsqueda altamente eficiente en nuestro sitio web. Los usuarios pueden acceder a él desde cualquier página, ya que está ubicado de manera destacada en la parte superior.
- Búsqueda en Tiempo Real: Utilizamos la búsqueda en tiempo real para proporcionar resultados instantáneos a medida que los usuarios escriben su consulta. Esto agiliza la experiencia de búsqueda.
- Filtros y Categorías: Los usuarios pueden refinar sus búsquedas utilizando filtros avanzados. Pueden seleccionar la ubicación, el tipo de bar, el rango de precios y otras categorías para encontrar exactamente lo que desean.

- Resultados Relevantes: Hemos mejorado nuestros algoritmos de clasificación para garantizar que los resultados sean altamente relevantes. Los bares y ofertas más populares se muestran primero.
- Búsqueda por Voz: También hemos agregado la función de búsqueda por voz, lo que permite a los usuarios buscar simplemente hablando con su dispositivo, lo que hace que la búsqueda sea aún más fácil y conveniente.

#### **Para la aplicación móvil**

- Búsqueda Rápida en la App: En nuestra aplicación móvil, hemos colocado una barra de búsqueda en la parte superior de la pantalla de inicio. Los usuarios pueden acceder rápidamente a la función de búsqueda desde cualquier lugar de la aplicación.
- Sugerencias Inteligentes: Nuestro sistema de búsqueda predictiva ofrece sugerencias inteligentes a medida que los usuarios escriben, lo que les ayuda a encontrar resultados más rápido.
- Búsqueda por Categorías: Los usuarios pueden explorar bares por categorías como "cervecerías", "clubes nocturnos" o "happy hour". Esto facilita la búsqueda de experiencias específicas.
- Historial y Favoritos: Hemos agregado una función de historial de búsqueda y la capacidad de marcar bares como favoritos. Esto permite a los usuarios acceder rápidamente a las búsquedas anteriores y guardar sus lugares preferidos.
- Resultados Personalizados: A lo largo del tiempo, nuestro sistema aprende las preferencias de los usuarios y adapta los resultados de búsqueda para que sean más relevantes según su historial de búsqueda y comportamiento.
- Notificaciones Relevantes: Los usuarios pueden configurar notificaciones de búsqueda para recibir alertas sobre nuevos bares o ofertas que coincidan con sus intereses.
- Búsqueda sin conexión: Incluso cuando no tienen conexión a Internet, los usuarios pueden realizar búsquedas previas y ver resultados guardados en su dispositivo. Los datos se sincronizan automáticamente cuando vuelven a estar en línea.

### **4.2.5. Navigation Systems**

En el siguiente punto, nuestro equipo mostrará los sistemas de navegación implementados en TechSolutions para que los usuarios puedan manipular de manera rápida, efectiva y segura en nuestro aplicativo.

Para ello en el sitio web de 'LoyalSips', hemos implementado un sistema de navegación intuitivo con un menú de encabezados ubicado en la parte superior de la página principal. Cada encabezado representa una sección clave, como 'Inicio', 'Bares', 'Ofertas', 'Registro' y 'Contacto', permitiendo a los usuarios acceder de manera rápida y sencilla a la información relevante. Además, proporcionamos enlaces útiles en el pie de página para acceder a detalles adicionales como 'Política de Privacidad' y 'Términos y Condiciones'

En el caso del aplicativo móvil de 'LoyalSips', hemos decidido diseñar un sistema de navegación eficiente que se basa en un menú principal desplegable desde la parte superior de la pantalla. Este menú ofrece opciones esenciales, como 'Inicio', 'Buscar Bares', 'Mis Puntos', 'Ofertas' y 'Perfil', para que los usuarios accedan fácilmente a diferentes áreas de la aplicación. Además, permitimos la navegación por categorías y la aplicación de filtros para una experiencia de usuario más personalizada. Los botones de acción rápida en las páginas de detalle facilitan la toma de decisiones, y un botón de 'Volver' garantiza una navegación sin problemas.

### **4.3. Landing Page UI Design.**

Esta sección tendrá un enfoque sobre el diseño de nuestra Landing Page utilizando conceptos del diseño general y el diseño de la interfaz. Para el desarrollo del diseño, se utilizó el software de Figma para el desarrollo del Mock-Ups y Wireframes.

#### **4.3.1. Landing Page Wireframe.**

Para la elaboración de los wireframes de la Landing Page tanto en el sector de móvil como para escritorio se usaron los principios, elementos de diseño, en el que engloba la arquitectura de información y el diseño inclusivo.

Para la elaboración de los Wireframes de la Landing page, se tomó en cuenta los elementos y principios de diseño, esto se puede apreciar para la creación de formas usando los elementos de dirección y línea, las cuales lo usamos para diferenciar tanto las imágenes como los componentes que forman parte del landing page.

En este caso, se puede observar los distintos elementos que se usaron para diferenciar un componente de otro, así como las fuentes de las letras, sobre todo, detalle muy importante, que los colores están en escala de grises dado que es un boceto, lo cual puede cambiar para la elaboración del Mock-up.

#### **Landing Page Wireframes - Desktop**

The wireframe shows a landing page with a large 'X' graphic overlaid on the content area. The top navigation bar includes links for Home, Services, Contact, About Us, Support, Login, and Sign up.

# ACCUMULATE POINTS AND REDEEM THEM!

The more you consume, feel free to claim your prizes!

[Get Started](#)

## Services

### Customers

"For our customers, we provide them with the ability to purchase products and accumulate points that they can redeem for rewards. In addition, we keep them abreast of the latest events and promotions that bars want to highlight, providing a complete and rewarding experience on their nights out."

[Start](#)

### Bars

"For bar professionals, we provide a complete solution that includes inventory management and product promotion, as well as the ability to highlight and promote special events they wish to host. Our platform provides comprehensive tools to optimize their business operation and increase the visibility of their offerings."

[Start](#)

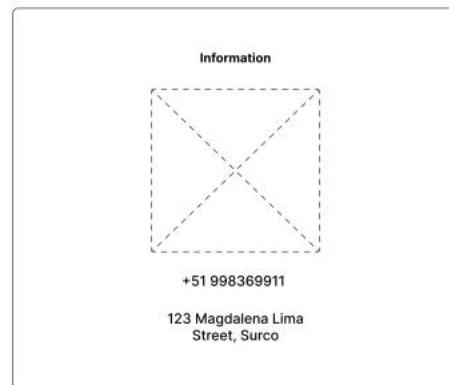
# Contact

"We are here to serve your needs with top-notch service in the nightlife industry - contact us and let's grow your business together!"

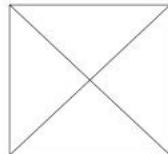
Contact Form

Email  
Names  
Last names  
Phone  
Message

Send

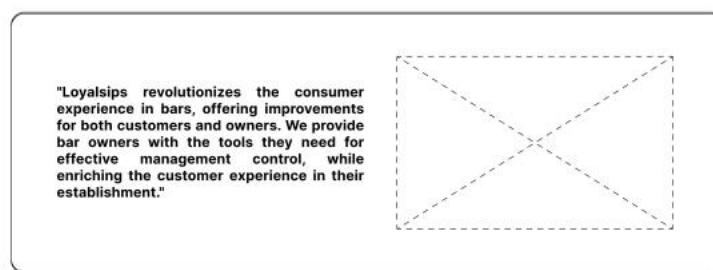


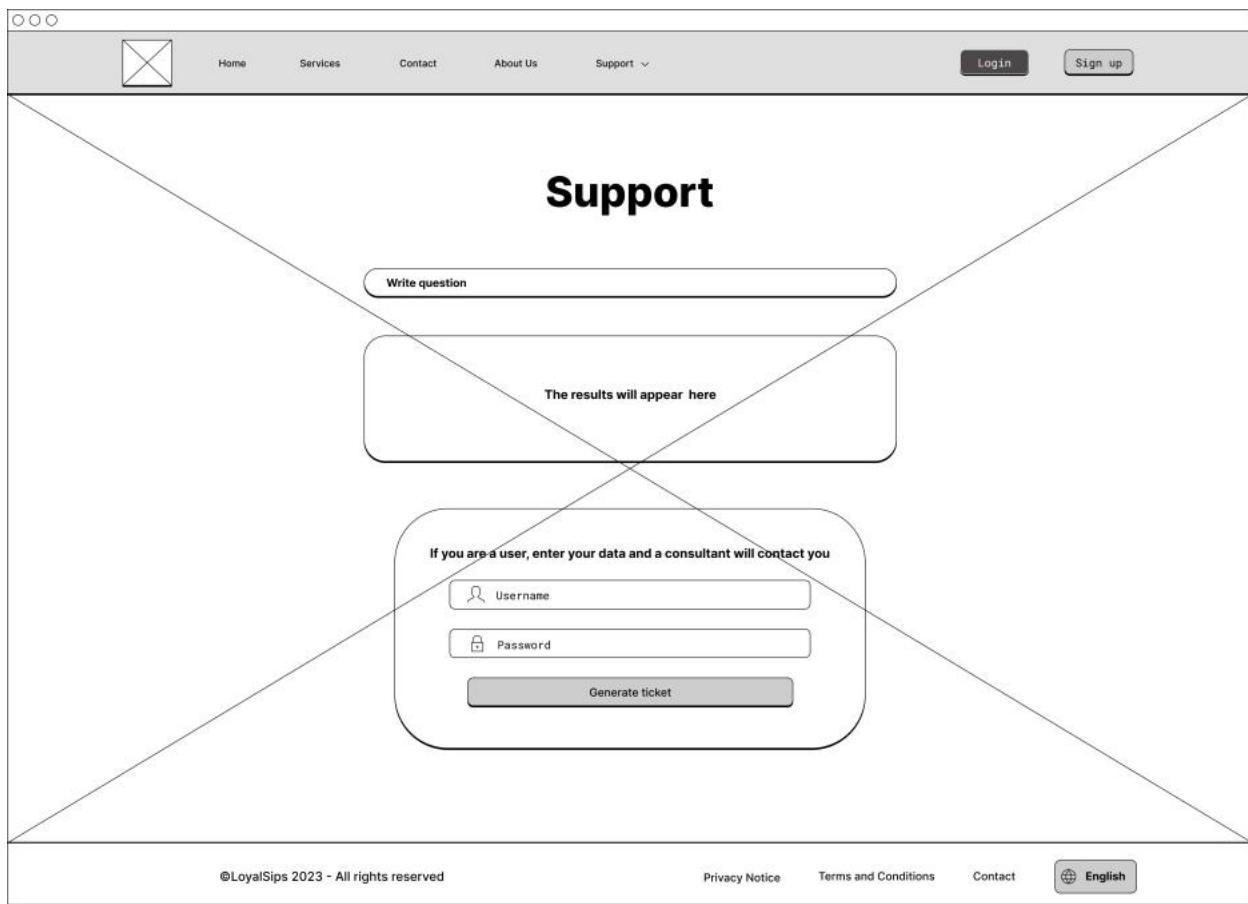
## About us



### We're LoyalSips

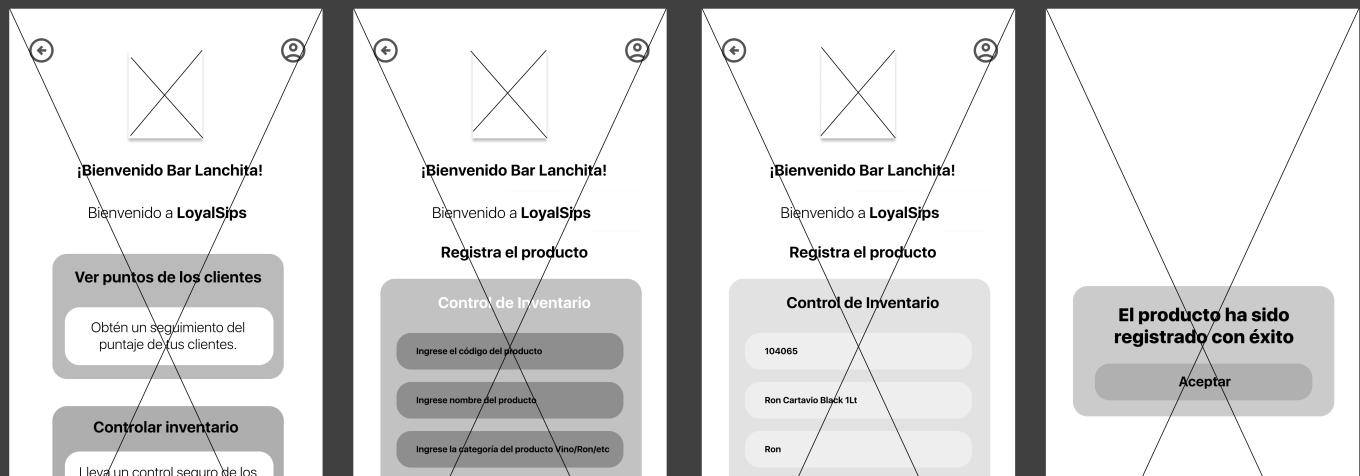
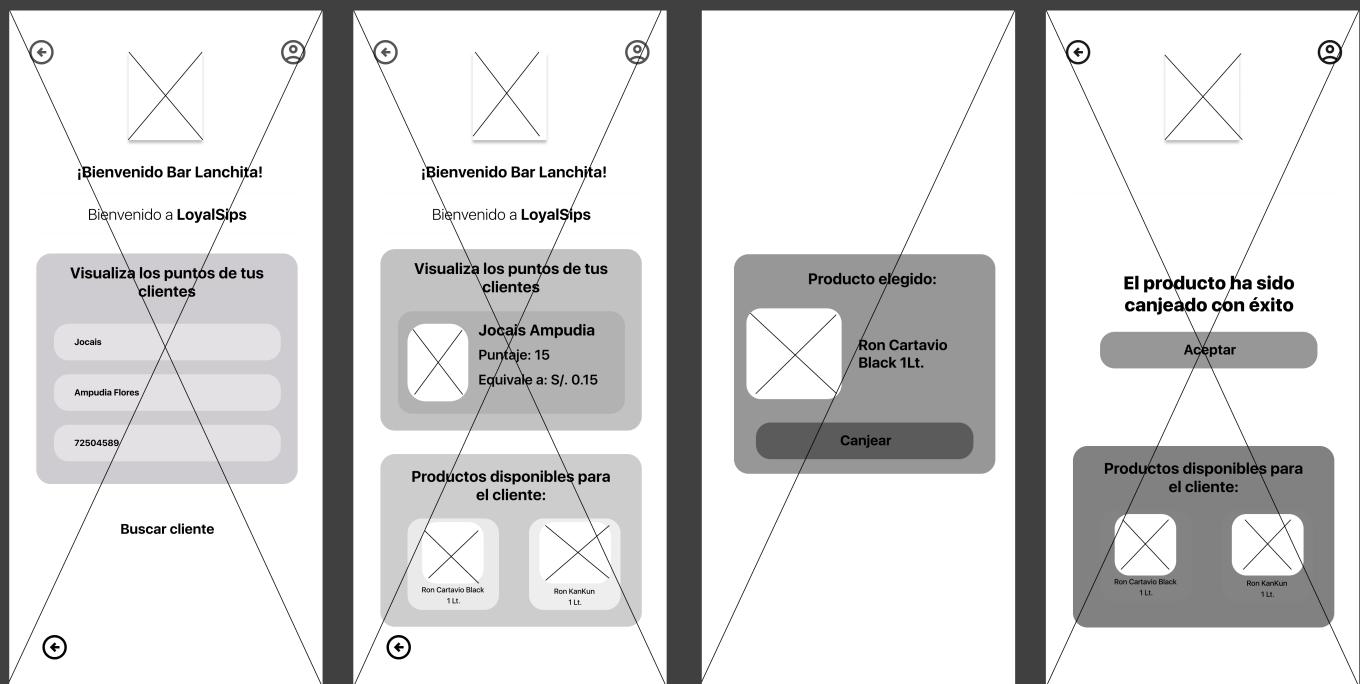
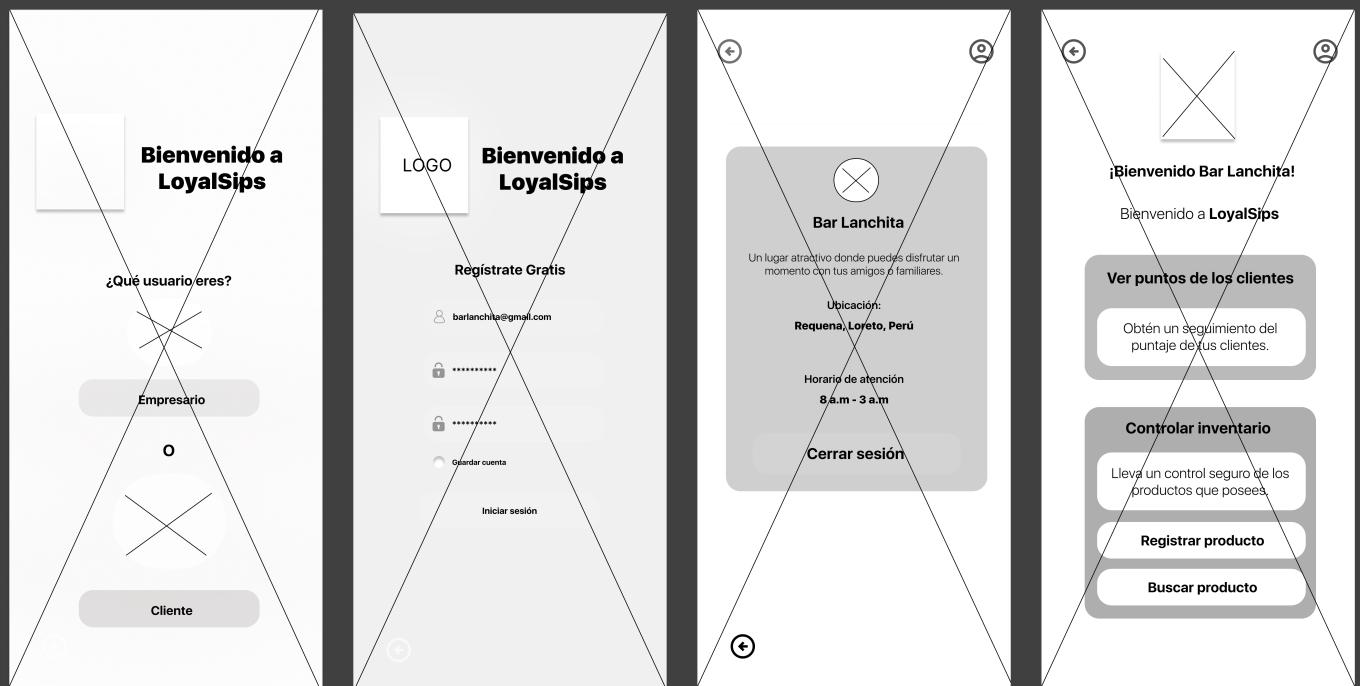
"Generating opportunities for nightlife lovers: where consumers and businesses meet in a toast of shared success."

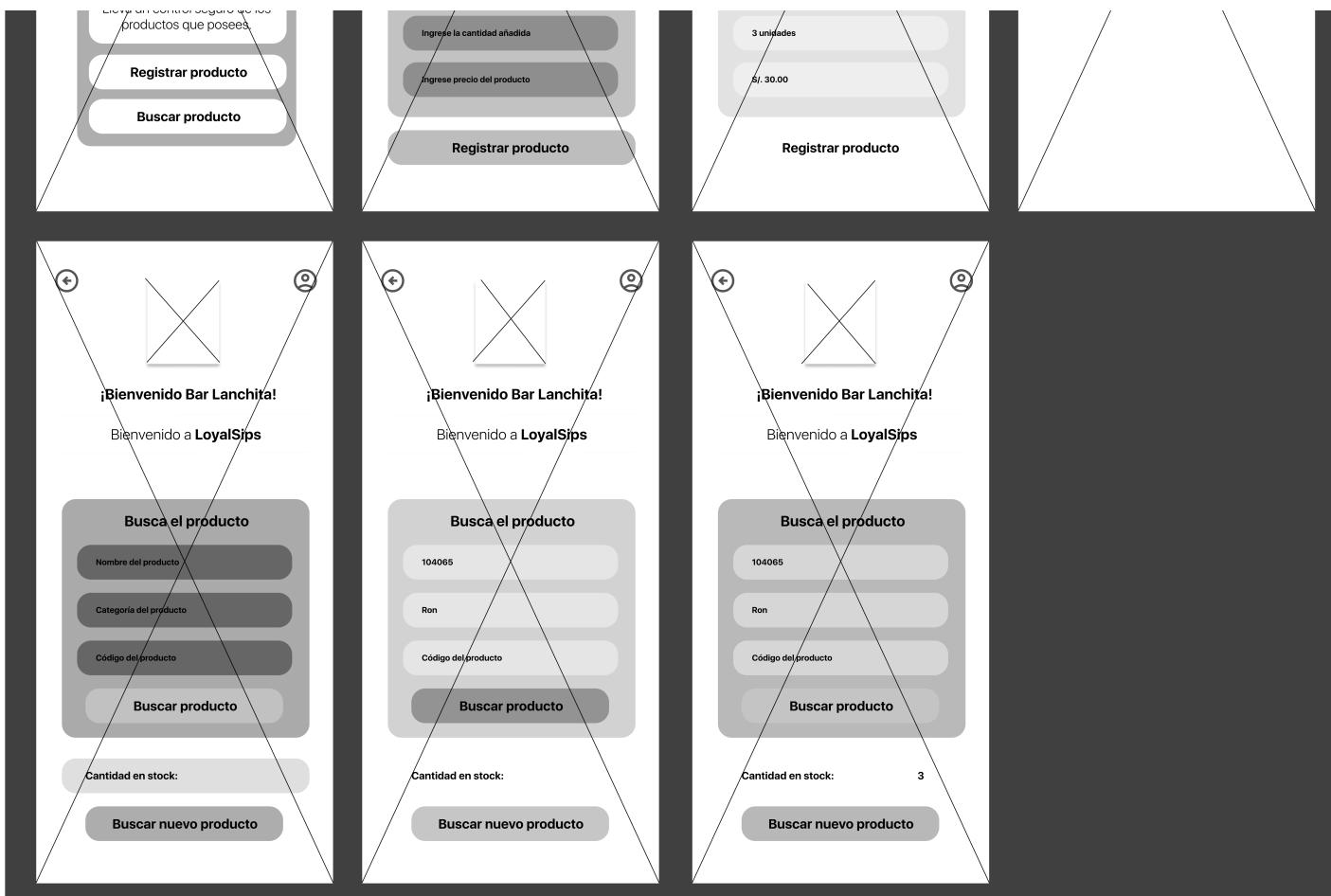




El link del [diseño de escritorio](#)

Landing Page Wireframes - Mobile





Link del [Diseño Móvil](#)

#### 4.3.2. Landing Page Mock-up.

Para la elaboración del Mock-up del Landing page tanto para el apartado de escritorio como para móvil se usaron principios, elementos de diseño, diseño inclusivo y arquitectura de información que se planteó en puntos anteriores.

**Landing Page Desktop Mock-up.**



# ¡ACUMULA PUNTOS Y CANJEALOS!

¡Mientras más consumas, siéntete libre de reclamar tus premios!

[Get Started](#)[Siguiente](#)

## ABOUT US



### We are LoyalSips

"LoyalSips revolutionizes the bar experience, offering improvements for both customers and owners. We provide bar owners with the tools necessary for effective management control, while enriching the customer experience in their establishment. Customer experience in their establishment."

[Read more](#)

Generating opportunities for  
nightlife lovers

REMEMBER THAT YOU EARN  
POINTS THE MORE YOU CONSUME!

If you are an entrepreneur, we help  
you control your product inventory.



Home Services Contact About us Review ▾

Login Sign up

## SERVICES

If you are a customer

If you are a company



Home Services Contact About us Review ▾

Login Sign up

## CUSTOMER'S REVIEWS



I like LoyalSips because this way I am encouraged to earn more points, and everything becomes fun when I compete with my friends.

 **Jocais Ampudia**  
Happy Customer



I like LoyalSips because of its easy to understand and very minimalistic system, I really feel comfortable using your system.

 **Sandra Melendez**  
Happy Customer



I'm entrepreneur, and it has helped me a lot to use LoyalSips, now my sales have increased and I have a better inventory control, your system is easy and effective to use.

 **Bar Lanchita**  
Happy Customer

Rate our service



Write what you thought

Send message

LoyalSips

Home Services Contact About us Review

Login Sign up

## CONTACT

Name

Email

Number

Message

Send message

Quick links

- Number
- About us
- Services
- Review
- Contact

Extra links

- My account

Locations

- Peru

Contact Info

- +51 987 654 321
- [LoyalSips@gmail.com](mailto:LoyalSips@gmail.com)
- Peru

Link del [figma de escritorio](#)

**Landing Page Mobile Mock-up.**

Segmento Empresarial:

Section 1



**LoyalSips**

Siguiente



**Bienvenido a LoyalSips**

¿Qué usuario eres?



Empresario



Cliente



**Bienvenido a LoyalSips**

Regístrate Gratis

Guardar cuenta

Iniciar sesión



**Cuenta**

**Bar Lanchita**

Un lugar atractivo donde puedes disfrutar un momento con tus amigos o familiares.

Ubicación:  
Requena, Loreto, Perú

Horario de atención  
8 a.m - 3 a.m

Cerrar sesión



**iBienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Ver puntos de los clientes

Obtén un seguimiento del puntaje de tus clientes.

Controlar inventario

Lleva un control seguro de los productos que posees.

Registrar producto

Buscar producto

**¡Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Visualiza los puntos de tus clientes

Buscar cliente

**¡Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Visualiza los puntos de tus clientes

Buscar cliente

**¡Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Visualiza los puntos de tus clientes



Jocais Ampudia

Puntaje: 15

Equivale a: S/. 0.15

Productos disponibles para el cliente:



Ron Cartavio Black 1Lt.



Ron Kanuk 1Lt.

**¡Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Producto elegido:



Ron Cartavio Black 1Lt.



Ron Kanuk 1Lt.

Canjear

**El producto ha sido canjeado con éxito**

Aceptar

Productos disponibles para el cliente:



Ron Cartavio Black 1Lt.



Ron Kanuk 1Lt.

**¡Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Ver puntos de los clientes

Obtén un seguimiento del puntaje de tus clientes.

Controlar inventario

Lleva un control seguro de los productos que posees.

Registrar producto

Buscar producto

**¡Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Control de Inventario

Registrar producto

**¡Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Control de Inventario

Registrar producto

**El producto ha sido registrado con éxito**

Aceptar

Busca el producto

Buscar producto



**Bienvenido Bar Lanchita!**

Bienvenido a LoyalSips

Ver puntos de los clientes

Obtén un seguimiento del puntaje de tus clientes.

Controlar inventario

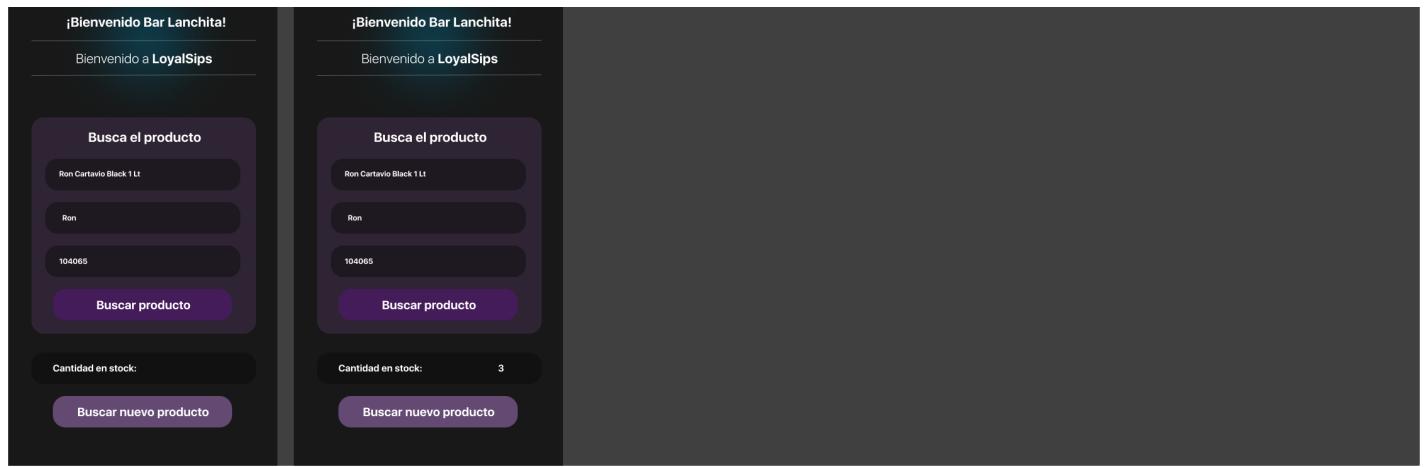
Lleva un control seguro de los productos que posees.

Registrar producto

Buscar producto



**Bienvenido a LoyalSips**



Segmento Cliente:

Section 2

The image displays a 5x2 grid of screenshots illustrating the LoyalSips mobile application's user flow. The columns represent different stages of the process:

- Column 1:** Shows the initial sign-up screen where users choose between being an "Empresario" (Business Owner) or a "Cliente" (Customer). It includes a "LoyalSips" logo icon and a "Siguiente" (Next) button.
- Column 2:** Shows the sign-up form. It asks for a user type ("¿Qué usuario eres?"), provides icons for "Empresario" and "Cliente", and includes fields for email, password, and password confirmation. It also features a "Guardar cuenta" (Save account) checkbox, an "Iniciar sesión" (Log in) button, and links for "No tienes cuenta?" and "Regístrate aquí".
- Column 3:** Shows the login screen for existing users. It features a "Cuenta" (Account) section with a profile picture of "Jocais Ampudia", birth date "24/02/2004", gender "Masculino", and phone number "974 408 978". It includes a "Cerrar sesión" (Logout) button.
- Column 4:** Shows the main dashboard for "Jocais Ampudia". It displays a welcome message, a progress bar indicating a current reward level (15%), and a list of available products for exchange. Products shown include Ron Cartavio Black, Ron Karan, Ron Cabo Blanco, Whisky Blue Label, Vodka Russkaya, and Cerveza Cristal. A prominent "¡Canjear Ahora!" (Exchange Now) button is at the bottom.
- Column 5:** Shows the exchange process. It starts with a step where the user is told they are one step away from exchanging ("¡Estás a 1 paso de canjear!"). It then shows a verification step ("Espere un momento") where the user is asked to wait while the system verifies the exchange. Finally, it shows a success message ("¡Felicitaciones!") confirming the exchange was successful and encouraging the user to make more purchases for more benefits. It also includes a "Canjea por productos" (Exchange for products) and "Ver productos en oferta" (View products on offer) button.
- Column 6:** Shows the weekly offers section. It lists three offers: Ron Cabo Blanco 1 Lt. (40% off), Cerveza Cristal 650ml (20% off), and Vodka Russkaya 750ml (15% off). Each offer includes the original price, discounted price, and the percentage off. A "Canjea por productos" (Exchange for products) and "Ver productos en oferta" (View products on offer) button are also present.

Link del [figma móvil](#)

Para su diseño se aplicaron los 5 principios del diseño:

- Balance: Se equilibraron las imágenes grandes con texto a su costado para una mejor relación para la vista.
- Contraste: Para contrastar secciones con fondos de color claros que en nuestro caso sería el turquesa y morado, utilizamos el color negro para una mejor diferencia entre ellos.
- Alineación: Para este principio alineamos nuestros elementos a la izquierda y a la derecha así intercalando para que la vista no sea de una misma dirección, todos los elementos están dentro de pequeñas secciones.
- Proximidad: Este principio se aplicó en la creación de botones, ya que estas tienen una cierta elevación para diferenciar que están flotando.
- Espacio: Los elementos de nuestro diseño no están todos juntos, ellos tienen un espacio establecido para cada sección y no se alborote todos en una sola parte, de esta forma brindar un sitio limpio y entendible para el usuario.

## 4.4. Web Applications UX/UI Design.

En esta sección, presentaré una propuesta visual y de interacción para las aplicaciones que forman parte de la experiencia del usuario en nuestros productos digitales. El objetivo es crear una experiencia atractiva, funcional y eficiente que satisfaga las necesidades de nuestros usuarios y refleje la identidad de nuestra marca.

### 4.4.1. Web Applications Wireframes.

Se muestra el diseño visual y la interacción que poseen los wireframes en nuestro proyecto digital.

A continuación, se muestra el diseño visual y la interacción que poseen los wireframes en nuestro proyecto digital.

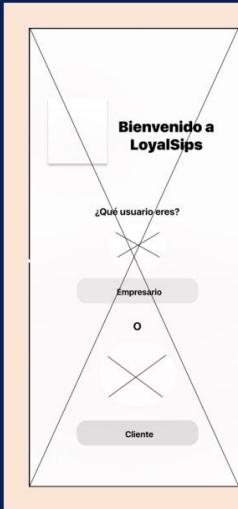
Sector del Empresarial:

**Registrar una cuenta**

En este apartado mostramos al usuario los campos para que realice su registro de forma segura, se utilizaron formas redondeadas, iconos y textos.

**Inicio de sesión:**

En este apartado se muestra al usuario el sector para el ingreso directo con una cuenta que ya posee en nuestra app, además le mostramos 2 maneras de registro, por cuenta de Google o cuenta de Facebook.



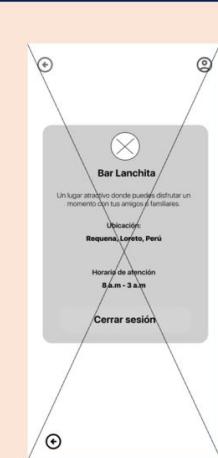
### Elección de segmento:

En este apartado se muestra al usuario las 2 opciones, en caso sea un empresario que es dueño de un bar, o un cliente consumidor.



### Personaliza su perfil:

Para el segmento de empresario, se diseñó un sector especial para que complete los datos de su bar.



### Perfil del Bar o Empresa:

En esta pantalla se muestra el perfil del bar que anteriormente se ha creado.



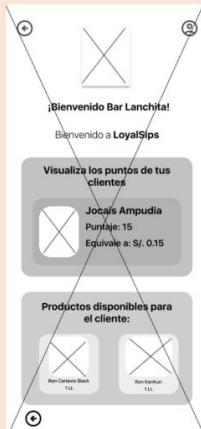
### Sector principal de la app:

Se implementó la parte principal de la app en el segmento de empresario, en el que podrá ver los puntos de sus clientes y además de poder controlar su inventario.



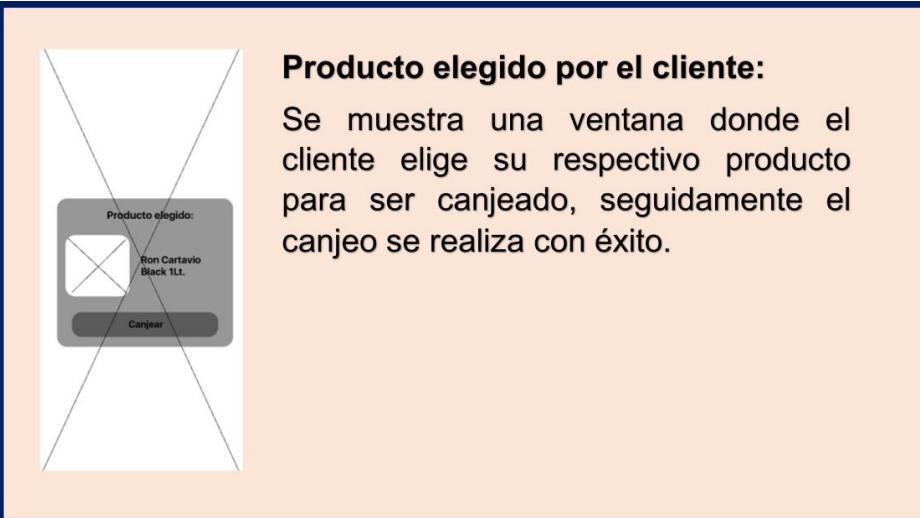
### Visualización de clientes con su puntaje:

En esta pantalla se muestra una zona para buscar a los clientes con respectivos requisitos, en el que se podrá observar cuántos puntos lleva.



### Datos del cliente con su puntaje:

Se muestran los datos del cliente buscado con su puntaje respectivo, además con los productos disponibles que tienen para hacer el respectivo canje.



### Producto elegido por el cliente:

Se muestra una ventana donde el cliente elige su respectivo producto para ser canjeado, seguidamente el canjeo se realiza con éxito.



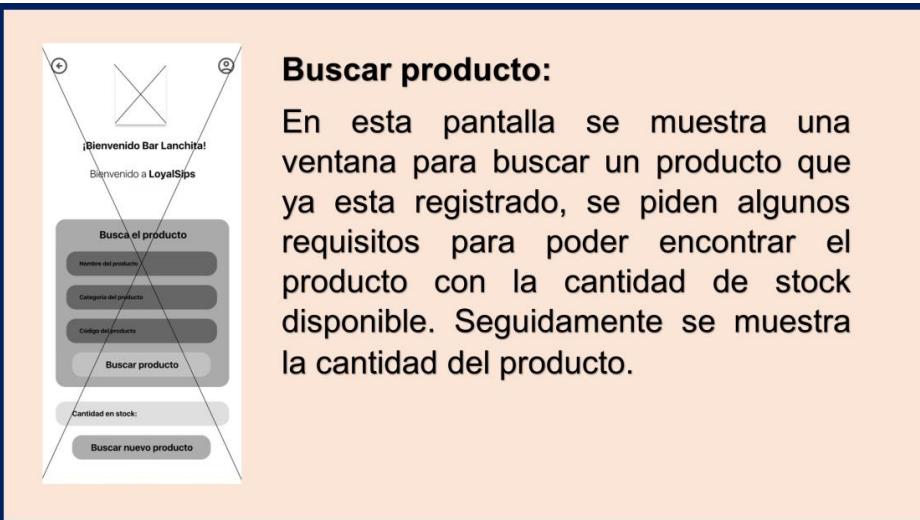
### Sector control de inventario:

En esta sección se muestran 2 opciones, la de registrar un producto al inventario, y otra de buscar un producto que ya esté registrado en el inventario.



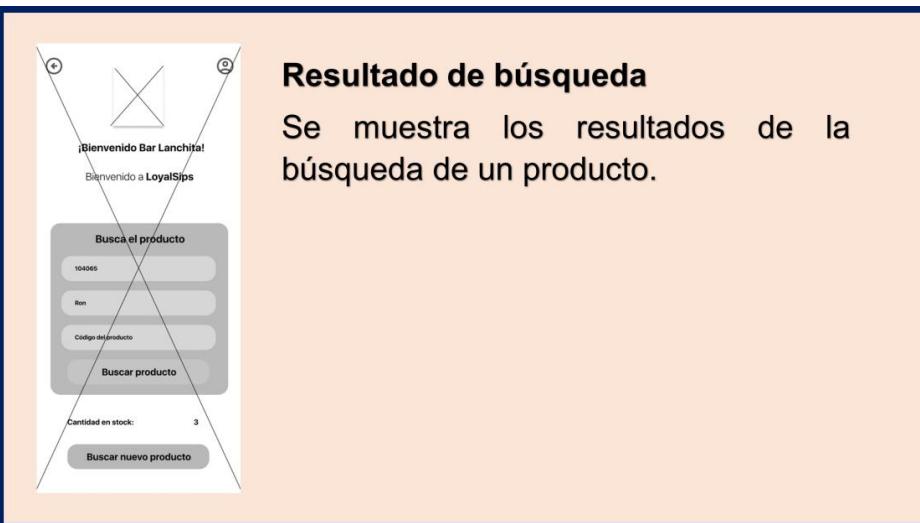
### Registrar producto:

Se muestra una pantalla con ciertos apartados para llenar las características del producto que se desea registrar en la base de datos, al registrar el producto se muestra una ventana de registro exitoso.



### Buscar producto:

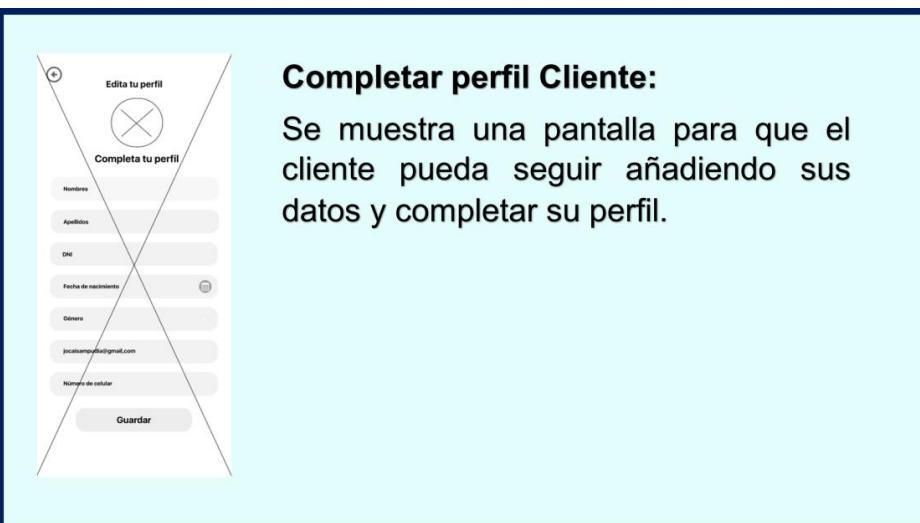
En esta pantalla se muestra una ventana para buscar un producto que ya está registrado, se piden algunos requisitos para poder encontrar el producto con la cantidad de stock disponible. Seguidamente se muestra la cantidad del producto.



### Resultado de búsqueda

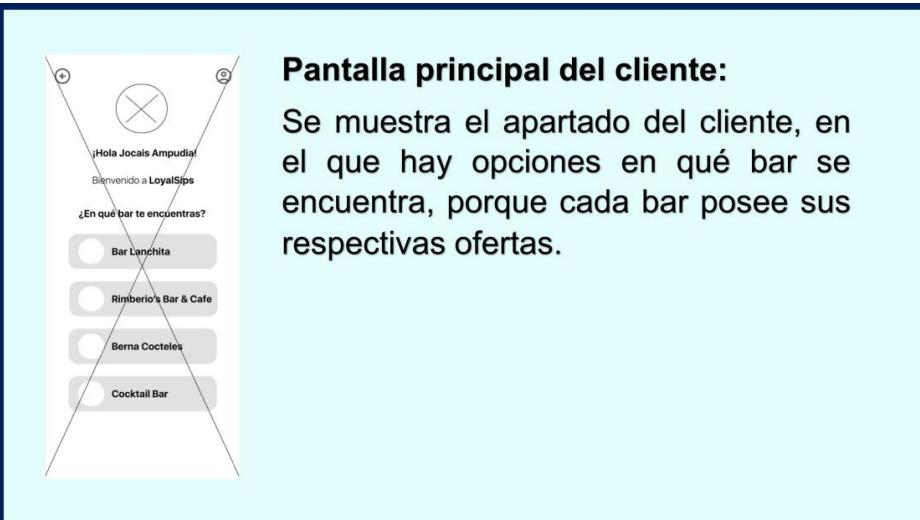
Se muestra los resultados de la búsqueda de un producto.

Sector del cliente:



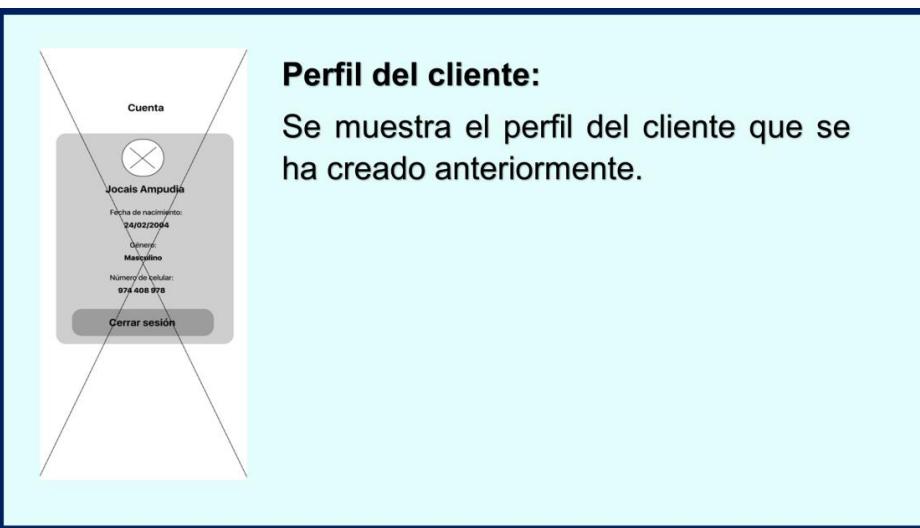
### Completar perfil Cliente:

Se muestra una pantalla para que el cliente pueda seguir añadiendo sus datos y completar su perfil.



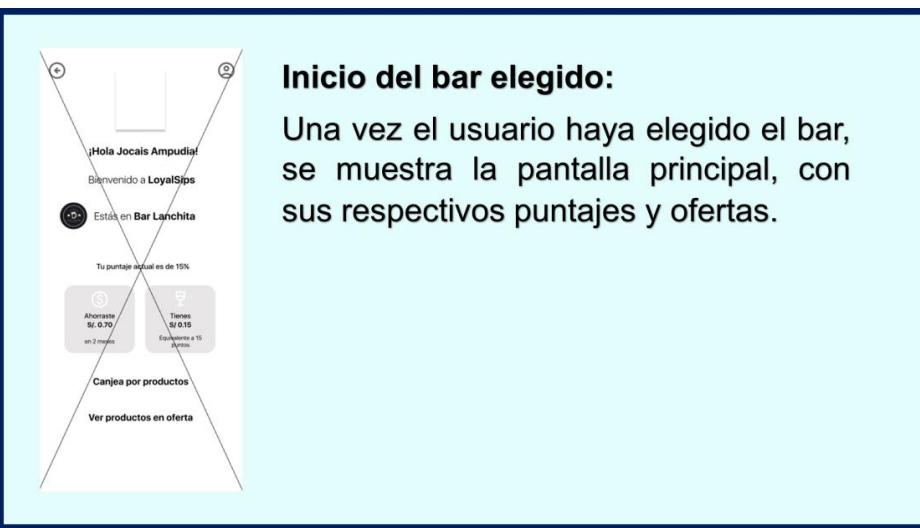
### Pantalla principal del cliente:

Se muestra el apartado del cliente, en el que hay opciones en qué bar se encuentra, porque cada bar posee sus respectivas ofertas.



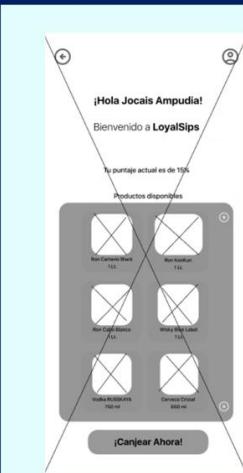
### Perfil del cliente:

Se muestra el perfil del cliente que se ha creado anteriormente.



### Inicio del bar elegido:

Una vez el usuario haya elegido el bar, se muestra la pantalla principal, con sus respectivos puntajes y ofertas.



### Canjear productos:

Se muestran los productos que están disponibles para el usuario con su respectivo puntaje que posee, el usuario elige y canjea exitosamente.



### Ver productos en oferta:

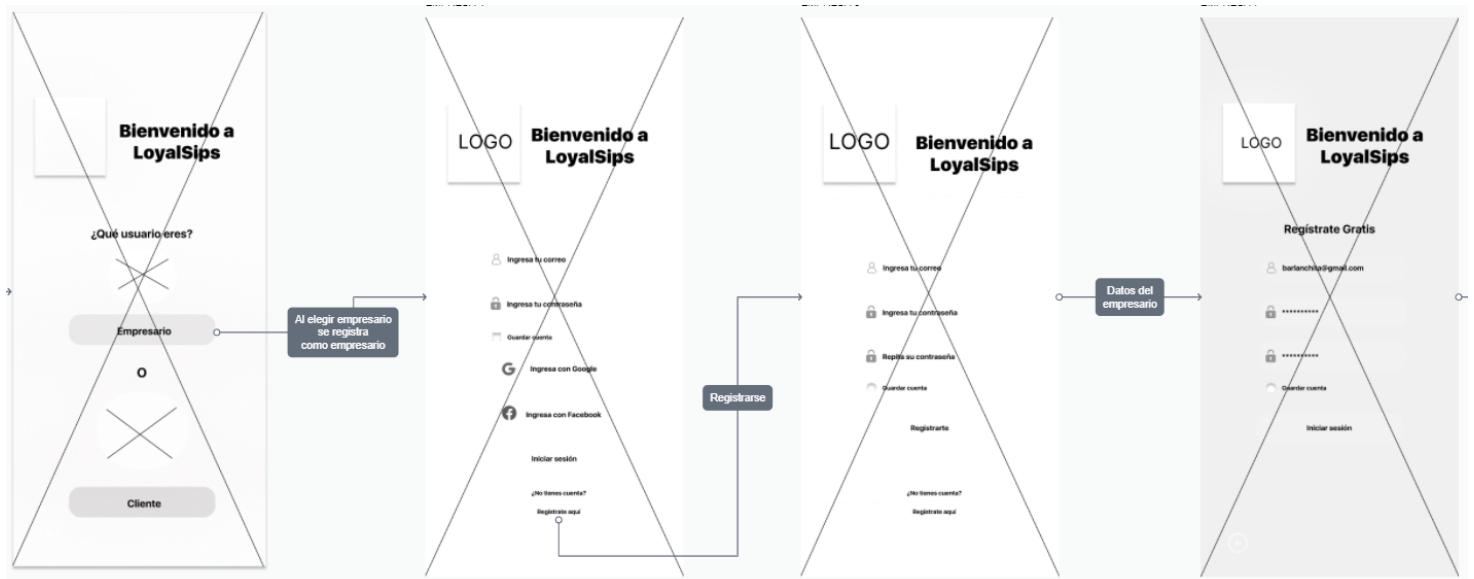
Al hacer clic en ver productos en oferta, se muestra una ventana de los productos en oferta que el bar esta anunciando para sus clientes.

#### 4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams.

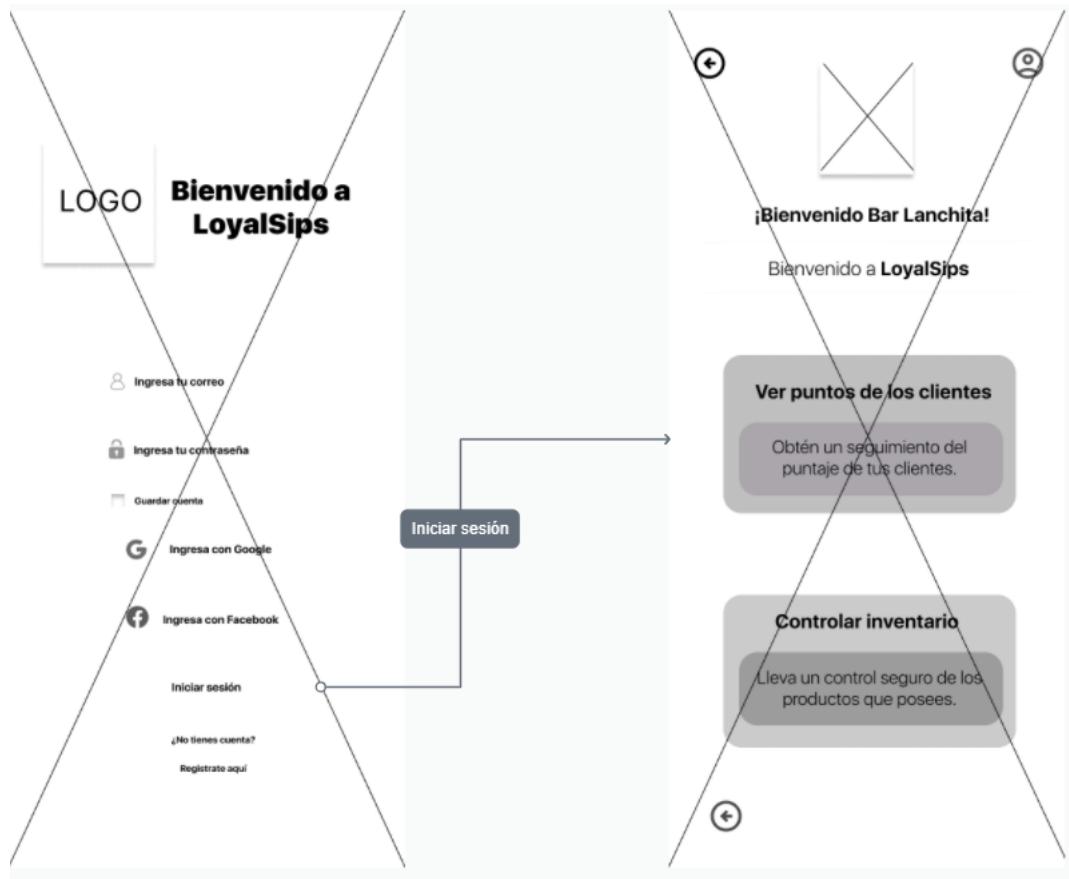
En este apartado se mostrará los flujos de navegación entre pantallas de nuestra aplicación que visualizará tanto el segmento del empresario como el sector del cliente.

##### Segmento objetivo Empresarial:

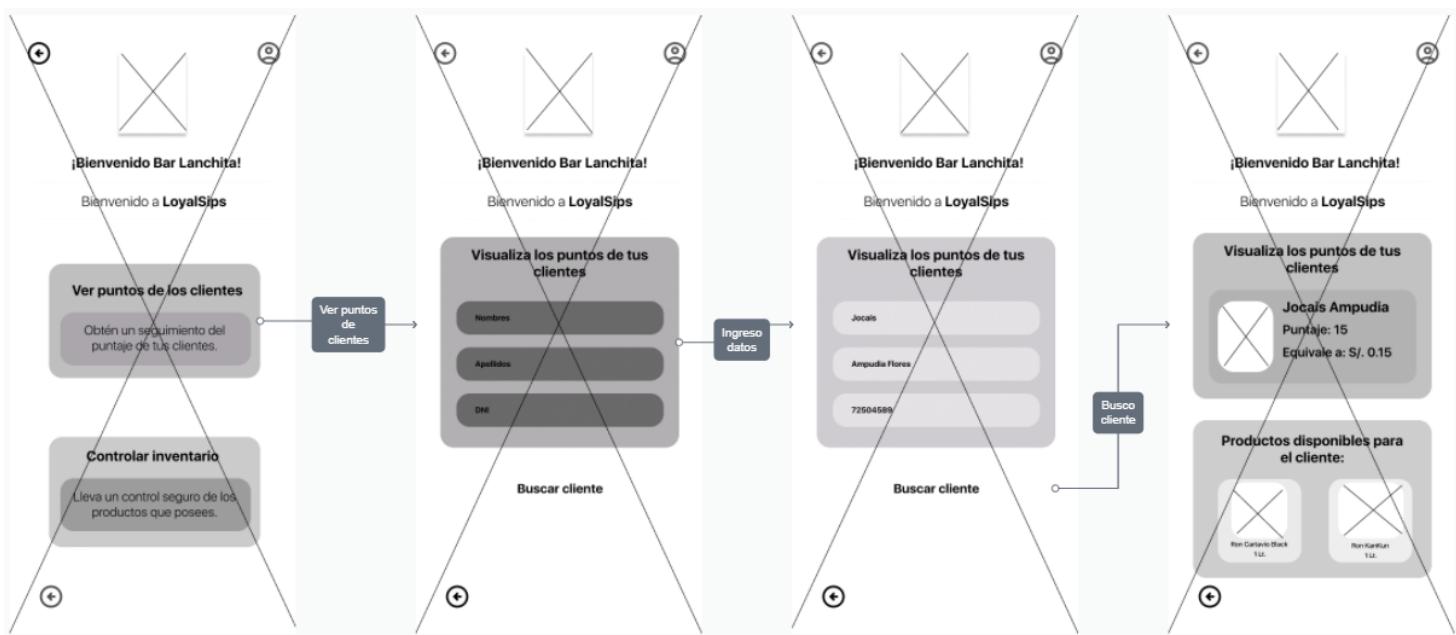
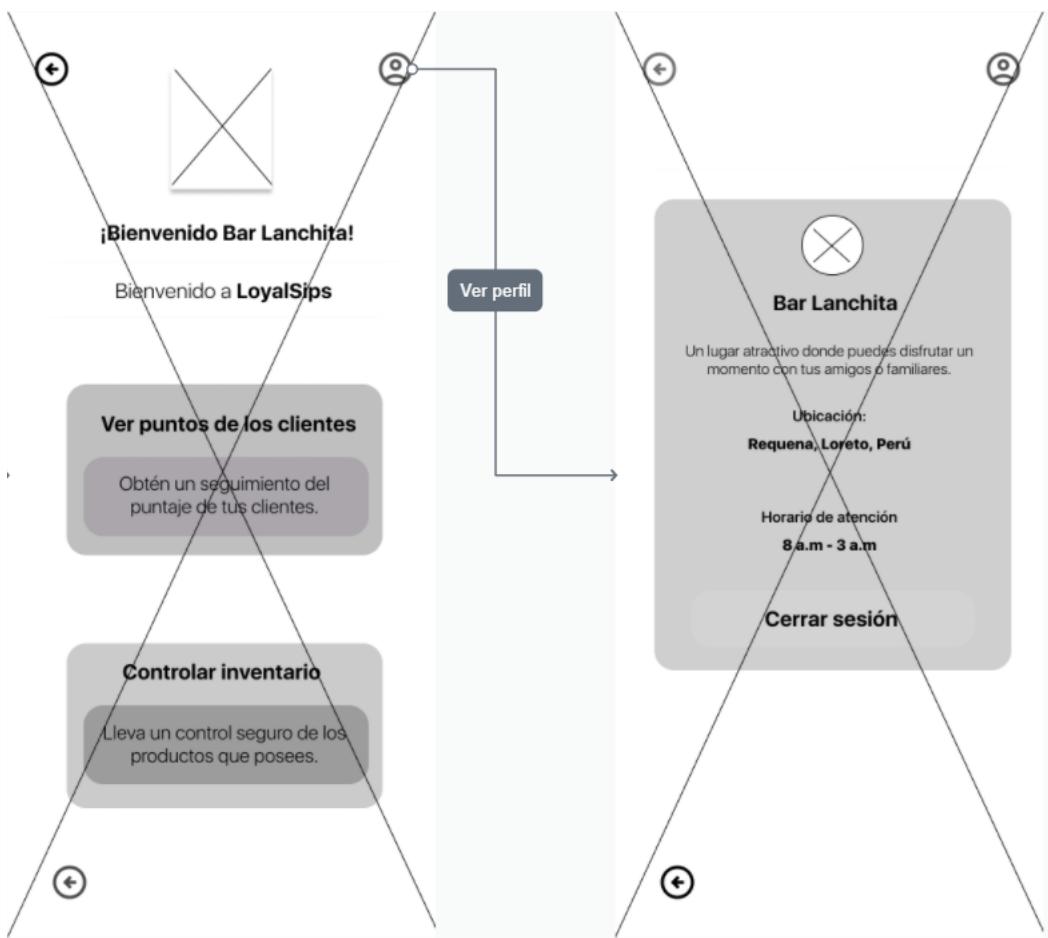
**User Goal:** Como soy empresario, quiero elegir el sector de empresa y poder registrarme como empresario.

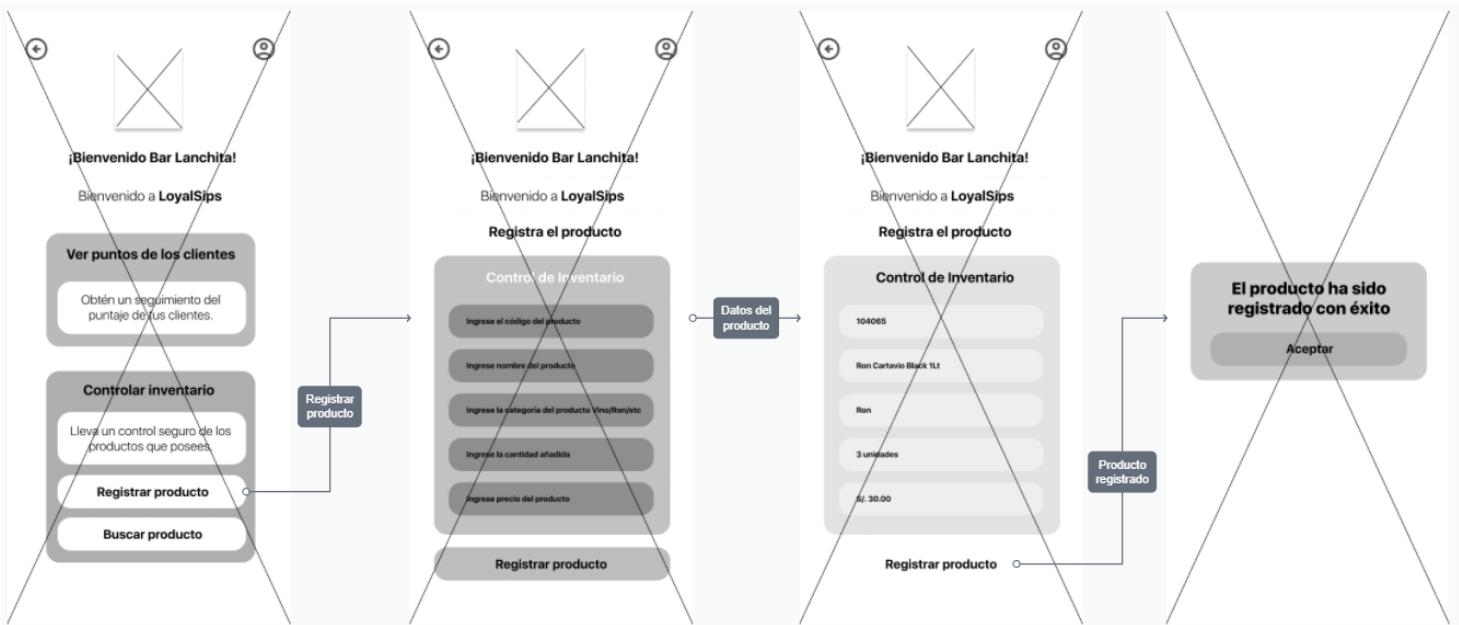


**User Goal:** Como empresario, quiero iniciar sesión con una cuenta previamente creada.

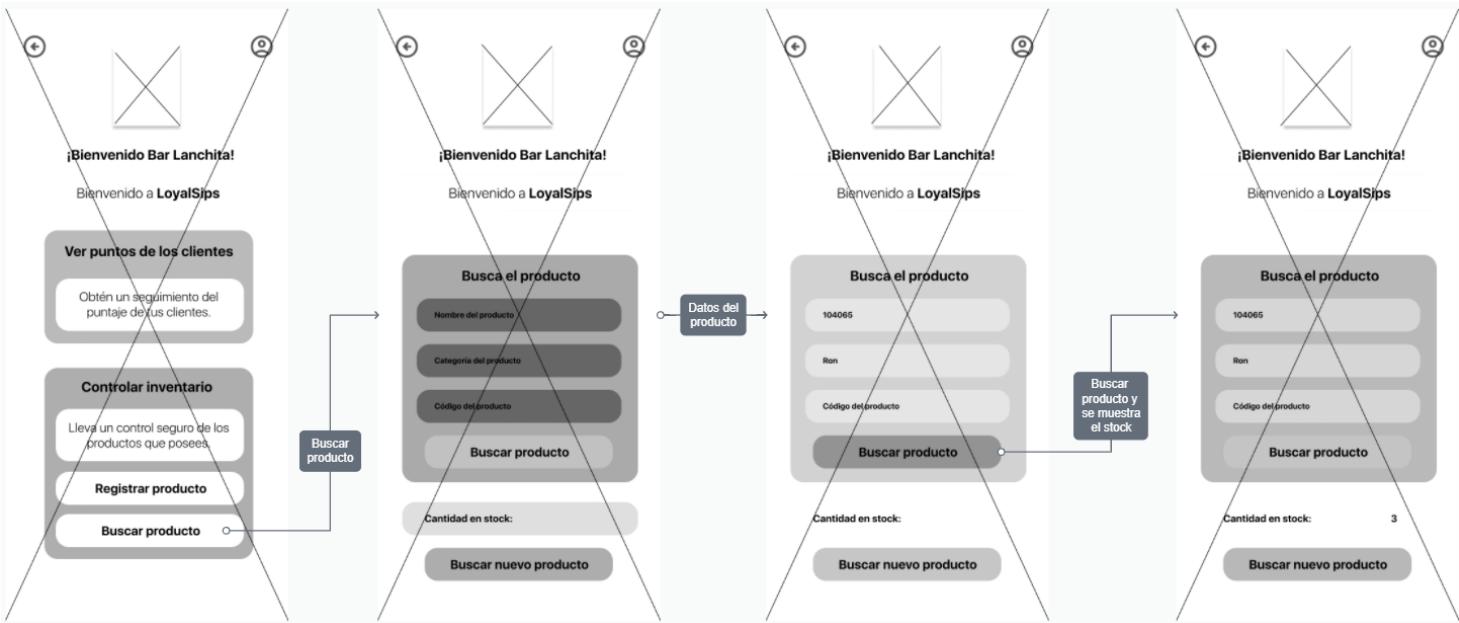


**User Goal:** Como empresario, ver mis datos en la aplicación.





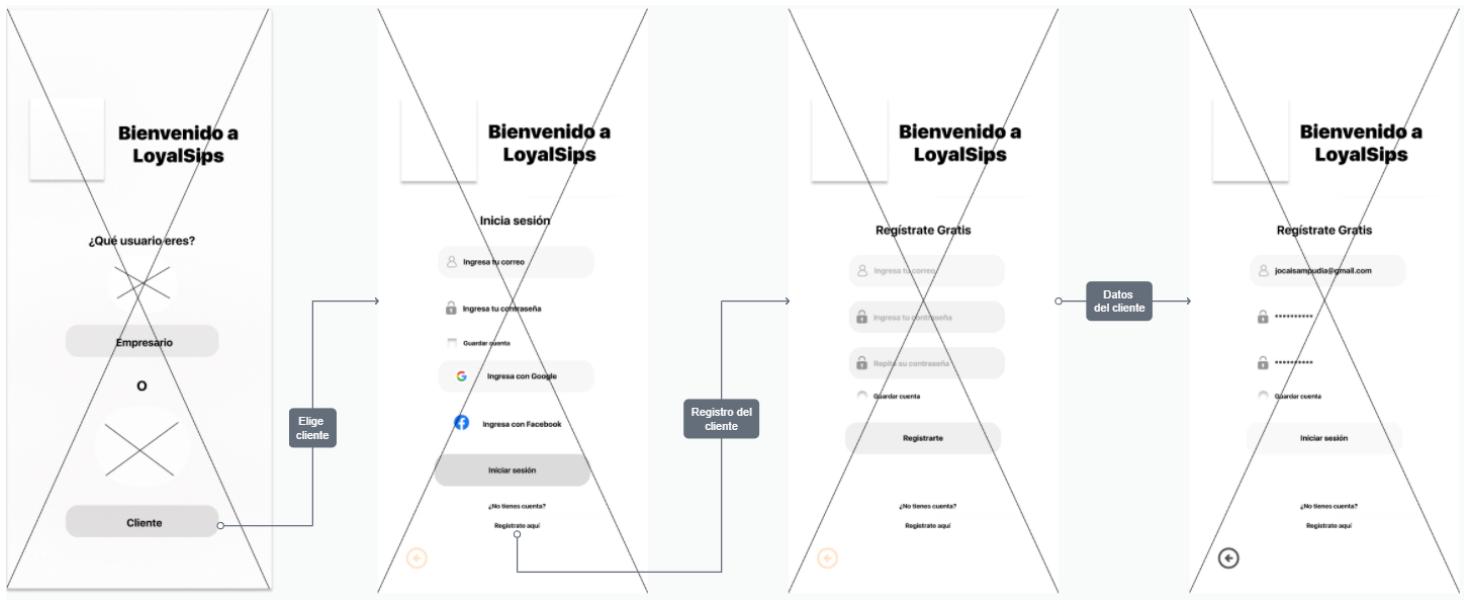
**User Goal:** Como empresario, deseo buscar un producto en el sistema para poder saber el stock y llevar un control seguro.



Link para visualizar los [wireframes diagrams](#)

## Segmento objetivo Usuario:

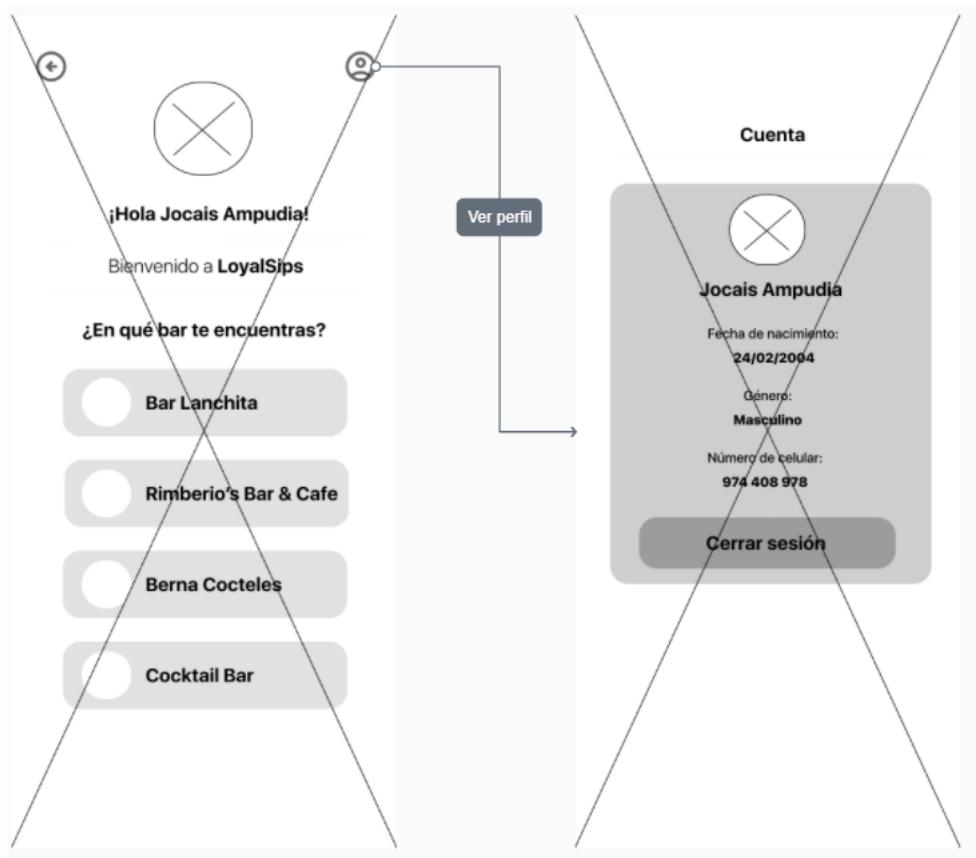
**User Goal:** Como soy cliente consumidor, quiero elegir el sector de cliente y poder registrarme como cliente.



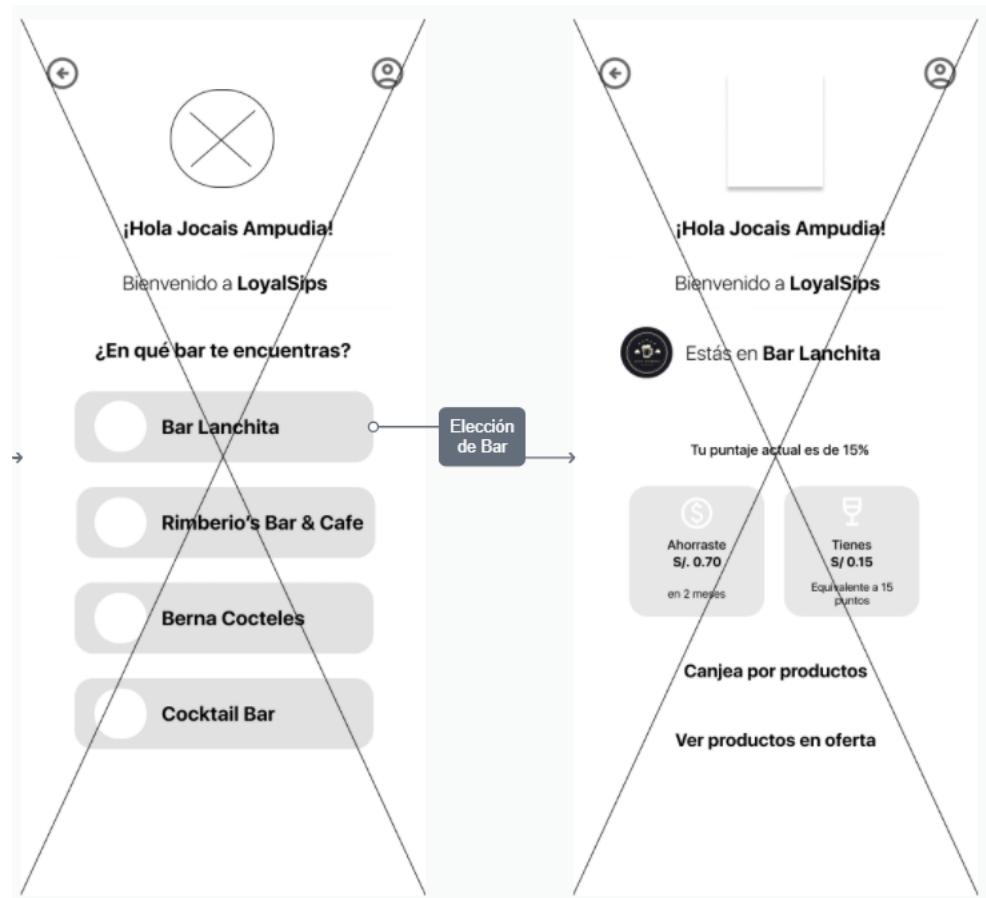
**User Goal:** Como cliente, quiero iniciar sesión con una cuenta previamente creada.



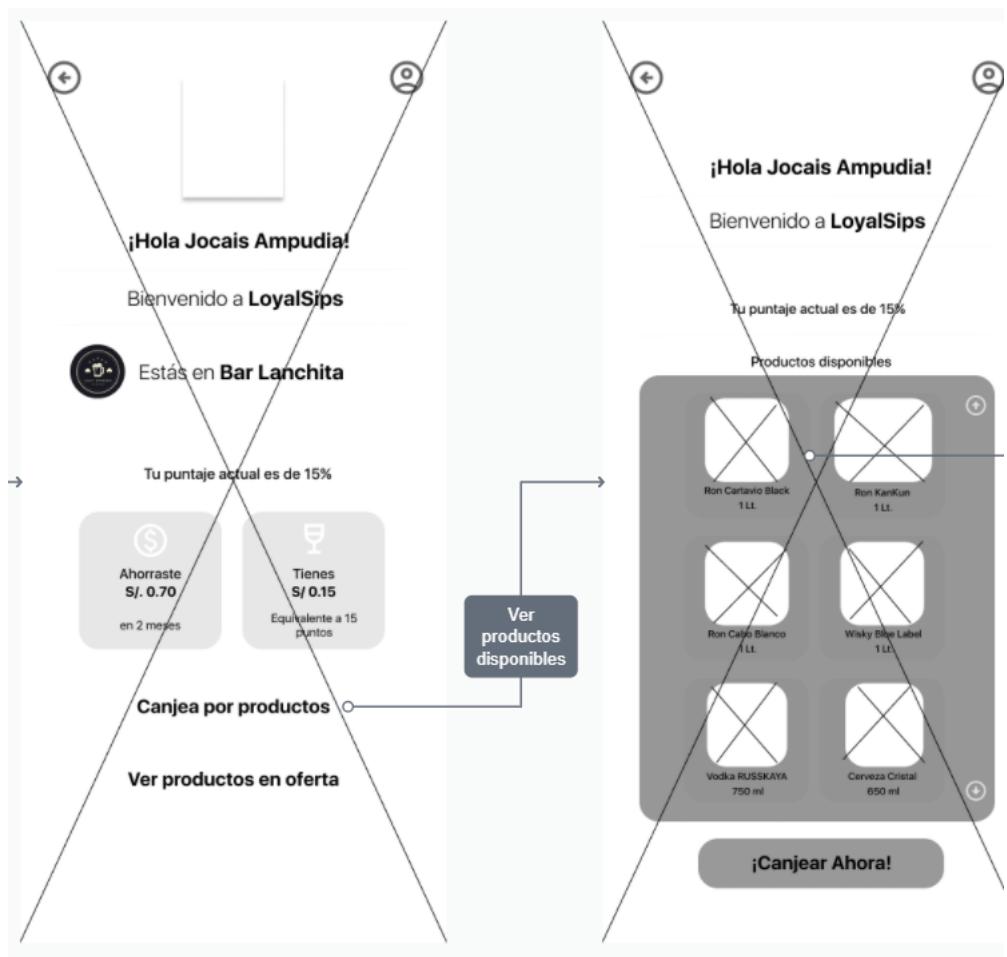
**User Goal:** Como cliente, deseo ver mis datos en la aplicación.



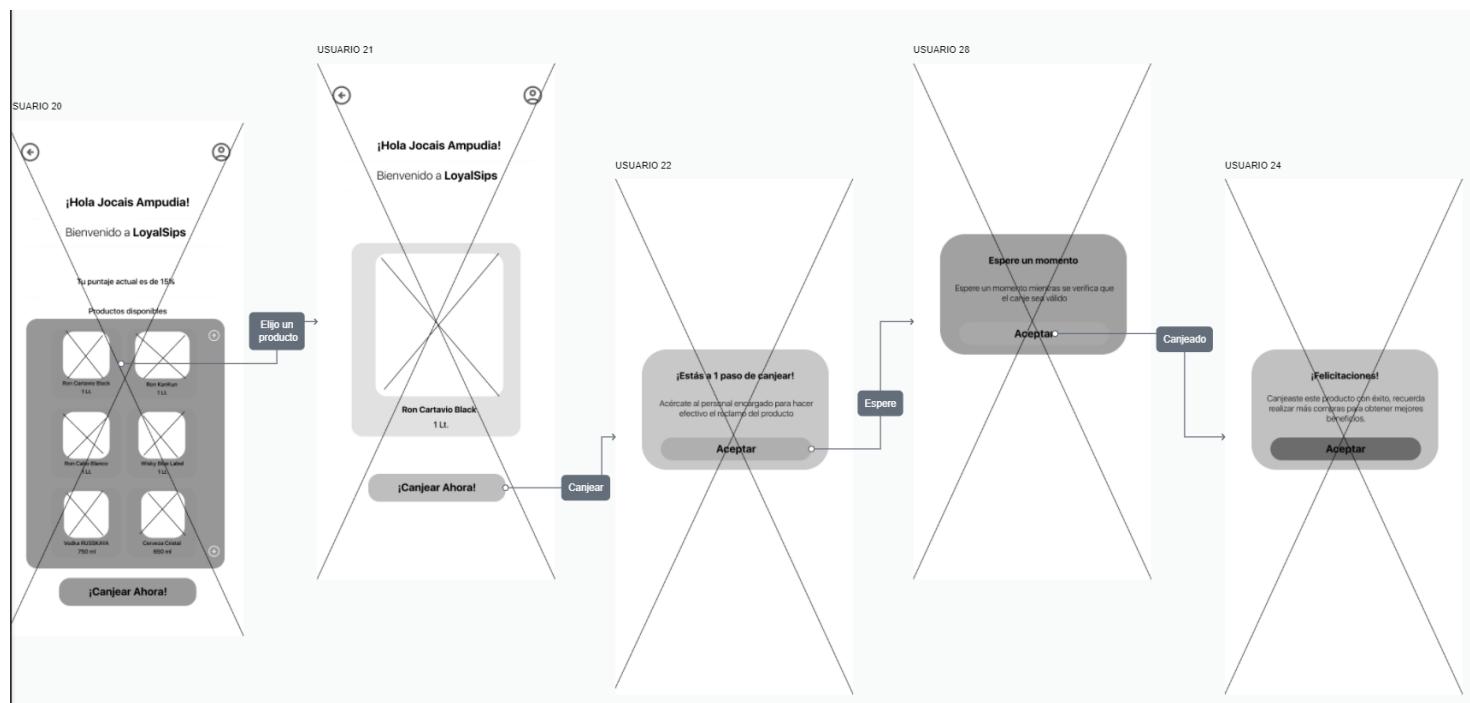
**User Goal:** Como cliente, deseo elegir en que bar me encuentro para conocer sus ofertas y mi puntaje.



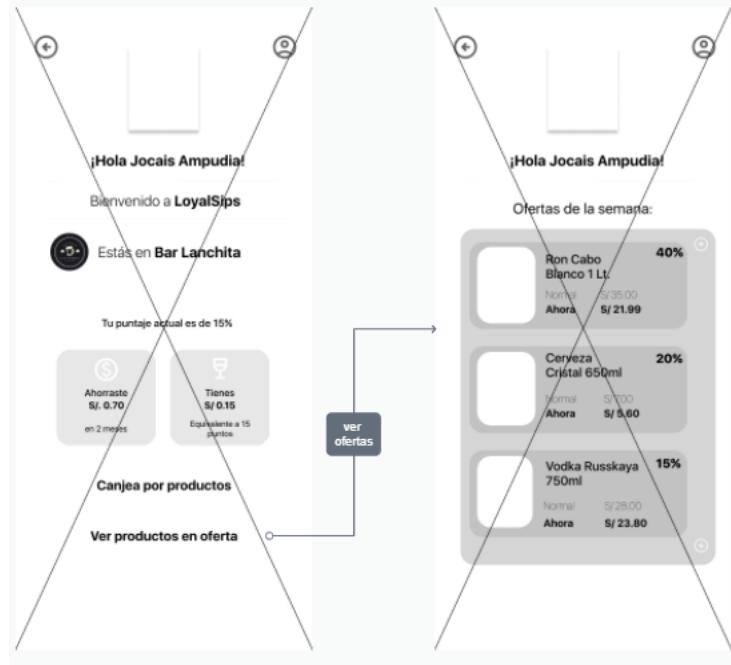
**User Goal:** Como cliente, deseo ver qué productos puedo canjear con respecto a mi puntaje acumulado.



**User Goal:** Como cliente, quiero elegir un producto que me guste para canjearlo.



**User Goal:** Como cliente, deseo poder ver las ofertas de la semana del bar.



Link para visualizar los [wireframes diagrams](#)

#### 4.4.3. Web Applications Mock-ups.

Para la implementación de los Mock-ups de las aplicaciones web, se siguieron los principios de diseño, elementos de diseño, diseño inclusivo y arquitectura de información que se planteó en puntos anteriores. El cual implican los siguientes aspectos:

- Sencillez:** Se utilizó un diseño simple y limpio para que el usuario pueda navegar fácilmente por la aplicación.
- Consistencia:** Se utilizó un diseño consistente en para mejorar la experiencia de usuario. Esto ayuda a los usuarios a identificar elementos familiares y entender mejor la jerarquía de la información.
- Jerarquía Visual:** Se utilizó un diseño que permite a los usuarios identificar fácilmente los elementos más importantes de la aplicación. Esto ayuda a los usuarios a comprender mejor la información y a tomar decisiones más rápidas.
- Feedback:** Se utilizó un diseño que proporciona comentarios visuales a los usuarios para que sepan que sus acciones se han realizado correctamente. Esto ayuda a los usuarios a comprender mejor el sistema y a evitar errores.
- Diseño Inclusivo:** Se utilizó un diseño que permite a los usuarios personalizar la aplicación según sus necesidades. Esto ayuda a los usuarios a sentirse más cómodos y a disfrutar de una experiencia de usuario más agradable.
- Accesibilidad:** Se utilizó un diseño que permite a los usuarios acceder a la aplicación desde cualquier dispositivo. Esto ayuda a los usuarios a utilizar la aplicación en cualquier momento y lugar.

**Web Application Mock-up para Desktop**



# ¡ACUMULA PUNTOS Y CANJEALOS!

¡Mientras más consumas, siéntete libre de reclamar tus premios!

[Get Started](#)

[Siguiente](#)


## Servicios

### Clientes

"Para nuestros clientes, les brindamos la posibilidad de comprar productos y acumular puntos que pueden canjear por recompensas. Además, les mantenemos al tanto de los eventos y promociones más recientes que los bares deseen destacar, brindando una experiencia completa y gratificante en sus salidas nocturnas."

[Empezar](#)

### Bares

"Para los profesionales del sector de bares, proporcionamos una solución completa que incluye la gestión del inventario y la promoción de productos, así como la capacidad de destacar y promocionar eventos especiales que deseen organizar.

Nuestra plataforma brinda herramientas integrales para optimizar la operación de su negocio y aumentar la visibilidad de sus ofertas."

[Empezar](#)

LoyalSips

Inicio Servicios Contacto Nosotros Soporte ▾

Login Sign up

# Contacto

"Estamos aquí para atender tus necesidades con un servicio de primera en la industria de la vida nocturna. ¡Contáctanos y hagamos crecer juntos tu negocio!"

**Formulario de contacto**

Correo electrónico  
Nombres  
Apellidos  
Celular  
Mensaje

Enviar

**Información**



+51 998369911  
123 Calle Magdalena  
Lima, Surco.

LoyalSips

Inicio Servicios Contacto Nosotros Soporte ▾

Login Sign up

# Nosotros

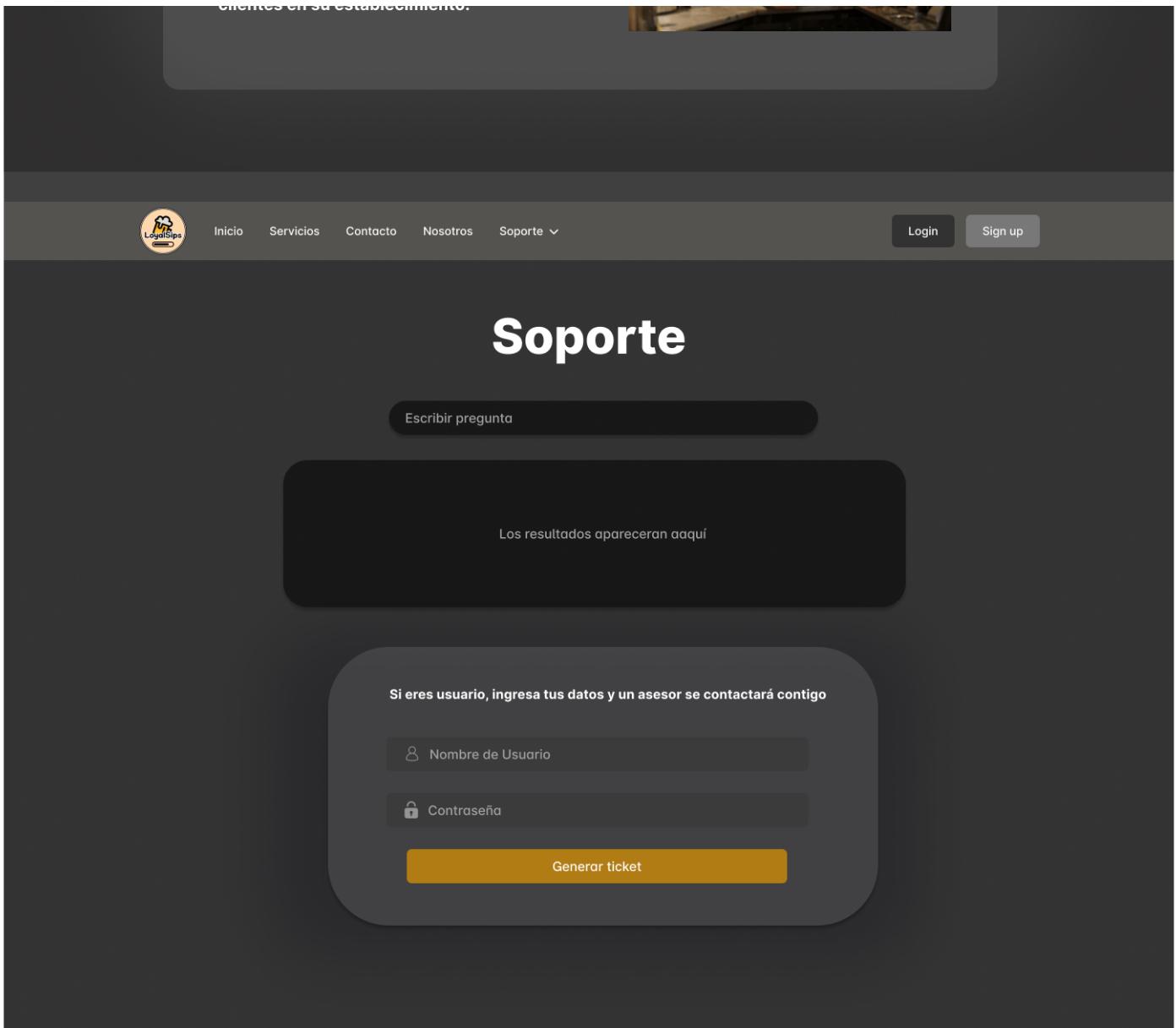


## Somos Loyalsips

"Generando oportunidades para los amantes de la vida nocturna:  
Donde los consumidores y los negocios se encuentran en un  
brindis de éxito compartido".

"Loyalsips revoluciona la experiencia de consumo en bares, ofreciendo mejoras tanto para los clientes como para los propietarios. Proporcionamos a los dueños de bares las herramientas necesarias para un control efectivo de la administración, al tiempo que enriquecemos la experiencia de los clientes en su establecimiento."





Link del [figma de escritorio](#)

#### Web Application Mock-up para Mobile

Para el **sector Empresarial** se realizó el diseño que se muestra a continuación:

EMPRESA 1

EMPRESA 2



Siguiente

A continuación, se presenta el registro para **EMPRESARIOS** y el código de verificación.

EMPRESA 3	EMPRESA 4	EMPRESA 6	EMPRESA 7	EMPRESA 8	EMPRESA 9
 <b>Bienvenido a LoyalSips</b>  ¿Qué usuario eres?   Empresario   Cliente	 <b>Bienvenido a LoyalSips</b>  Inicia sesión  <input type="text"/> Ingrese tu correo  <input type="password"/> Ingrese tu contraseña  <input checked="" type="checkbox"/> Guardar cuenta   Ingresar con Google   Ingresar con Facebook  <b>Iniciar sesión</b>	 <b>Bienvenido a LoyalSips</b>  Regístrate Gratis  <input type="text"/> Ingrese tu correo  <input type="password"/> Ingrese tu contraseña  <input type="password"/> Repita su contraseña  <input checked="" type="checkbox"/> Guardar cuenta  <b>Registrarse</b>	 <b>Bienvenido a LoyalSips</b>  Regístrate Gratis  <input type="text"/> Ingrese tu correo  <input type="password"/> .....  <input type="password"/> .....  <input checked="" type="checkbox"/> Guardar cuenta  <b>Iniciar sesión</b>	<b>Ingresá el correo de verificación</b>  Ingresa el código que te enviamos al correo electrónico que acabas de registrar    <b>Ingresar</b>	<b>Ingresá el correo de verificación</b>  Ingresa el código que te enviamos al correo electrónico que acabas de registrar    <b>Ingresar</b>

A continuación, se muestra la edición del perfil del empresario.

EMPRESA 10	EMPRESA 11
<p><b>Edita tu perfil</b></p>  <p><b>Completa tu perfil</b></p> <p>Nombre del bar RUC Dirección Horario de atención barlanchita@gmail.com Añade una descripción</p> <p><b>Guardar</b></p> 	<p><b>Edita tu perfil</b></p>  <p><b>Completa tu perfil</b></p> <p>Bar Lanchita 20628429501 Requena, Loreto, Perú 8 a.m - 3 a.m barlanchita@gmail.com Un lugar atractivo donde puedes disfrutar un momento con tus amigos o familiares.</p> <p><b>Guardar</b></p> 

A continuación, se muestra el sector principal de la aplicación para el sector empresarial.



¡Bienvenido Bar Lanchita!

Bienvenido a **LoyalSips**

**Ver puntos de los clientes**

Obtén un seguimiento del  
puntaje de tus clientes.

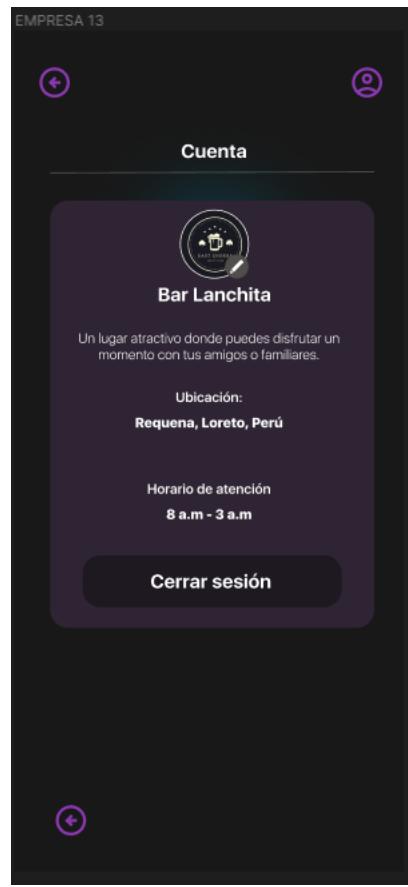
**Controlar inventario**

Lleva un control seguro de los  
productos que posees.

**Registrar producto**

**Buscar producto**

A continuación, se muestra el perfil del empresario.



**A continuación, se muestra la visualización de clientes con su respectivo puntaje y los productos disponibles para el cliente.**

EMPRESA 15

EMPRESA 16

EMPRESA 17



¡Bienvenido Bar Lanchita!

Bienvenido a **LoyalSips**

Visualiza los puntos de tus clientes

Nombres

Apellidos

DNI

Buscar cliente



¡Bienvenido Bar Lanchita!

Bienvenido a **LoyalSips**

Visualiza los puntos de tus clientes

Jocais

Ampudia Flores

72504589

Buscar cliente



¡Bienvenido Bar Lanchita!

Bienvenido a **LoyalSips**

Visualiza los puntos de tus clientes



**Jocais Ampudia**

Puntaje: 15

Equivale a: S/. 0.15

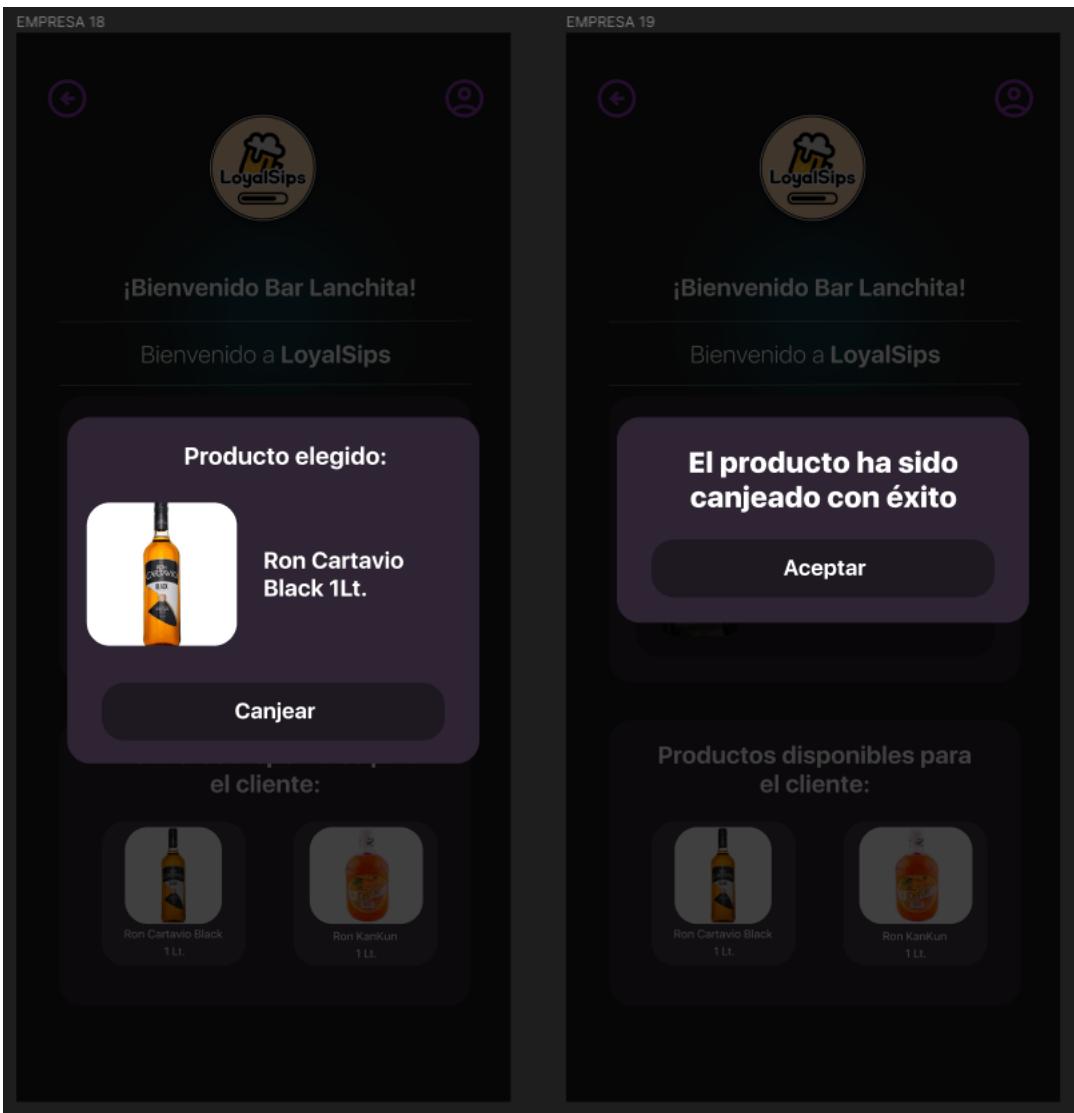


Ron Cartavio Black  
1 Lt.

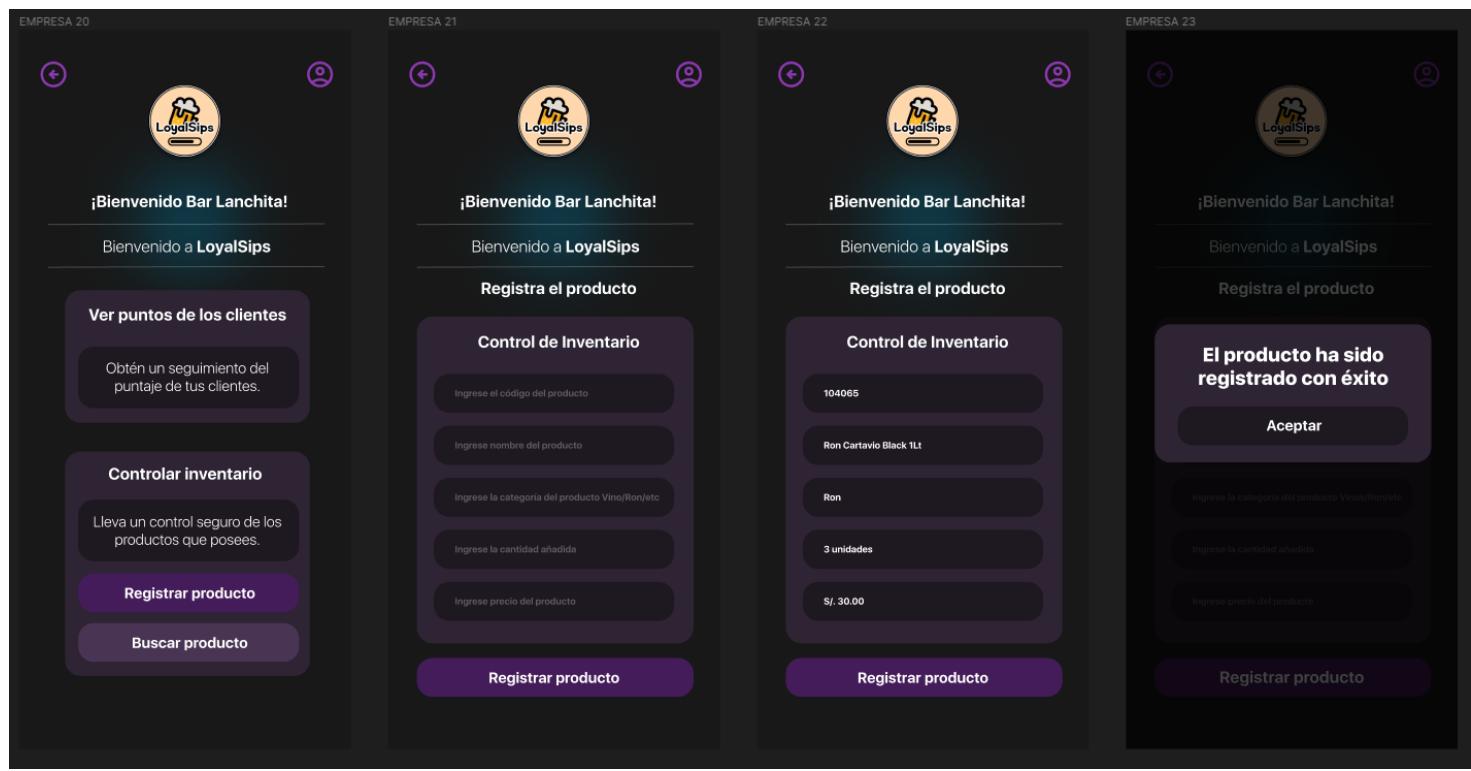


Ron KanKun  
1 Lt.

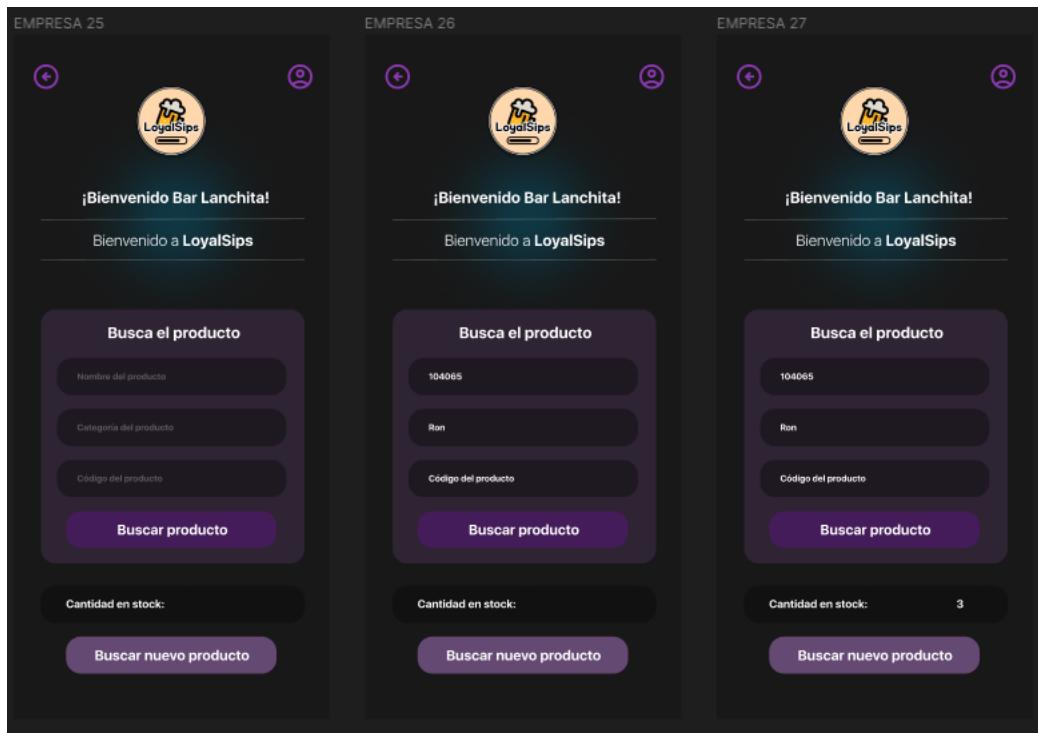
A continuación, se muestra el producto elegido por el usuario que desea canjear.



A continuación, se muestra el proceso de registrar un producto en la app móvil.



A continuación, se muestra el proceso de buscar un producto en el inventario y conocer el stock del producto buscado.



Para el sector del **Cliente** se realizó el diseño que se muestra a continuación:

A continuación, se muestra el registro para **CLIENTES**, con el respectivo código de verificación.

EMPRESA 28

USUARIO 6

USUARIO 7

USUARIO 8

USUARIO 9

**Bienvenido a LoyalSips**

**Inicia sesión**

- Ingresá tu correo
- Ingresá tu contraseña
- Guardar cuenta
- Ingresá con Google
- Ingresá con Facebook
- Iniciar sesión

**Regístrate Gratis**

- Ingresá tu correo
- Ingresá tu contraseña
- Repite tu contraseña
- Guardar cuenta
- Registrar

**Regístrate Gratis**

- jocaisampudia@gmail.com
- \*\*\*\*\*
- \*\*\*\*\*
- Guardar cuenta
- Iniciar sesión

**Ingresa el correo de verificación**

Ingresá el código que te enviamos al correo electrónico que acabas de registrar

**Ingresa el correo de verificación**

Ingresá el código que te enviamos al correo electrónico que acabas de registrar

5 7 1 0

Ingresar

(No tienes cuenta?)

Registrarse aquí

A continuación, se muestra la edición del perfil del cliente.

USUARIO 10

USUARIO 11

**Edita tu perfil**

**Completa tu perfil**

Nombres: Jocais

Apellidos: Ampudia

DNI: 72504589

Fecha de nacimiento: 24/02/2004

Género: Masculino

E-mail: jocaisampudia@gmail.com

Número de celular: 974 408 978

Guardar

**Edita tu perfil**

**Completa tu perfil**

Nombres: Jocais

Apellidos: Ampudia

DNI: 72504589

Fecha de nacimiento: 24/02/2004

Género: Masculino

E-mail: jocaisampudia@gmail.com

Número de celular: 974 408 978

Guardar

A continuación, se muestra el sector principal de la aplicación para el sector del cliente.

USUARIO 12



¡Hola Jocais Ampudia!

Bienvenido a **LoyalSips**

¿En qué bar te encuentras?



Bar Lanchita



Rimberio's Bar & Cafe



Berna Cocteles

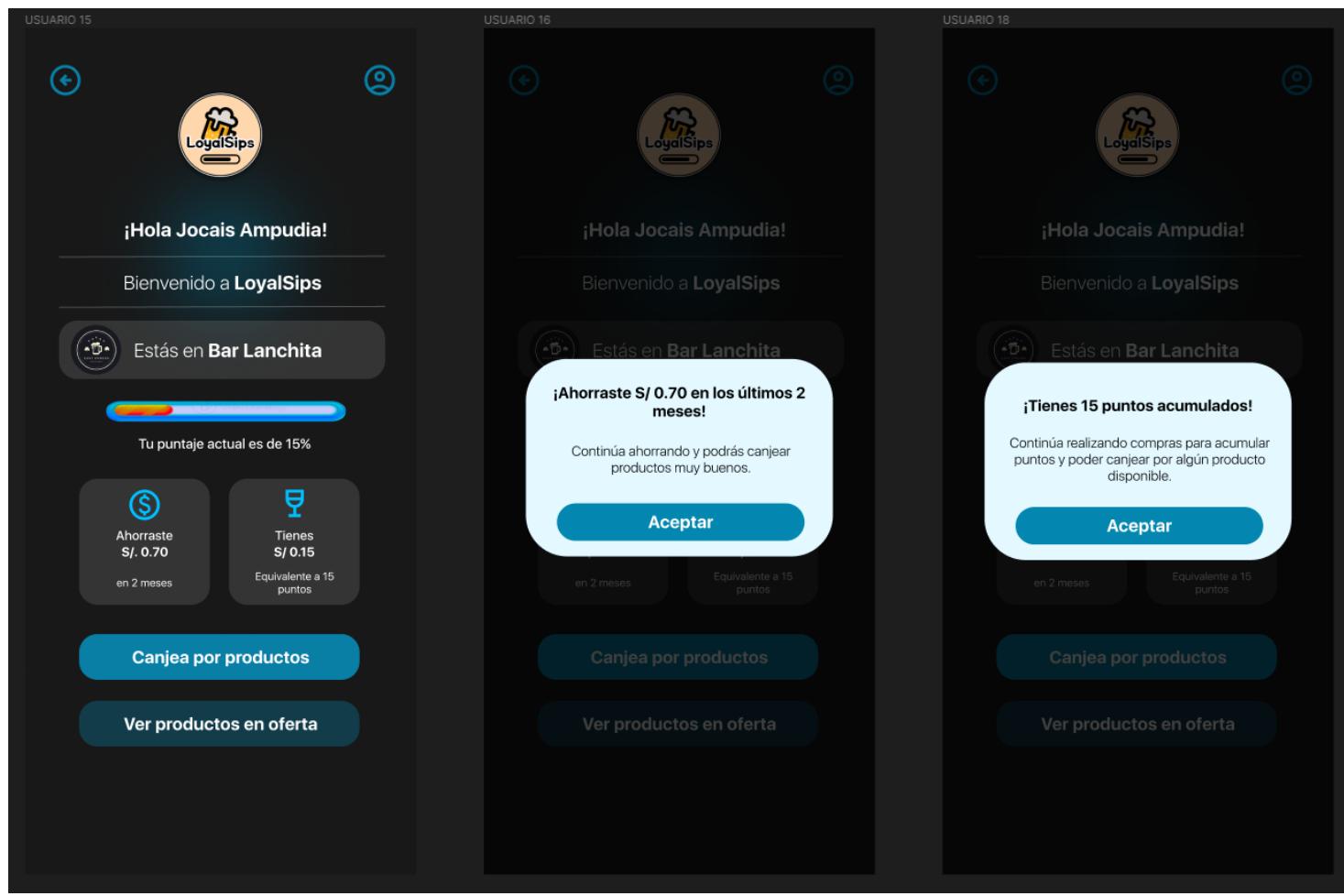


Cocktail Bar

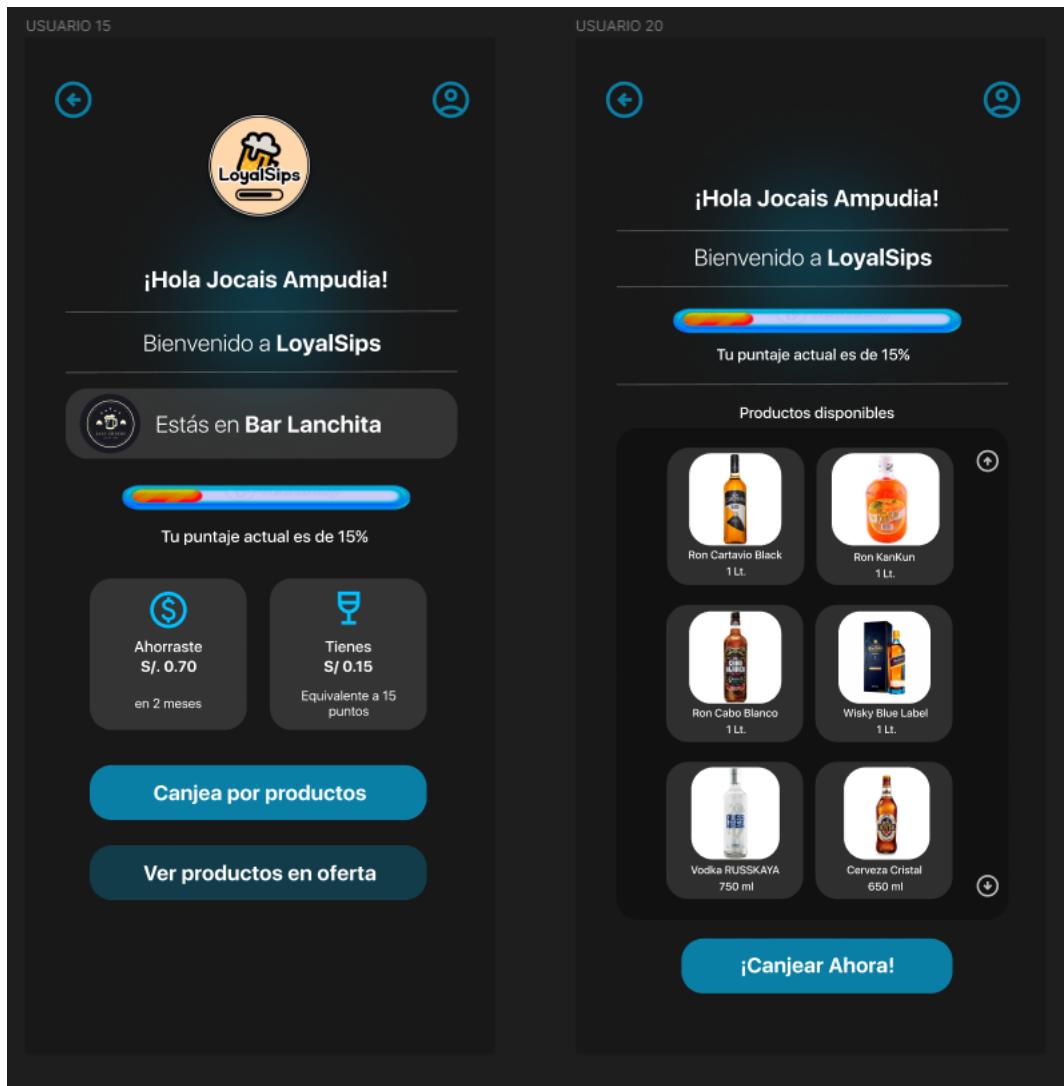
A continuación, se muestra el perfil del cliente.



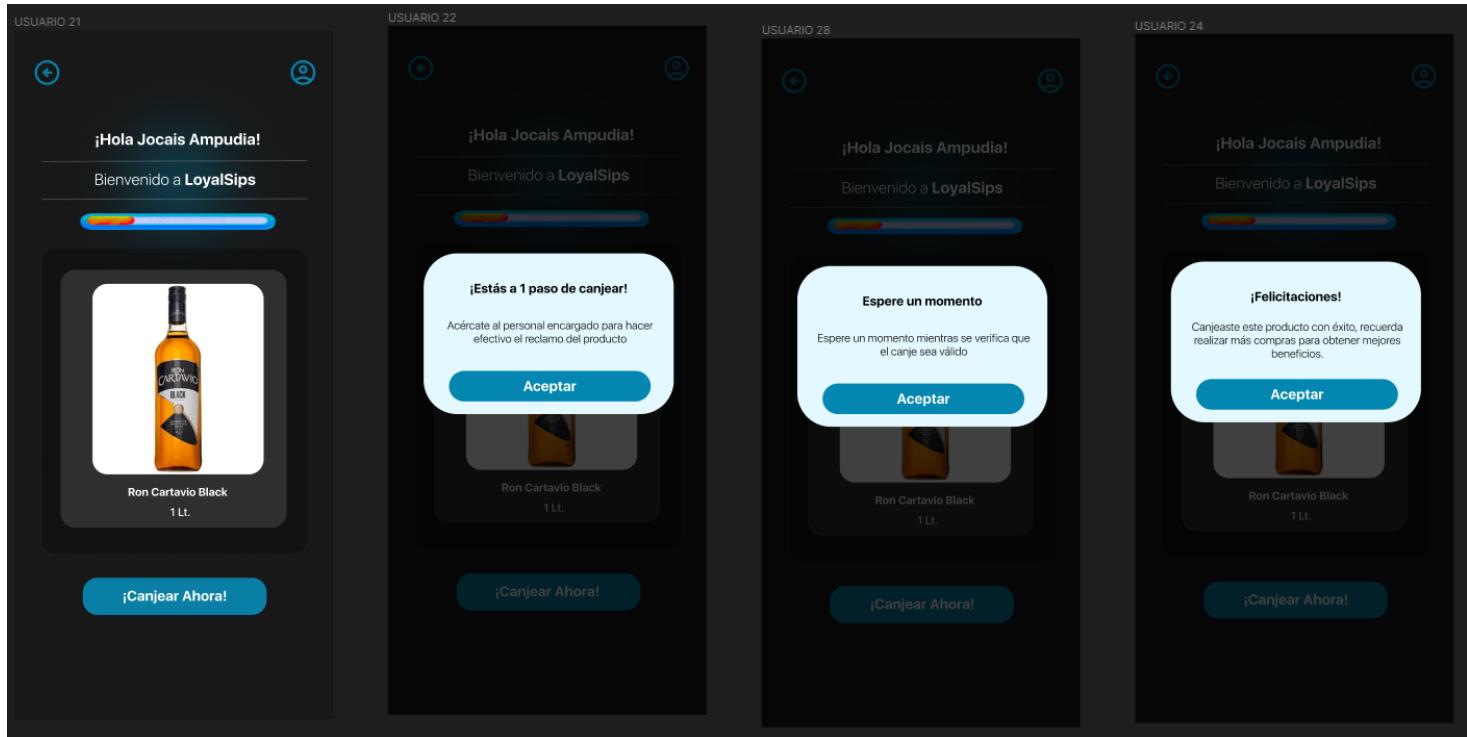
A continuación, se muestra la visualización de el apartado principal del usuario o cliente, en el que puede consultar su puntaje, realizar canjes y ver productos en oferta del bar en el que se encuentre.



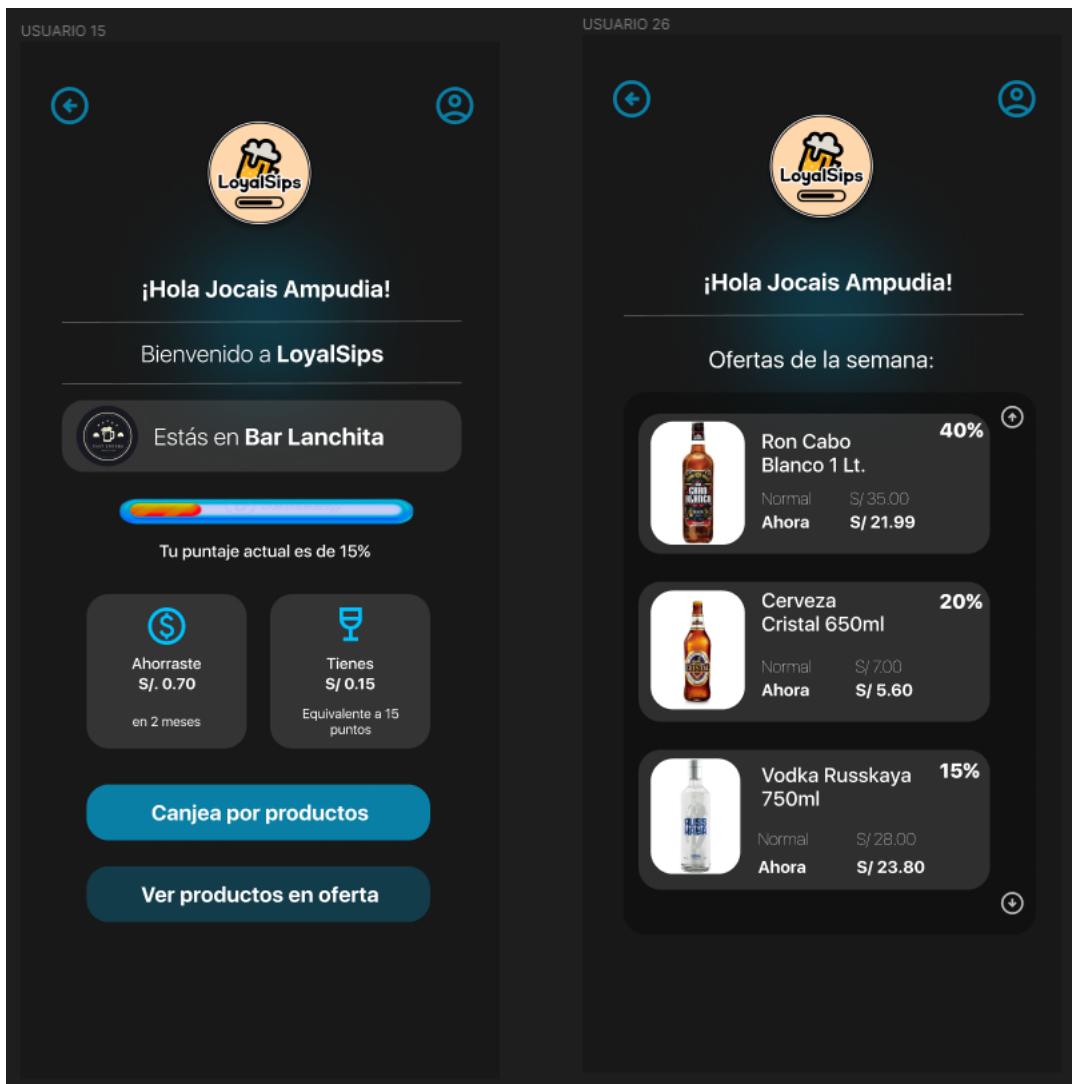
A continuación, se presenta la sección de canjear productos, en el que el usuario puede ver qué productos están disponibles de acuerdo a su puntaje.



A continuación, se presenta el proceso de elección de un producto por el cliente y el proceso de canje del producto elegido por el cliente.



A continuación, se muestra la sección de ofertas de la semana en la interfaz del usuario, para que el cliente tenga la libertad de elegir el producto de su preferencia.



#### 4.4.4. Web Applications User Flow Diagrams.

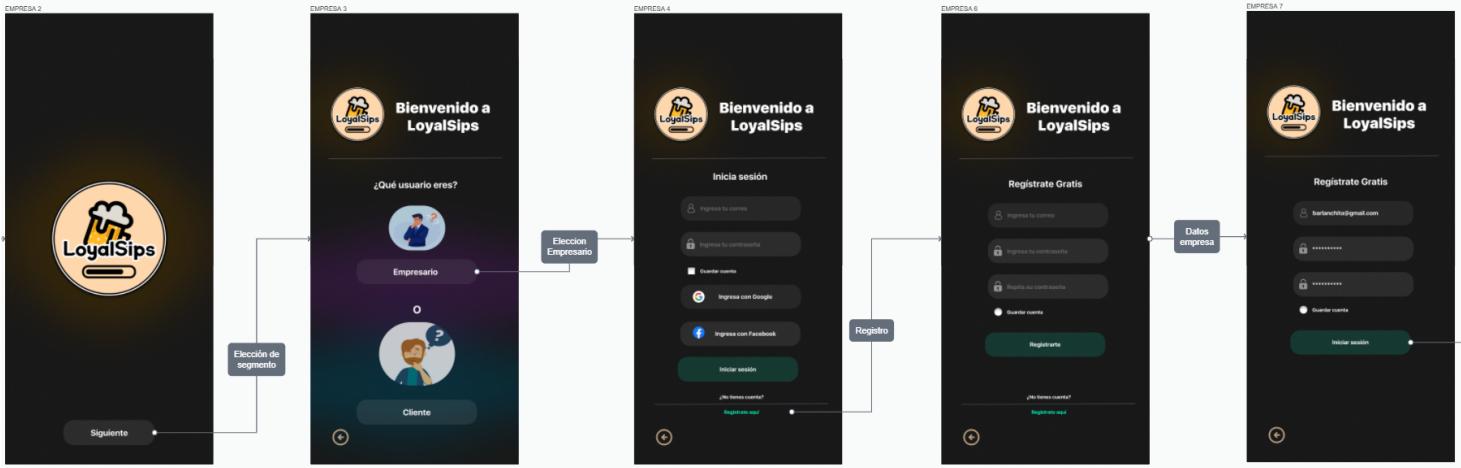
En esta sección se muestra los user flows diagrams de los Mock-ups previamente creados anteriormente. A continuación, se mostrarán los flujos de la aplicación para el mayor entendimiento de todos.

Link del [User Flow diagrams](#)

##### Segmento objetivo Empresarios:

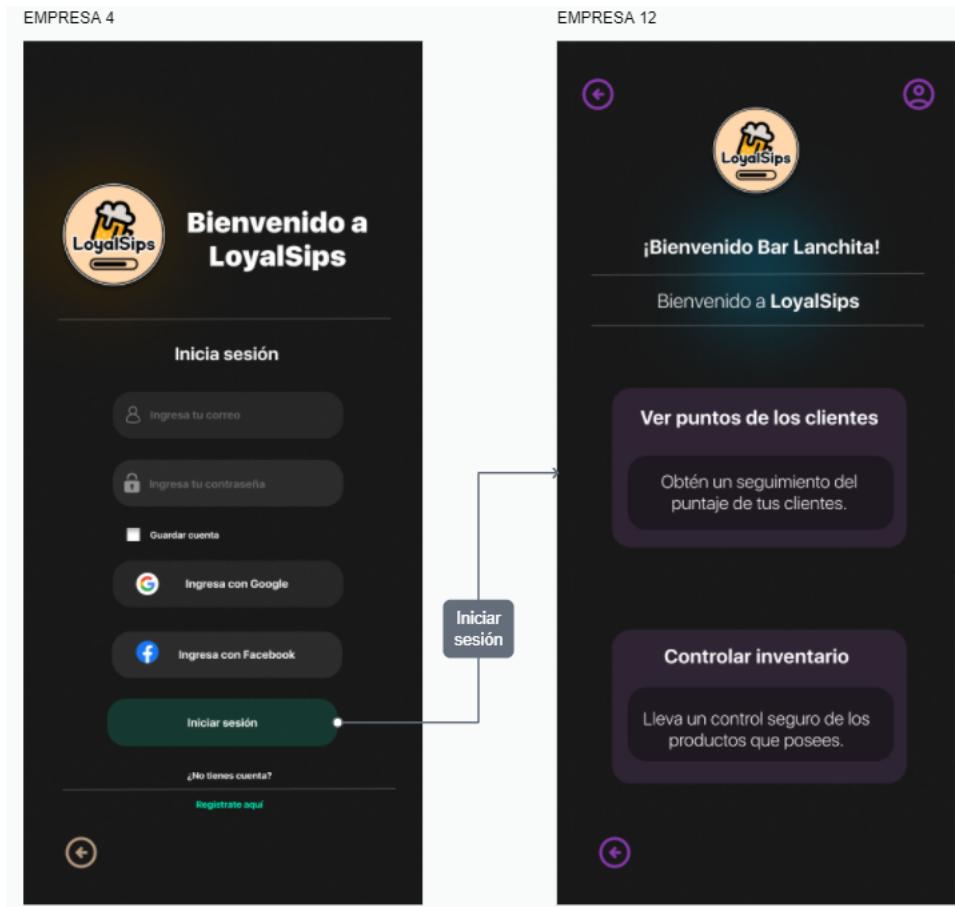
**User Goal:** Como soy empresario, quiero elegir el sector de empresa y poder registrarme como empresario.

Explicación: El usuario empresario ingresa a la aplicación y elige el sector de empresa, luego se registra como empresario y se le envía un código de verificación para poder ingresar a la aplicación.



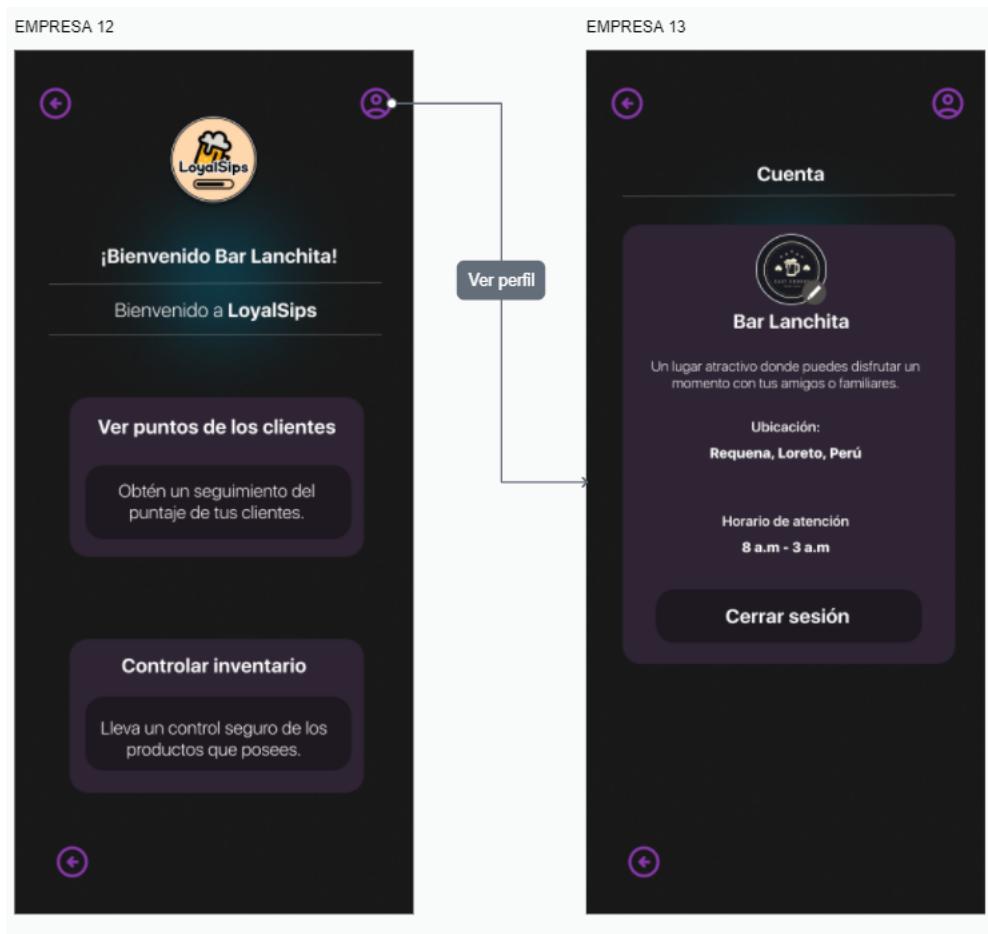
#### User Goal: Como empresario, quiero iniciar sesión con una cuenta previamente creada.

Explicación: En caso el usuario ya se haya registrado a nuestro aplicativo, el usuario empresario puede iniciar sesión con su cuenta previamente creada dando click en el botón de iniciar sesión, colocando su correo y contraseña.



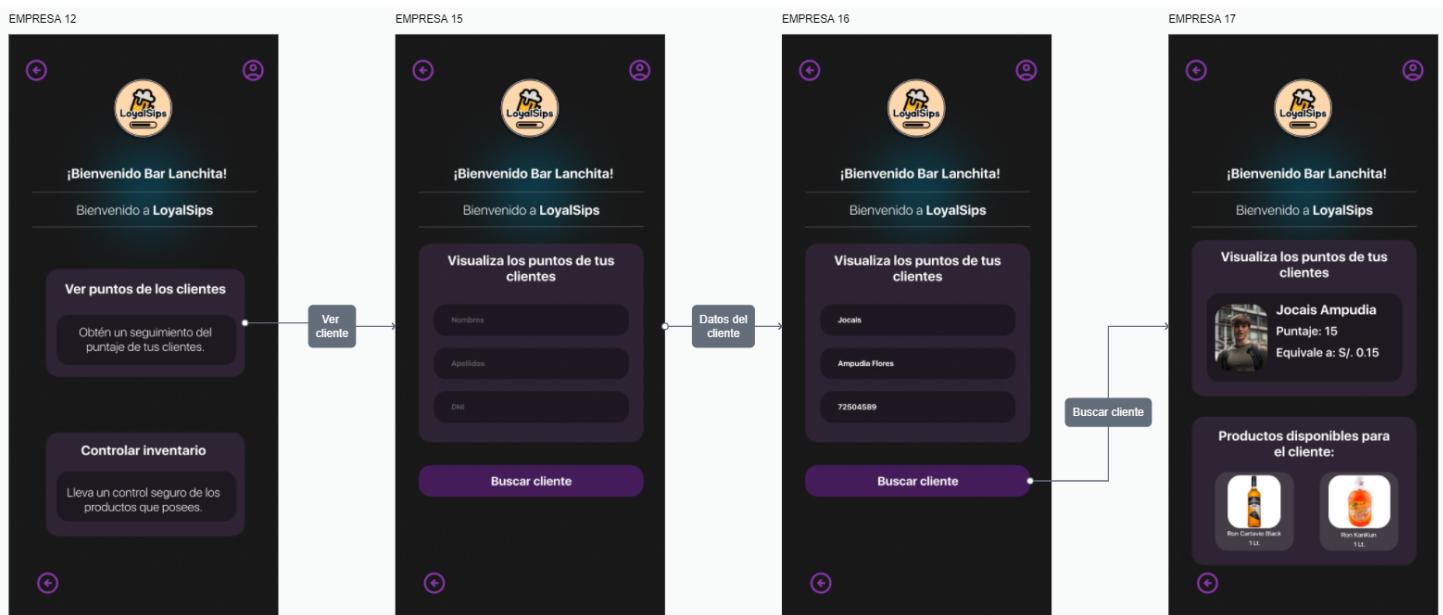
#### User Goal: Como empresario, ver mis datos en la aplicación.

Explicación: Entendemos que el usuario empresario desea ver sus datos en la aplicación, por ello, se muestra el nombre del bar, la descripción que el empresario lo haya registrado, la ubicación del bar y el horario de atención.



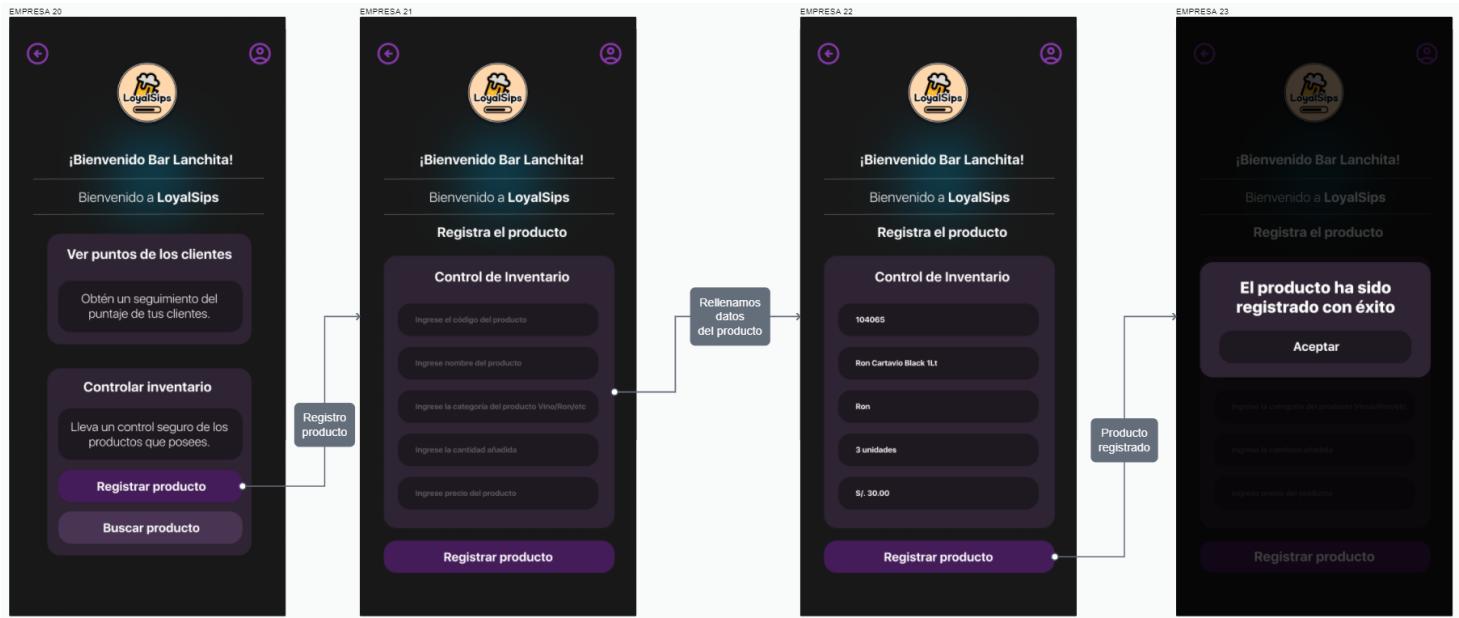
#### User Goal: Como empresario, deseo buscar al cliente con un respectivo puntaje.

Explicación: El usuario empresario deberá hacer click en el botón de ver puntos de los clientes, seguidamente, se mostrará una ventana en el que el usuario empresario podrá llenar los datos de los clientes que desea buscar, por ejemplo, el nombre del cliente, el apellido y el DNI, al hacer click en buscar cliente, se muestra el cliente con su respectivo puntaje. Además, se muestran los productos disponibles que están para dicho cliente, recordemos que los productos disponibles pueden variar de acuerdo a la cantidad de puntos de cada cliente.



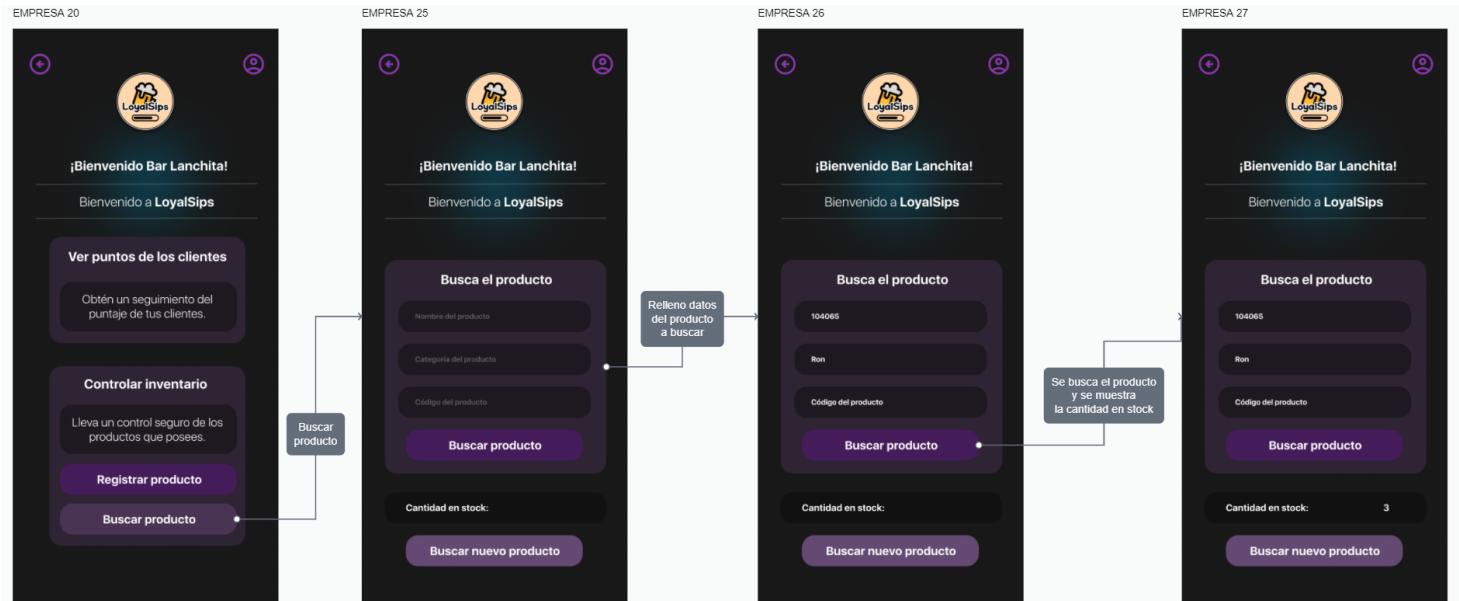
#### User Goal: Como empresario, deseo registrar un producto en el sistema para poder llevar un control del stock.

Explicación: Para registrar un producto, el usuario deberá hacer click en el botón de registrar producto, que se encuentra en la parte inferior en el sector de Control de inventario, una vez hecho esto, se mostrará una ventana en la que el usuario deberá llenar los datos del producto, como por ejemplo, el código del producto, el nombre, la categoría, en caso es Ron, Vino o Whisky, el precio y la cantidad añadida. Al hacer click en registrar producto, se mostrará el producto registrado en el sistema.



#### User Goal: Como empresario, deseo buscar un producto en el sistema para poder saber el stock y llevar un control seguro.

Explicación: Para buscar un producto, el usuario deberá hacer click en el botón de buscar producto, que se encuentra en la parte inferior en el sector de Control de inventario, una vez hecho esto, se mostrará una ventana en la que el usuario deberá llenar los datos del producto, como por ejemplo, el código del producto, el nombre, la categoría, en caso es Ron, Vino o Whisky, el precio y la cantidad añadida. Al hacer click en buscar producto, se mostrará el producto buscado, con la cantidad en stock, de modo que ayude a llevar un mejor control de los productos que se encuentran en el bar.

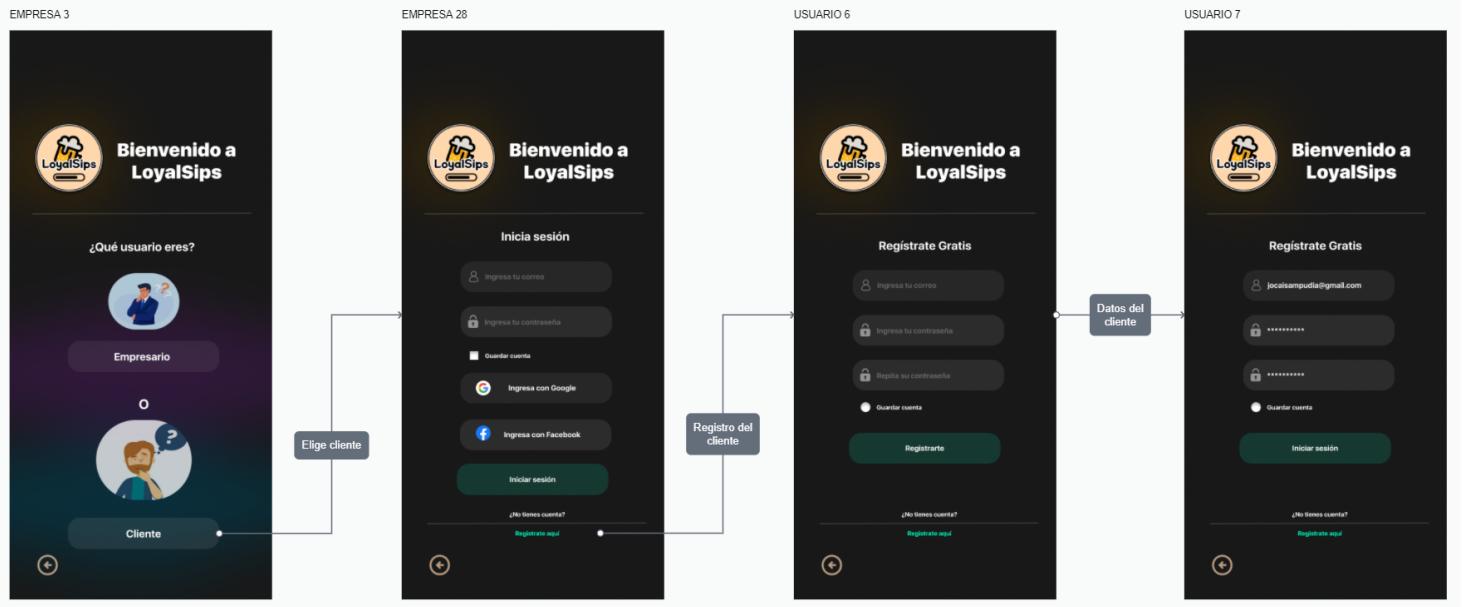


#### Segmento objetivo Usuarios:

Link para visualizar los [Web Application User Flow diagrams](#).

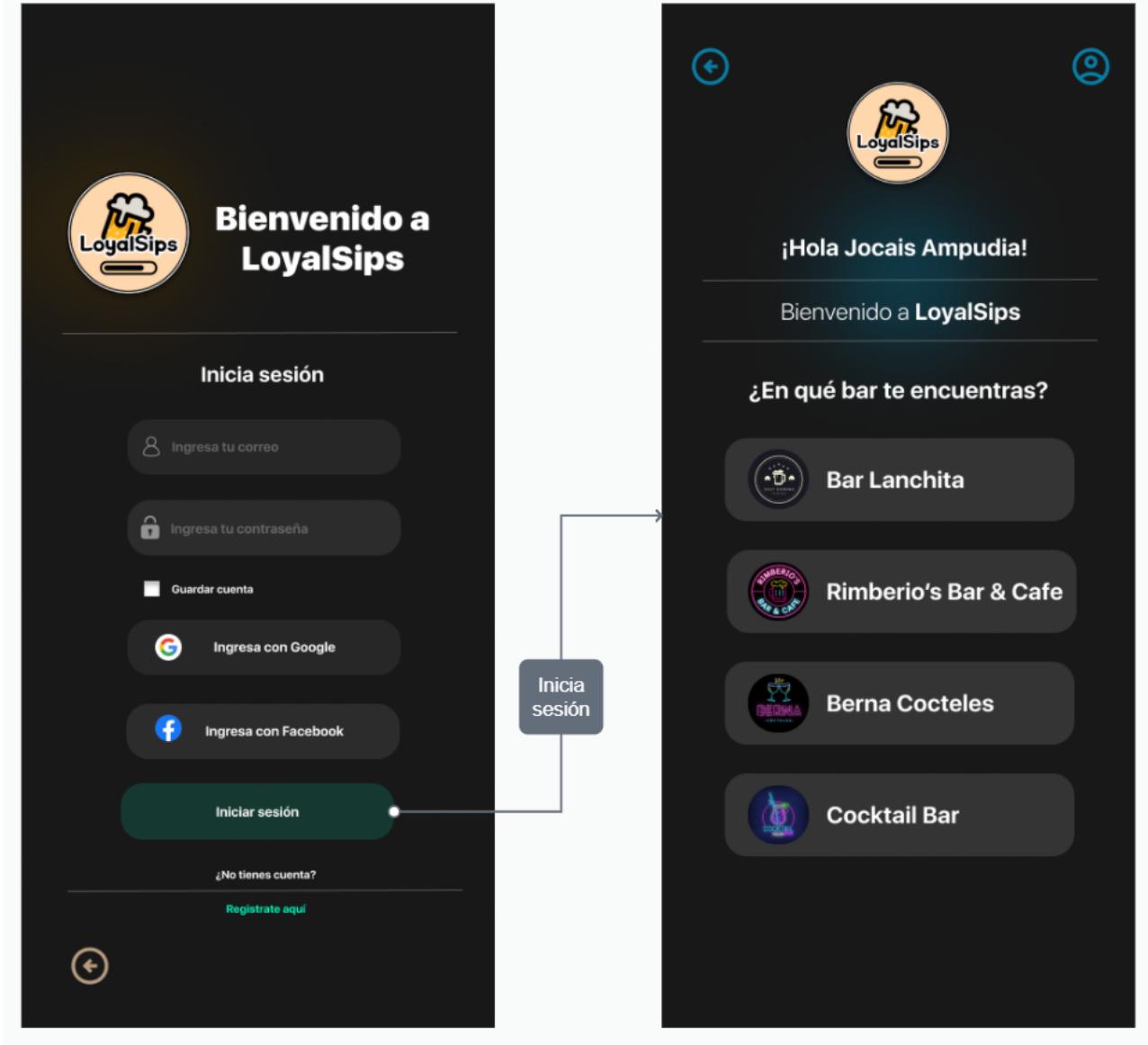
#### User Goal: Como soy cliente consumidor, quiero elegir el sector de cliente y poder registrarme como cliente.

Explicación: Si el usuario es cliente de un bar, ingresa a la aplicación y elige el sector de cliente, luego se registra como cliente y se le envía un código de verificación para poder ingresar a la aplicación.



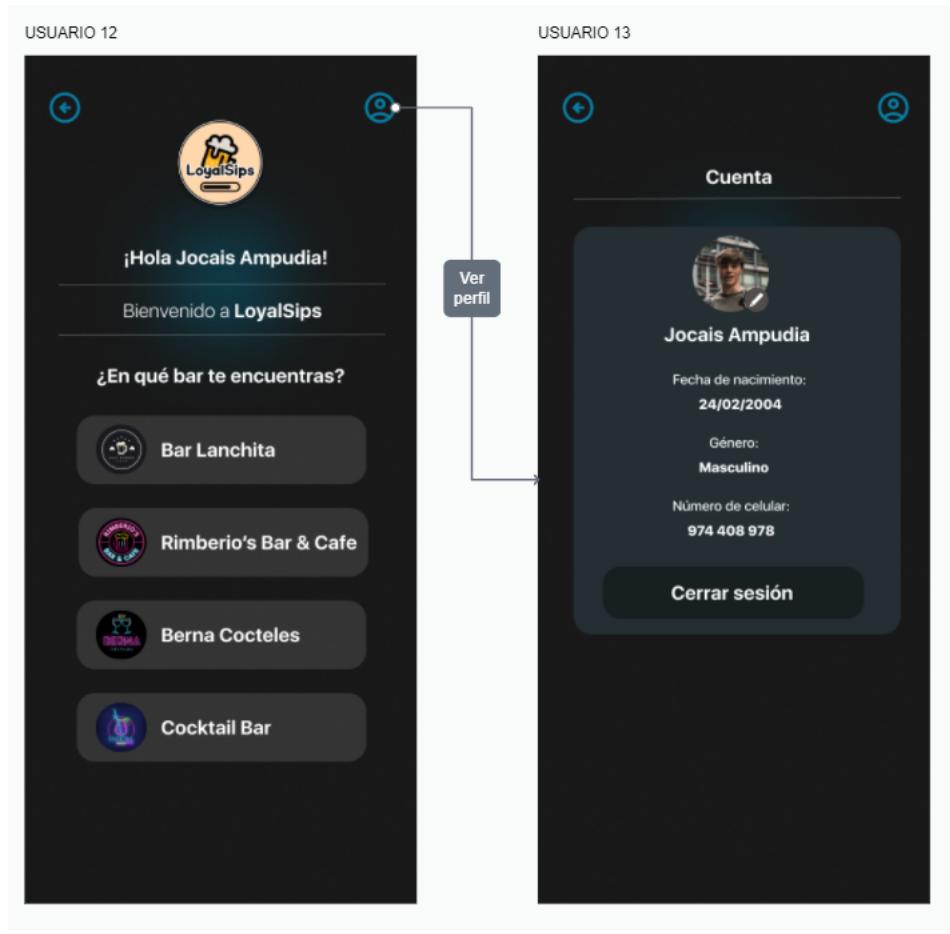
**User Goal:** Como cliente, quiero iniciar sesión con una cuenta previamente creada.

Explicación: En caso el usuario ya se haya registrado a nuestro aplicativo, el usuario cliente puede iniciar sesión con su cuenta previamente creada dando click en el botón de iniciar sesión, colocando su correo y contraseña, lo que llevará a la pantalla principal del usuario o cliente.



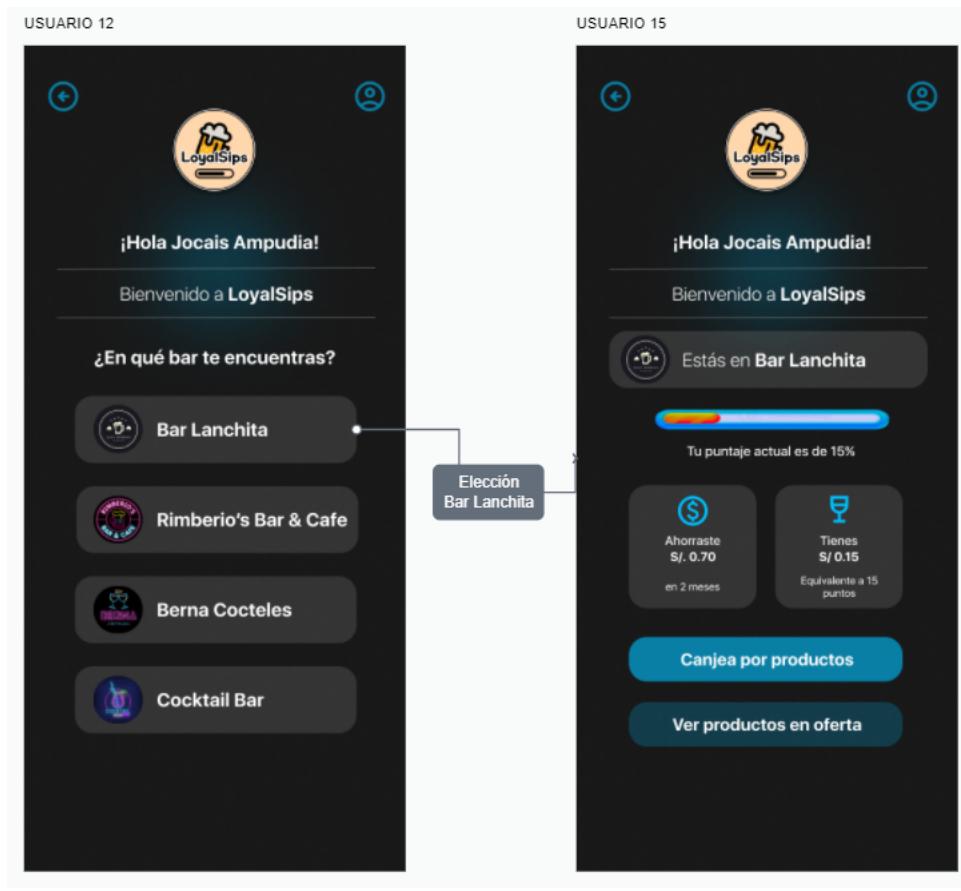
**User Goal:** Como cliente, deseo ver mis datos en la aplicación.

Explicación: Entendemos que el usuario cliente desea ver sus datos en la aplicación, por ello, se muestra el nombre del cliente, el apellido, fecha de nacimiento, el género del cliente y el número de celular. Si el usuario desea cerrar sesión, puede hacerlo dando click en el botón de cerrar sesión, lo que lo llevará a la pantalla de inicio de sesión.



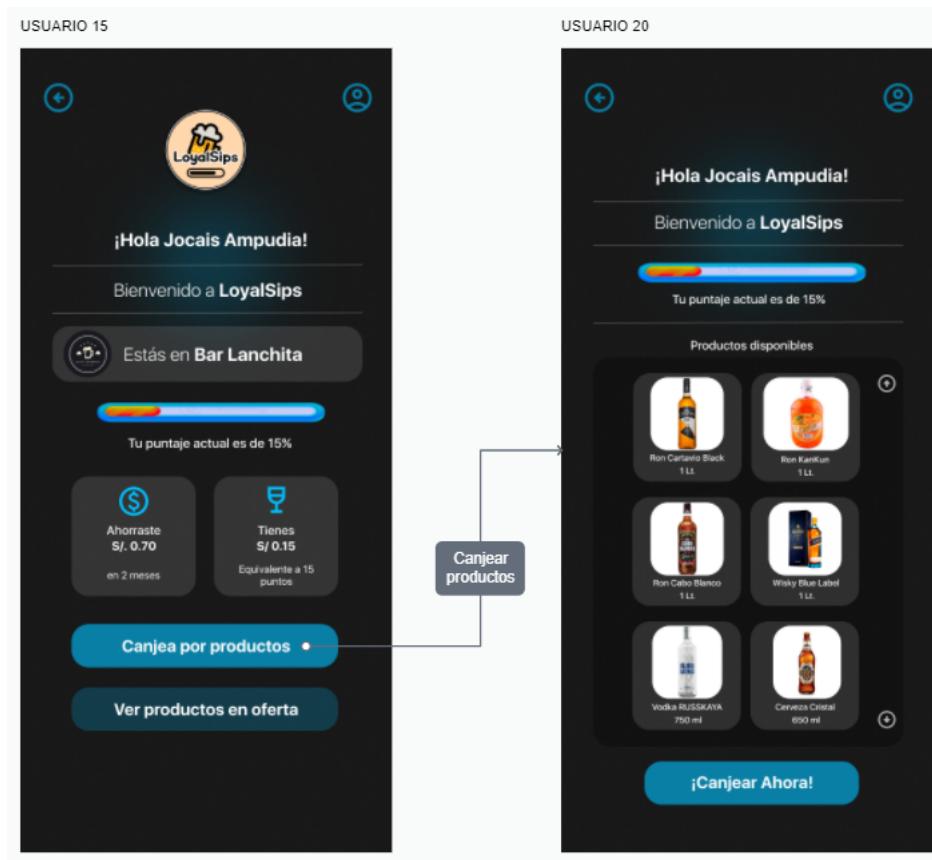
**User Goal:** Como cliente, deseo elegir en que bar me encuentro para conocer sus ofertas y mi puntaje.

Explicación: Se mostrará la pantalla principal para que el usuario tenga la libertad de elegir en qué bar se encuentra, en caso seleccione un respectivo bar, lo lleva a otra sección en el que el usuario podrá ver sus puntos y las ofertas de la semana del bar en el que se encuentra. Además, se muestra un botón de canjear productos, en el que el usuario puede canjear los productos que deseé de acuerdo a su puntaje acumulado y un boron de ver productos en oferta, en el que podrá ver las ofertas de la semana. En caso el usuario desee cambiar de bar, puede hacerlo dando click en el botón regresar, lo que lo llevará a la pantalla principal para que el usuario pueda elegir otro bar en el que se encuentre.



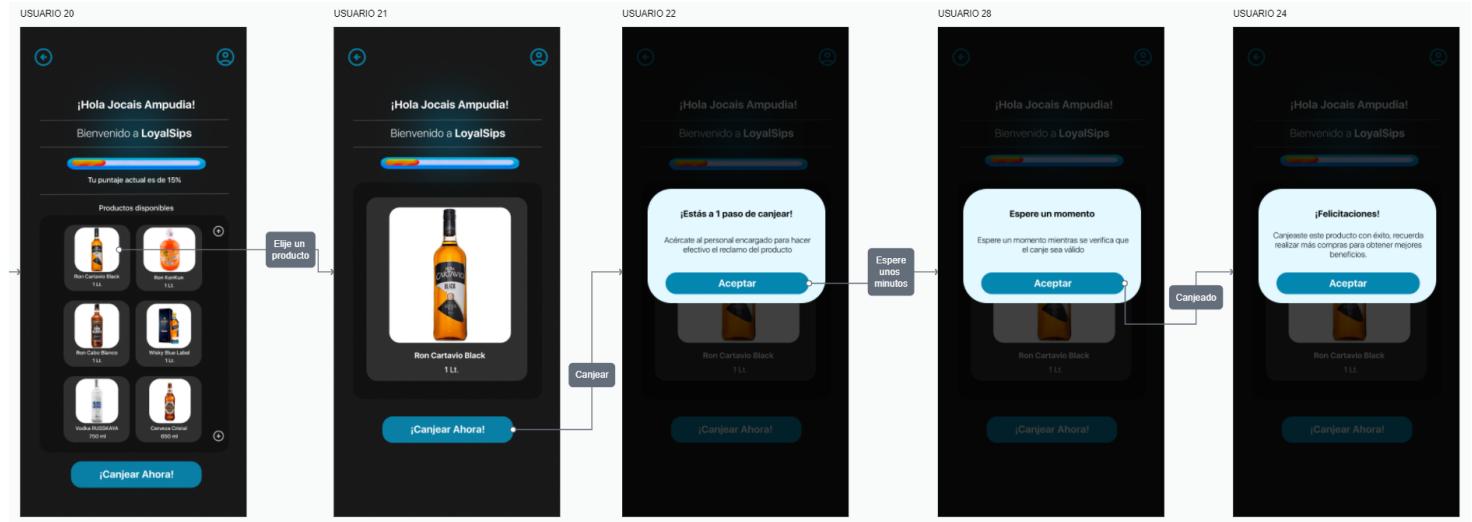
**User Goal:** Como cliente, deseo ver qué productos puedo canjear con respecto a mi puntaje acumulado.

Explicación: Se muestra la pantalla principal del usuario en el bar respectivo en el que se encuentra, también se muestra una barra, que representa el puntaje acumulado que va teniendo el usuario cliente, en caso el usuario desee canjear un producto, deberá hacer click en el botón de canjear productos, lo que lo llevará a la sección de canjear productos, en el que el usuario podrá ver los productos que puede canjear con respecto a su puntaje acumulado.



**User Goal: Como cliente, quiero elegir un producto que me guste para canjearlo.**

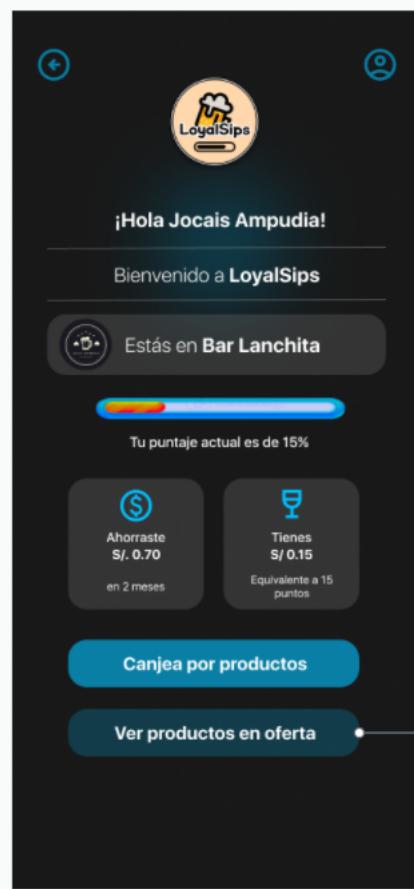
Explicación: Cuando el cliente se encuentre en la sección canjear productos, se podrá ver los productos que puede canjear con respecto a su puntaje acumulado. Para canjear un producto, deberá hacer click en el producto de su agrado, seguidamente se mostrará el producto con una imagen grande y sus detalles, seguidamente se muestran mensajes de alerta el cual explican al usuario que deberá acercarse al personal del bar para verificar que el canje del producto sea válido, una vez verificado el canje, el usuario puede reclamar su producto, y el puntaje acumulado se reducirá de acuerdo al producto canjeado. Una vez el producto sea canjeado, se mostrará la sección principal del aplicativo.



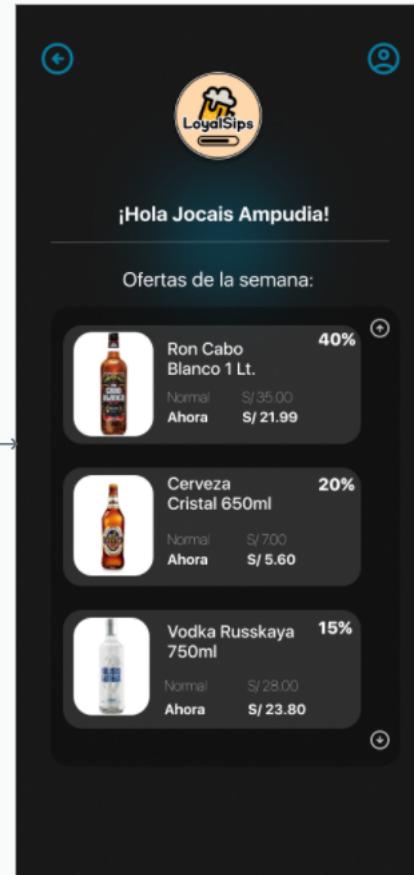
**User Goal: Como cliente, deseo poder ver las ofertas de la semana del bar.**

Explicación: Para ver las ofertas, se mostrará en la pantalla principal, un botón de ver productos en oferta, en el que el usuario podrá ver las ofertas de la semana del bar en el que se encuentra, al hacer click en el botón de ver productos en oferta, se dirigirá a una sección en el que se muestran los productos en ofertas con su respectivo descuento que el bar ofrece.

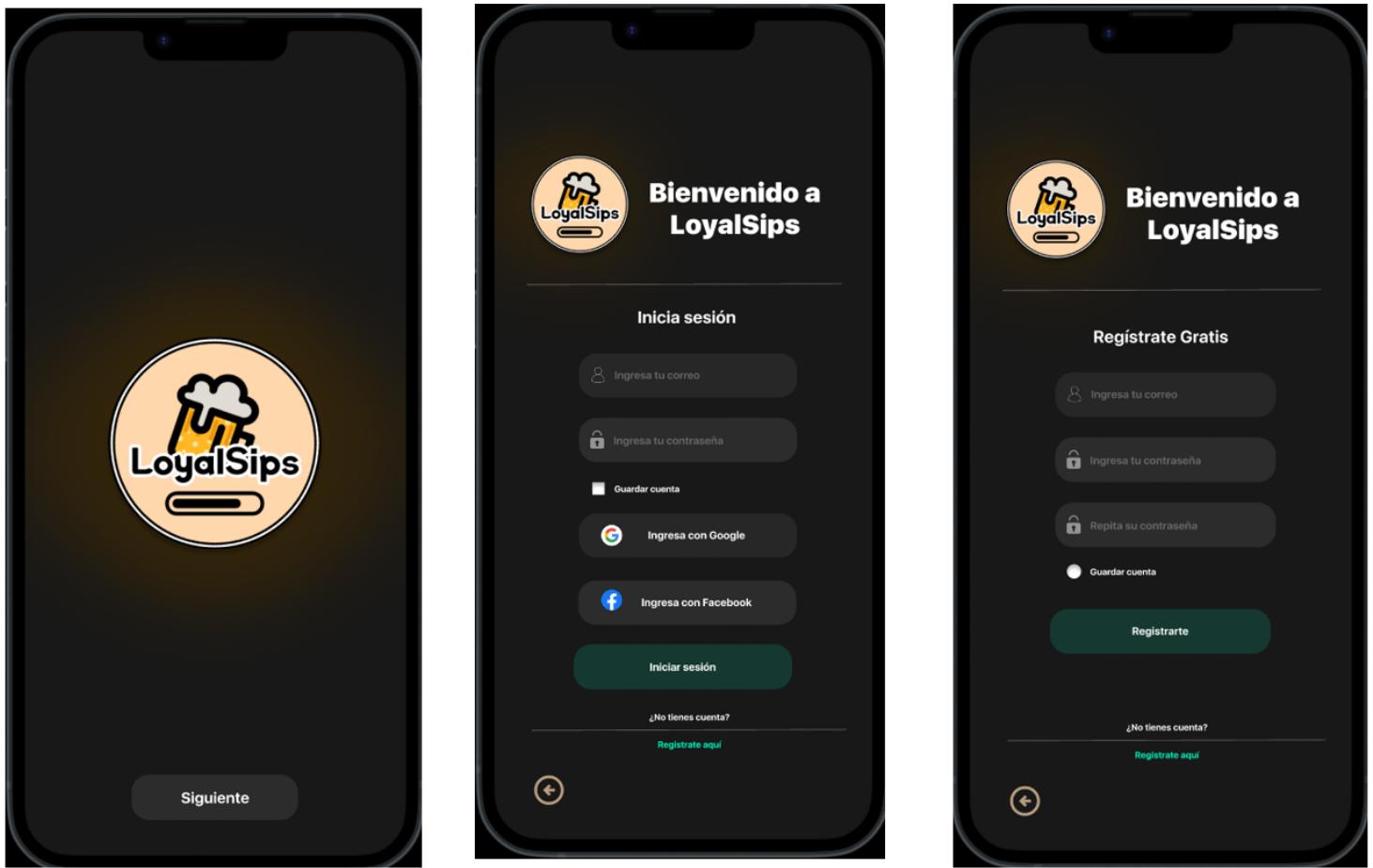
USUARIO 15



USUARIO 26



## 4.5. Web Applications Prototyping.



Link del [prototipo en Figma](#)

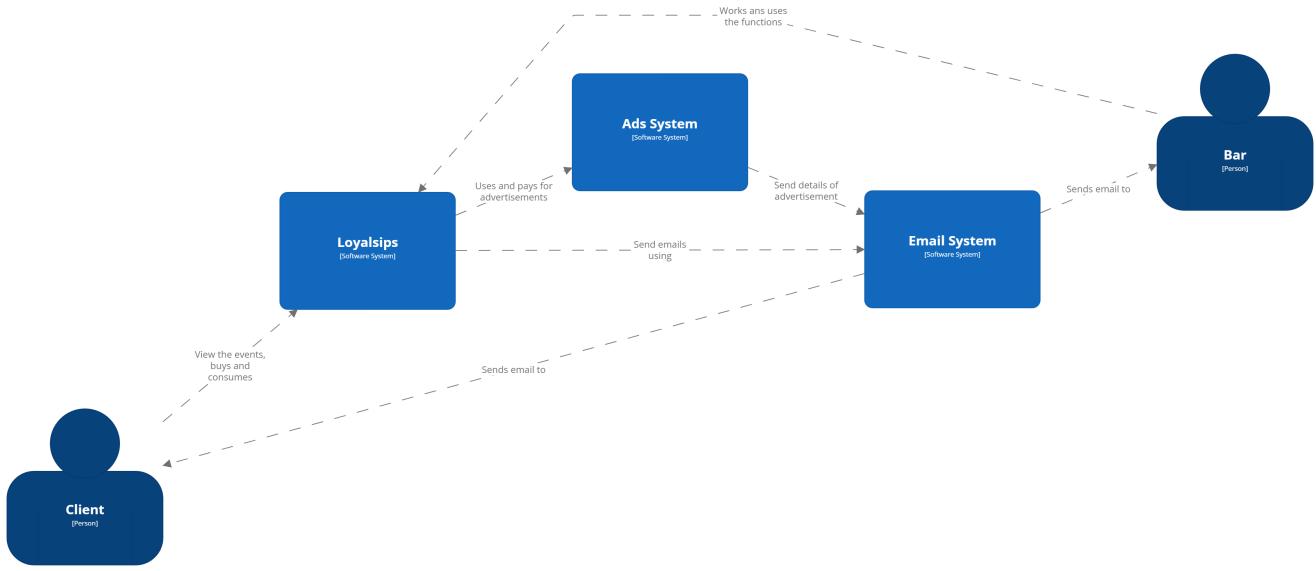
Link del video de explicación del [prototipo en Figma](#)

## 4.6. Domain-Driven Software Architecture.

En esta sección, se presentarán los diagramas de arquitectura de software desarrollados para nuestra aplicación web. Hemos considerado el enfoque Domain-Driven, de tal forma podemos reflejar la estructura del diseño empleado para nuestro proyecto.

### 4.6.1. Software Architecture Context Diagram.

En la sección de Software Architecture Context Diagram, es una representación visual que muestra cómo un sistema de software interactúa con su entorno. Este diagrama ayuda a comprender las relaciones y dependencias del sistema en su entorno, siendo una herramienta clave en el diseño de la arquitectura de software.

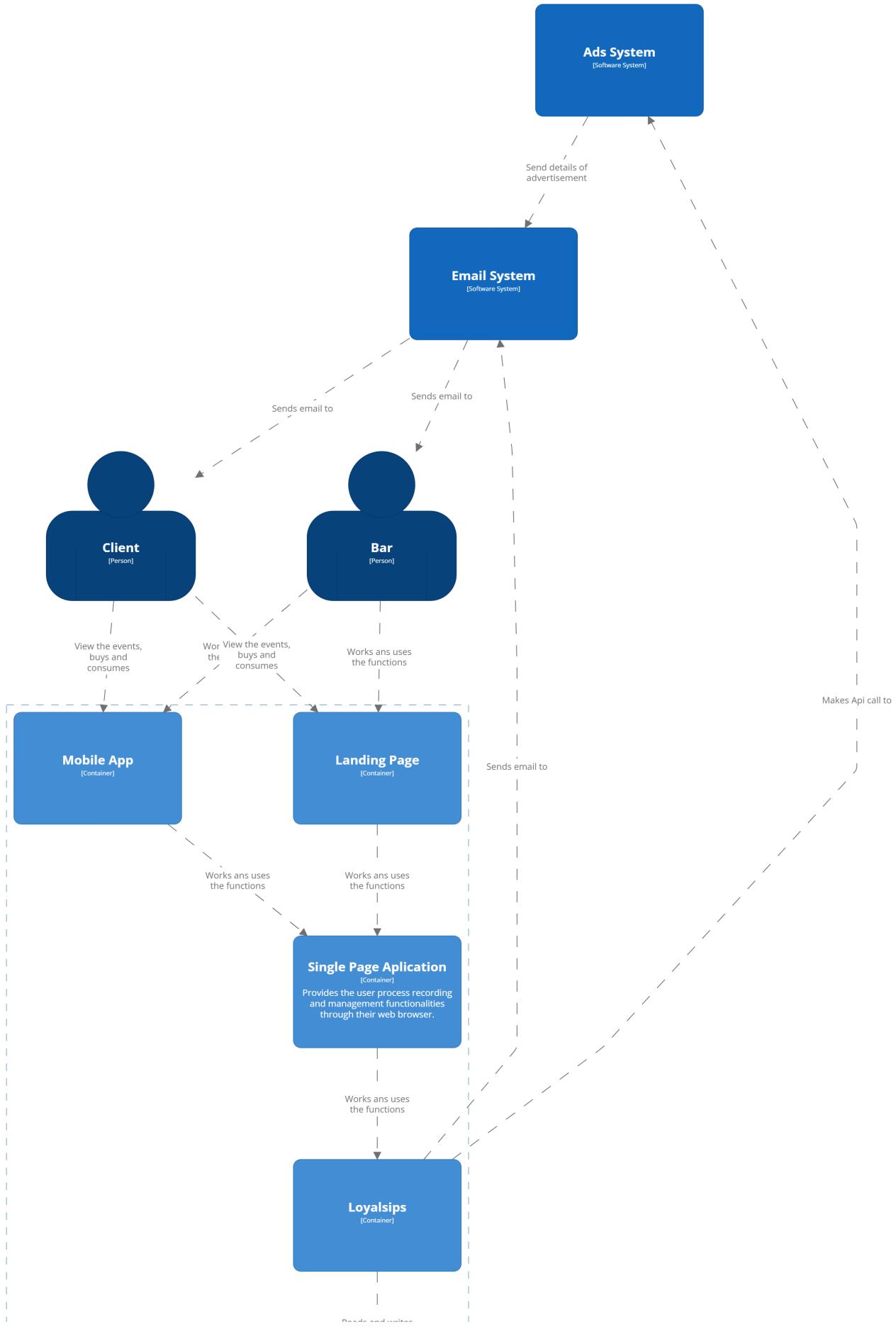


[System Context] Loyalsips

sábado, 9 de septiembre de 2023, 7:38 hora estándar de Perú

#### 4.6.2. Software Architecture Container Diagrams.

Sobre Software Architecture Container Diagrams, son representaciones visuales que muestran cómo un sistema de software se divide en contenedores, que son unidades lógicas de alto nivel que contienen componentes y servicios relacionados. Nos permite comprender la estructura general de un sistema y cómo interactúan sus partes principales, siendo una parte importante de la documentación de la arquitectura de software.



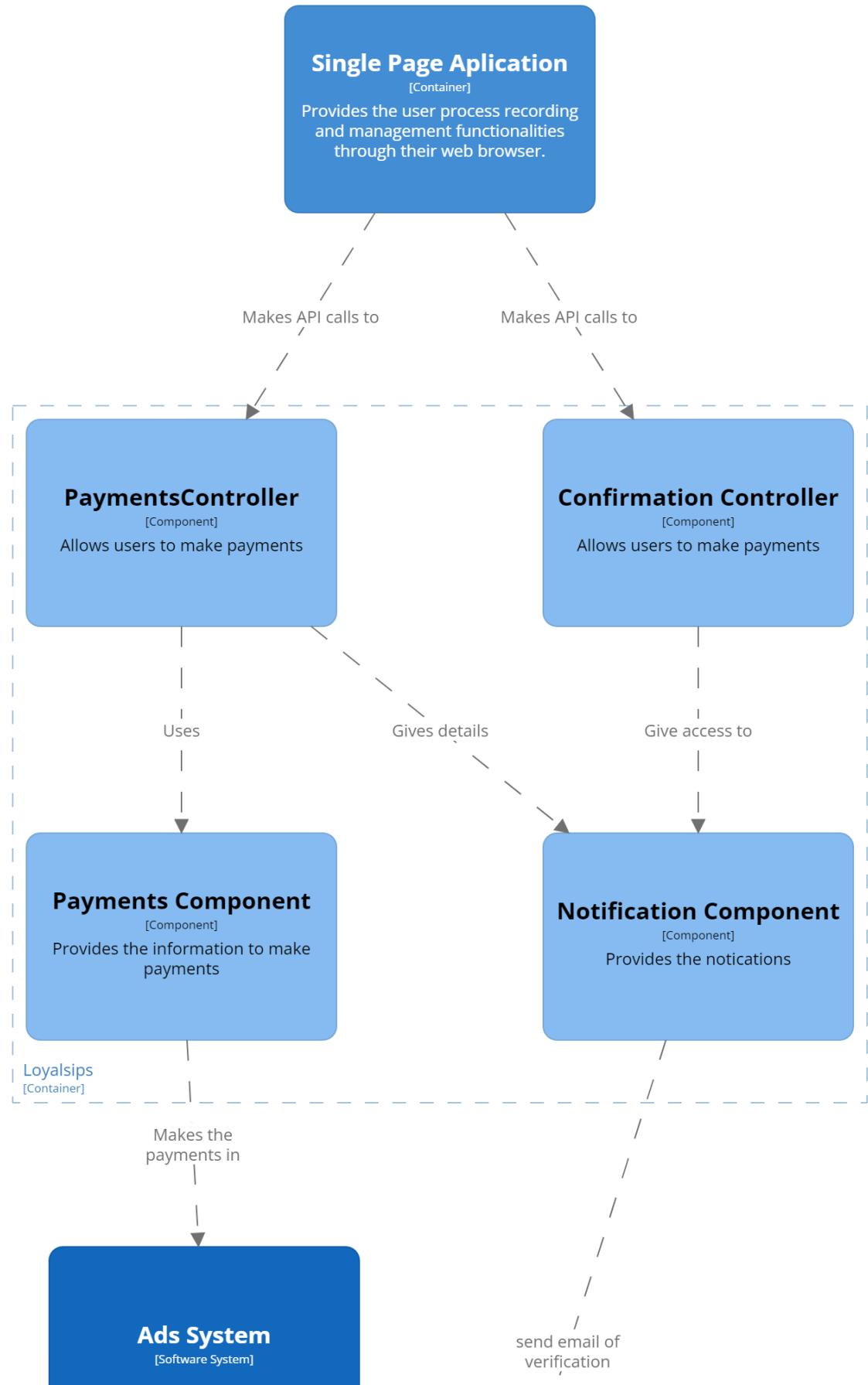


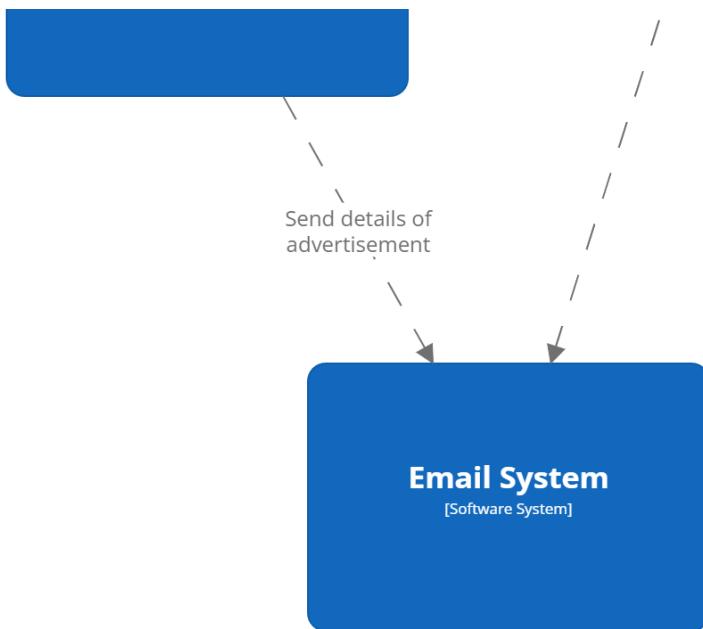
[Container] Loyalsips  
domingo, 24 de septiembre de 2023, 18:39 hora estándar de Perú

#### 4.6.3. Software Architecture Components Diagrams.

Con respecto a Software Architecture Components Diagrams, son representaciones visuales que ilustran cómo los sistemas de software se componen en diferentes módulos o componentes, mostrando las relaciones y dependencias entre ellos.

**Payment Bounded Context:**

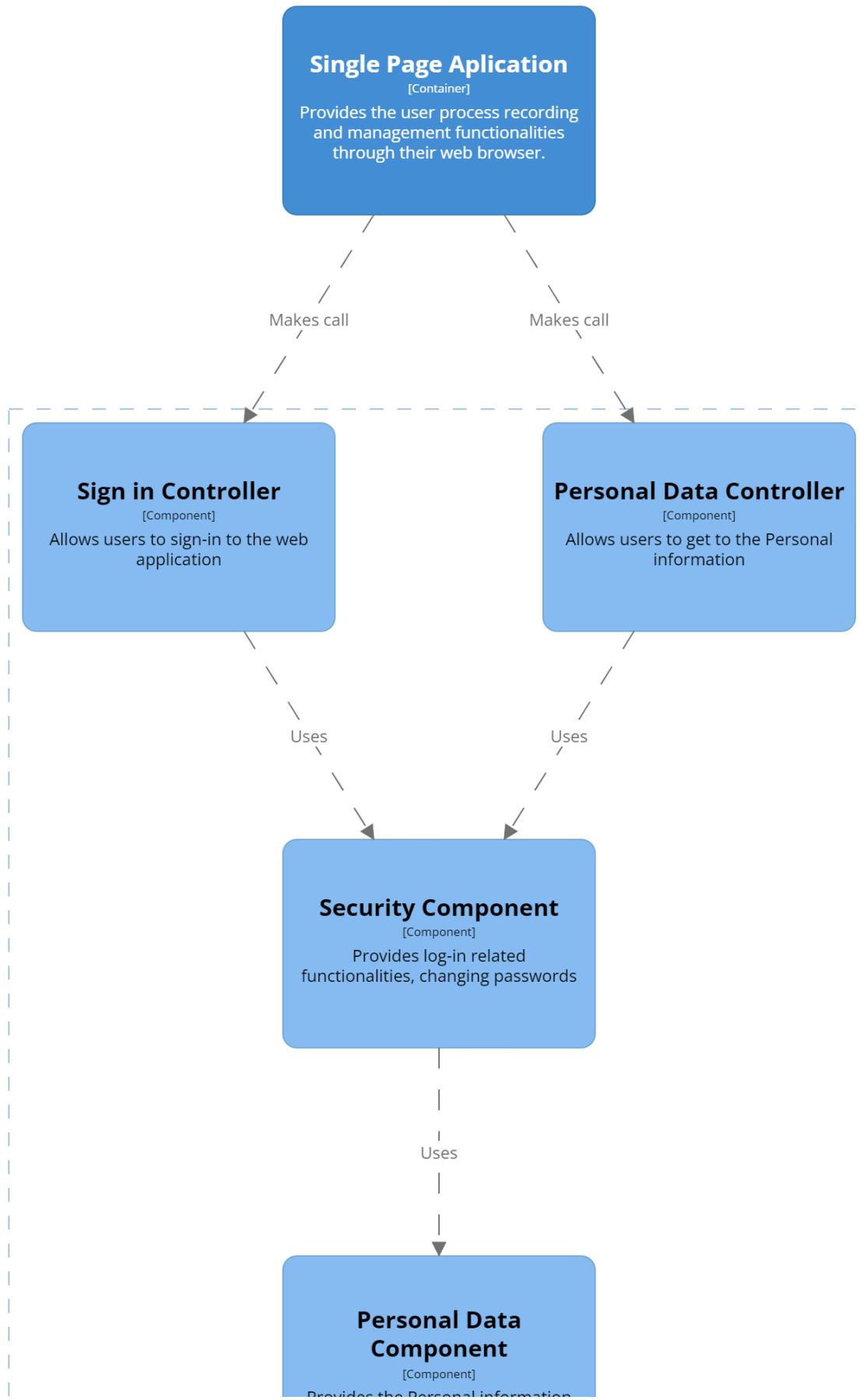


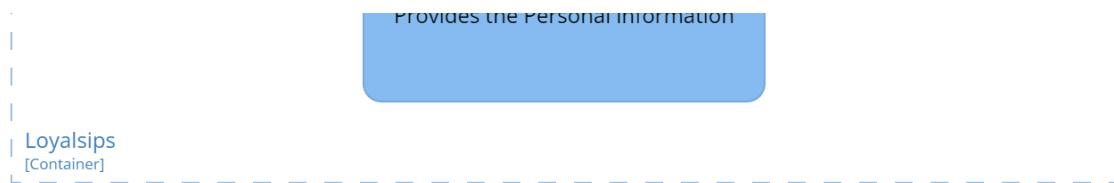


## [Component] Loyalsips - Loyalsips

domingo, 24 de septiembre de 2023, 19:31 hora estándar de Perú

### Personal Data Bounded Context:

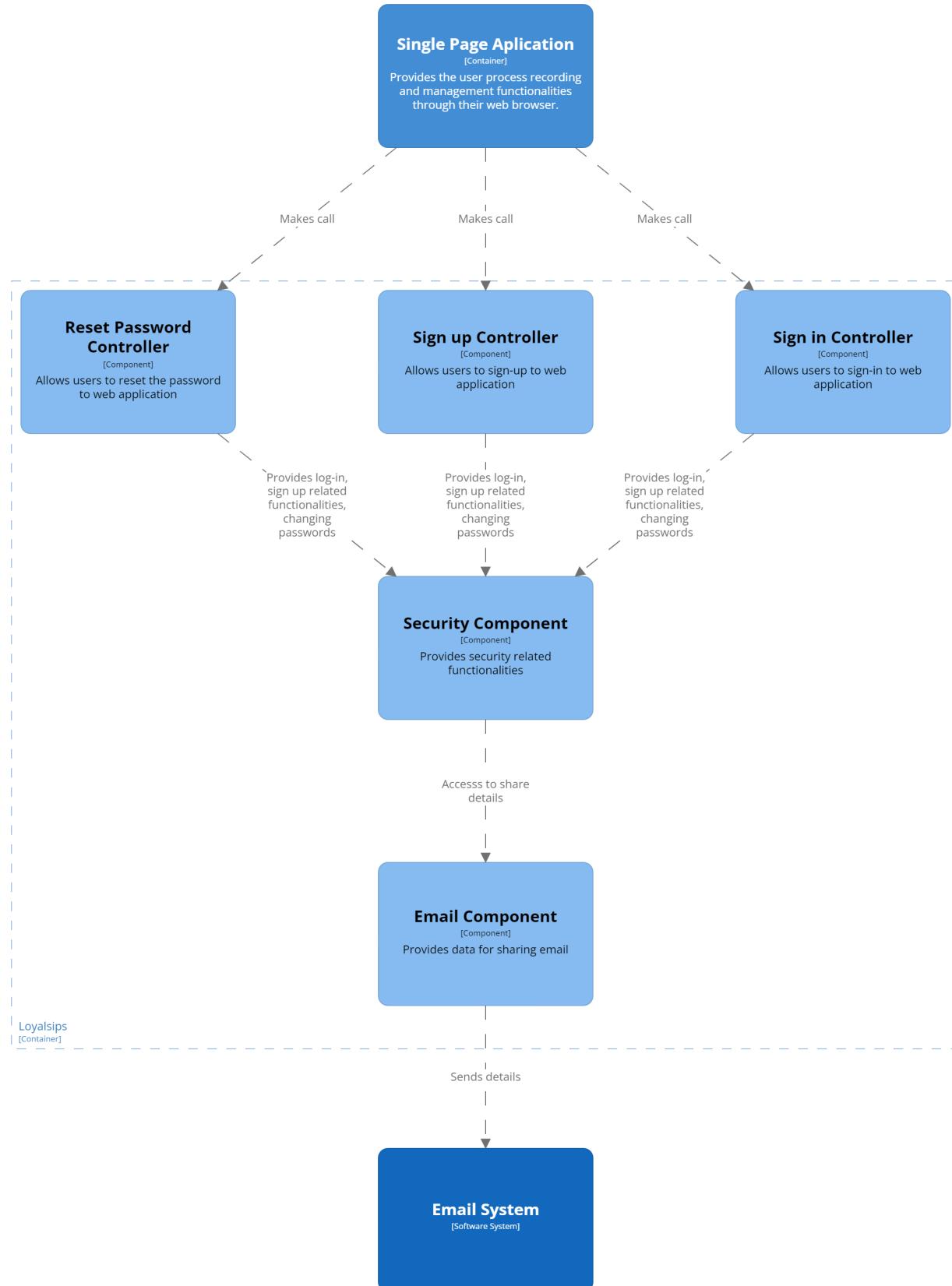


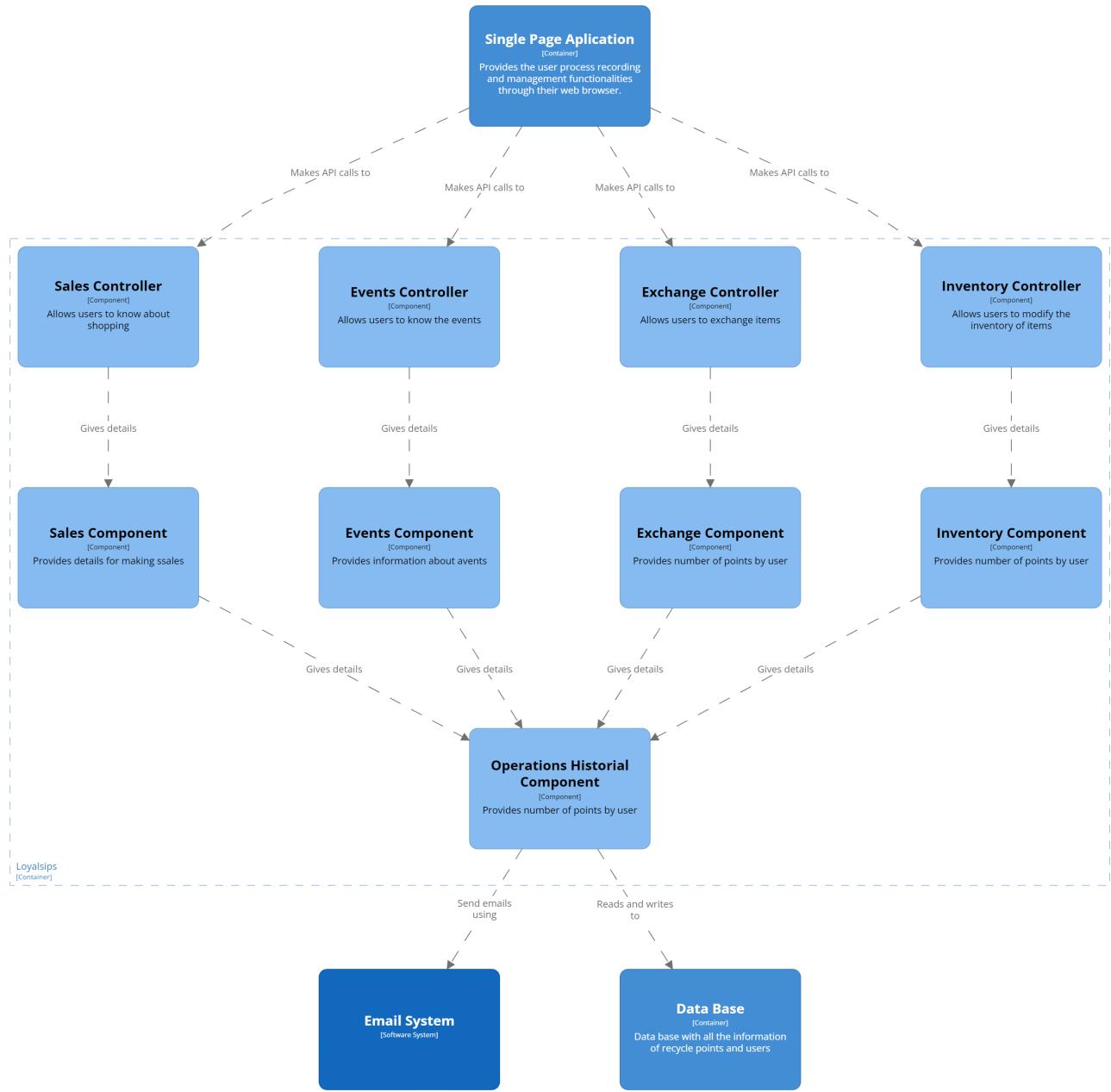


## [Component] Loyalsips - Loyalsips

martes, 26 de septiembre de 2023, 21:02 hora estándar de Perú

### Access Bounded Context:



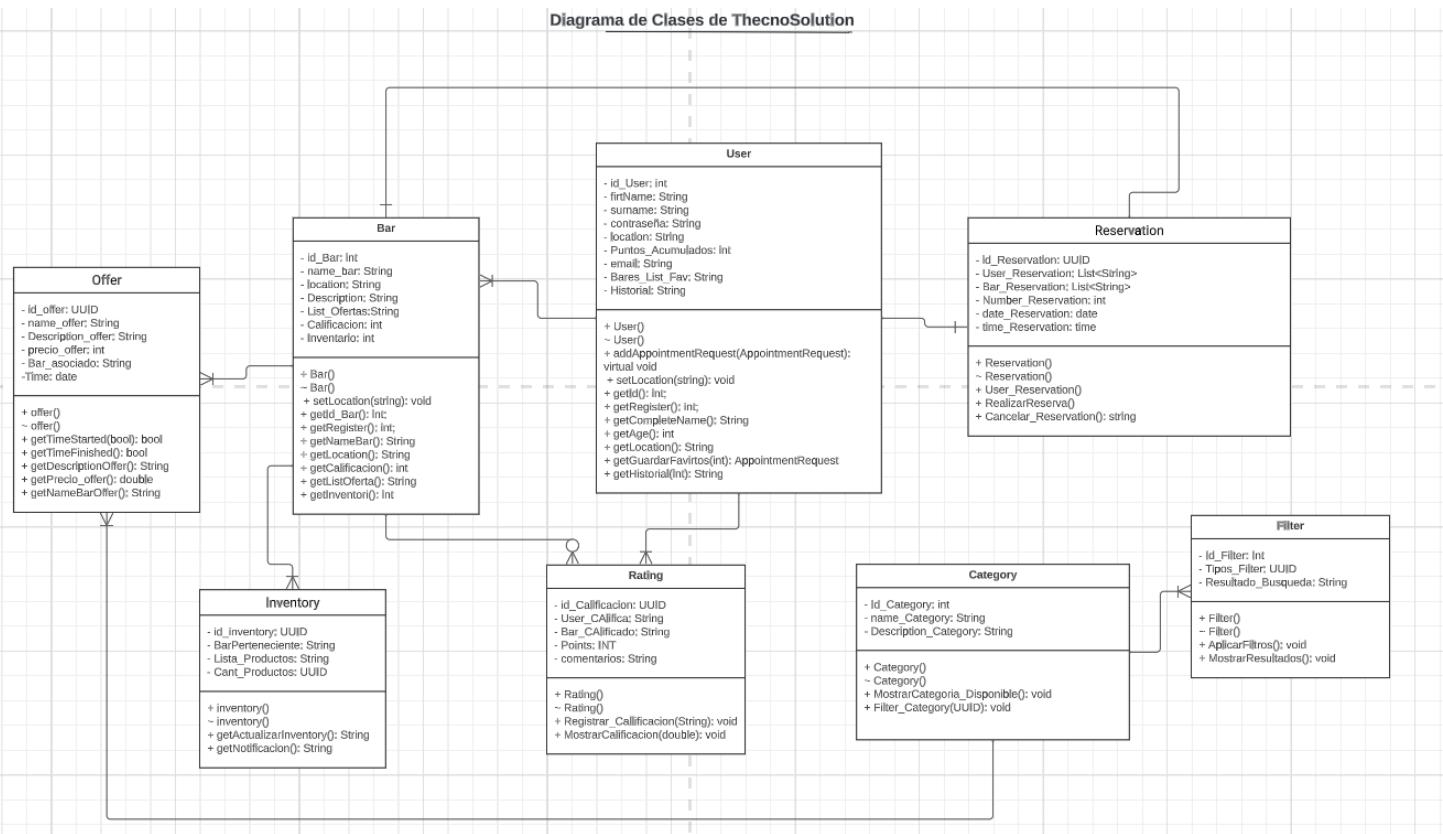


[Component] Loyalsips - Loyalsips  
lunes, 25 de septiembre de 2023, 16:50 hora estándar de Perú

## 4.7. Software Object-Oriented Design.

En este punto se presentará un diseño de software orientado a objetos de "LoyalSips". Se centra en crear una plataforma intuitiva que conecta a usuarios con bares, ofreciendo una experiencia de navegación eficiente, gestión de ofertas y reservas, y la interacción entre usuarios y bares mediante la calificación y la gestión de inventarios. Para ello, se mostrará un diagrama de clases que estará explicado con diversos detalles.

## 4.7.1. Class Diagrams.



Link del [diagrama de clases](#)

## 4.7.2. Class Dictionary.

- User**

Es una clase que representa a los usuarios en nuestra plataforma web, de los cuales contenemos tanto atributos como métodos en relación a ellos para identificarlos con mayor facilidad. Asimismo, este será nuestra clase padre de los cuales solidificarán las bases para los demás métodos contenidos en otras clases que garantizarán el núcleo central del proceso de nuestro proyecto.

- Reservation**

Esta clase viene a simbolizar las reservaciones que los usuarios desarrollan para separar un mesa dentro del establecimiento; por lo que, para este tipo de clase, se alojará todos los datos necesarios - tales como el tiempo o el numero de la mesa - para definir con más detalle la descripción de la reservación que se le entregará al usuario.

- Bar**

Esta clase viene a representar los datos del bar así como ciertas características únicas que logra ofrecer en el lugar. Allí, podremos tener una visión más amplia acerca de todo lo que ofrece el bar para los comensales que vienen a pasar un grato momento.

- Offer**

Se centra en la descripción de los detalles de las ofertas de bebidas que hay en vigencia en el establecimiento. Practicamente, esto permite generar más variedad de incentivo a los clientes a que consuman en el lugar - y si desea conocer que atributos contiene, tenemos el nombre y descripción que recibira dicha oferta, el tiempo de vigencia y por su puesto el precio -.

- Inventory**

Es la clase donde se va a almacenar y tener registro de todos los insumos y sus cantidades que se tienen en el establecimiento para elaboracion de las bebidas que soliciten los clientes.

- **Rating**

Esta clase viene a alojar las valoraciones y comentarios acerca de la experiencia que tuvo el cliente en dicho lugar - permitiéndoles ser más sugestivos y críticos para recomendar lugares, dar quejas o sugerencias para mejorar el negocio -.

- **Category**

Como su mismo nombre nos lo indica, viene a ser una clase que se encarga de categorizar o, en otras palabras, clasificar los productos para así tener un enfoque informativo más claro acerca del producto.

- **Filter**

Es una clase que se va a encargar de filtrar todos los insumos que están en el inventario para así tener una mejor búsqueda y tener una mejor organización al visualizar el inventario.

## 4.8. Database Design.

- **Entity customers:** Son los datos pertenecientes a los clientes que ingresarán al local.
- **Entity admins:** Es el equipo de desarrollo, creadores de la aplicación de los cuales administran cualquier eventualidad.
- **Entity forums:** Repositorio donde están las opiniones de las personas hacia el enfoque de la atención brindada.
- **Entity bills:** Es el registro de la cuenta del usuario donde se contabiliza todo lo que ha consumido en el local.
- **Entity payments\_methods:** Aloja los diversos medios de pago por los cuales el cliente cancelará su cuenta.
- **Entity card\_data:** Proporciona el alojamiento de los datos que contiene una tarjeta para validar el pago.
- **Entity drinks:** Registros de los datos y características que tiene cada una de las bebidas.
- **Entity drinks\_offers:** Establece y determina qué ofertas en esos momentos están en ofertas en el establecimiento.
- **Entity offers:** Contabiliza el descuento por las bebidas que ahora están en oferta, teniendo en cuenta una fecha límite establecida
- **Entity logs:** Registra las ventas de las bebidas que los comensales adquirieron en el local.
- **Entity sales:** Registra los detalles de las ventas de las bebidas que determinarán la ganancia del local.
- **Entity promotion\_drinks:** Establece las promociones de bebidas vigentes en el local.
- **Entity promotions:** Determinar el precio de las bebidas que se encuentren en promoción.
- **Entity providers:** Son los datos descriptivos que califican a nuestros proveedores.
- **Entity warehouses:** Registra los productos que se tienen almacenados por los proveedores.
- **Entity inventories:** Cantidad de bebidas que se encuentran en stock.

### Atributos:

- **Entity customers:**

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
first_name	NVARCHAR(20)	YES	NO
last_name	NVARCHAR(30)	YES	NO
birthdate	DATE	YES	NO
email	NVARCHAR(70)	YES	NO
phone_number	NVARCHAR(9)	YES	NO

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
forums_id	INTENRGER	YES	NO (It's a FK)
admins_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)

- Entity admins:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
admin_name	NVARCHAR(60)	YES	NO
admin_last_name	NVARCHAR(30)	YES	NO
email	NVARCHAR(70)	YES	NO
phone_number	NVARCHAR(9)	YES	NO

- Entity forums:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
title	NVARCHAR(40)	YES	NO
description	NVARCHAR(100)	YES	NO
publication_date	DATE	YES	NO

- Entity bills:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
customers_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)
drinks_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)
drinks_offers_drinks_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)
drinks_offers_offers_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)

- Entity payments\_methods:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
name	NVARCHAR(20)	YES	NO
description	NVARCHAR(30)	YES	NO
card_data_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)
bills_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)

- Entity card\_data:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
card_numbers	BIGINT	YES	NO
date	SMALLINT	YES	NO
CVV	SMALLINT	YES	NO

- Entity drinks:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
drink_name	NVARCHAR(35)	YES	NO
brand	NVARCHAR(20)	YES	NO
number_liters	INTENGER	YES	NO
cost	FLOAT	YES	NO
providers_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)

- Entity drinks\_offers:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
drinks_id	INTENGER	YES	YES (and it's a FK too)
offers_id	INTENGER	YES	YES (and it's a FK too)

- Entity offers:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
discount	FLOAT	YES	NO
start_date	DATE	YES	NO
finish_date	DATE	YES	NO
promo_code	NVARCHAR(13)	YES	NO

- Entity logs:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
sales_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)
drinks_id	INTENGER	YES	NO (It's a FK)

- Entity sales:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
sale_date	DATE	YES	NO
quantity	INTENGER	YES	NO
business_name	INTENGER	YES	NO
total_purchase	INTENGER	YES	NO

- Entity promotion\_drinks:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
drinks_id	INTENGER	YES	YES (and it's a FK too)
promotions_id	INTENGER	YES	YES (and it's a FK too)

- Entity promotions:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
price	FLOAT	YES	NO
description	NVARCHAR(100)	YES	NO

- Entity providers:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key?
id	INTENGER	YES	YES
first_name	NVARCHAR(20)	YES	NO
last_name	NVARCHAR(30)	YES	NO
address	NVARCHAR(70)	YES	NO
phone_number	NVARCHAR(9)	YES	NO
email	NVARCHAR(50)	YES	NO
RUC	BIGINT	YES	NO

- Entity warehouses:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key
inventories_id	INTENGER	YES	YES (and it's a FK too)
providers_id	INTENGER	YES	YES (and it's a FK too)

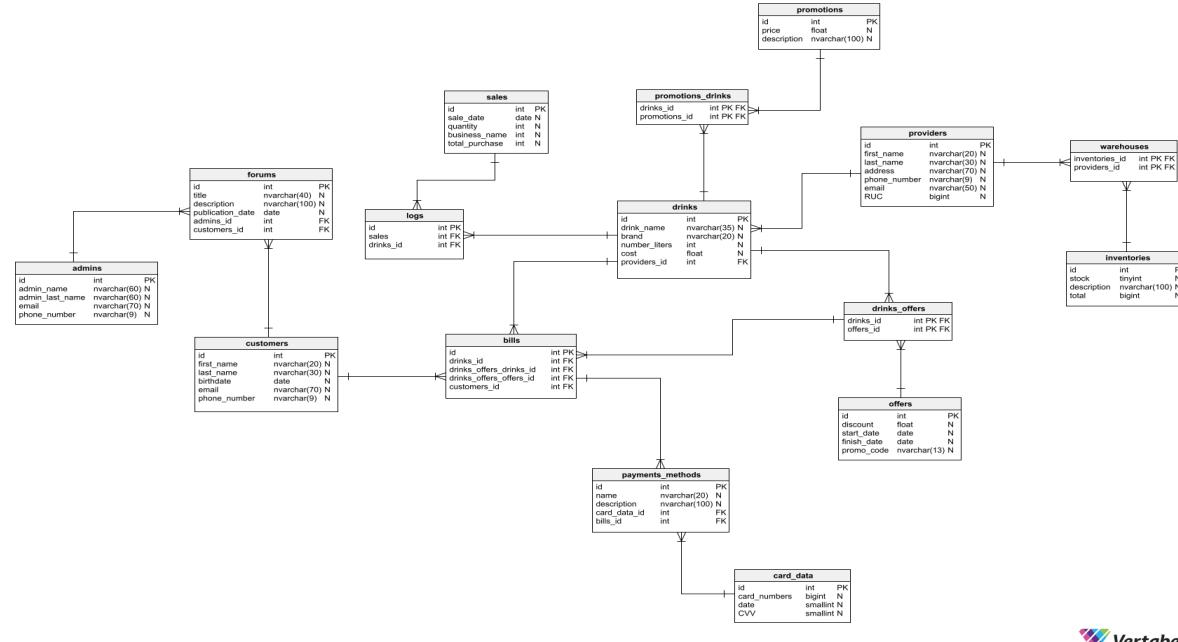
- Entity inventories:

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key
id	INTENGER	YES	YES
stock	TINYINT	YES	NO
description	NVARCHAR(100)	YES	NO

Attribute	Type	Is mandatory?	Is Primary Key
total	BIGINT	YES	NO

#### 4.8.1. Database Diagram.

En esta apartado, se podrá observar como las entidades y atributos mencionados anteriormente se establecen dentro de nuestro diagrama de base de datos mediante tablas; por lo que, en base a ello, se realizó las relaciones equivalentes que se tiene entre cada una de ellas para definir más el contexto accionario que tiene cada una de ellas.



Vertabelo

Link del [diagrama de base de datos](#)

## Capítulo V: Product Implementation, Validation & Deployment

### 5.1. Software Configuration Management.

#### 5.1.1. Software Development Environment Configuration.

En la sección de Software Development Environment Configuration, implica la presentación de conjunto de herramientas, software y configuraciones necesarios para que los desarrolladores trabajen eficientemente en la creación, prueba y mantenimiento de software. Además, esto incluye la instalación de herramientas de desarrollo, configuración de sistemas operativos, gestión de dependencias, configuración de bases de datos y más. Garantiza que los desarrolladores tengan un entorno adecuado para sus proyectos y es fundamental para un desarrollo de software efectivo. Para ello, dividimos en los siguientes puntos:

- Project Management
- Requirements Management
- Product UX/UI Design
- Software Development
- Software Testing
- Software Documentation

Además, es necesario mencionar la clasificación de estos, ya que pueden ser elementos de las secciones como "Ruta de Referencia" o "Ruta de Descarga".

## Project Management

Project Management tiene como objetivo en la gestión de proyectos, mejorar los procesos y también, el entorno para obtener los resultados requeridos.

Para el proyecto no hemos utilizado un software que gestione el proyecto.

## Requirements Management

Requirements Management implica la recopilación, documentación y seguimiento de los requisitos del software.

Para el proyecto no hemos utilizado un software que gestione el proyecto.

## Product UX/UI Design

Es la fase que diseña la apariencia y la interacción del software para garantizar una experiencia de usuario atractiva y eficiente.

Uxpressia es una herramienta eficiente que nos ha ayudado en el diseño del Impact Mapping de nuestro proyecto. Uxpressia: [Uxpressia](#)

Para ello, hemos utilizado Miro, el cual nos ayuda a diseñar la estructura de la interfaz para nuestro proyecto. Miro: [Miro](#)

Para este propósito, hemos empleado Figma, una herramienta que nos permite diseñar la estructura de la interfaz de nuestro proyecto de manera efectiva. Figma: [Figma](#)

Lucid Chart es una herramienta eficiente con respecto al desarrollo del diseño de modelados. Lucid Chart: [Lucid Chart](#)

## Software Development

Con respecto a Software Development, el cual nos permite tener un entorno adecuado para desarrollar el proyecto en código.

Para el desarrollo continuo de nuestro equipo y mantener los avances del proyecto utilizamos Github: [Github](#):

Visual Studio Code es un editor de código gratuito y altamente extensible de Microsoft, multiplataforma, con depuración integrada y soporte para múltiples lenguajes de programación. Visual Studio Code: [VSC](#)

WebStorm es un IDE de JetBrains especializado en desarrollo web.

Ofrece herramientas avanzadas para escribir, depurar y administrar proyectos web en lenguajes como JavaScript, HTML y CSS. WebStorm: [WebStorm](#)

CSS, da estilo y diseño a páginas web, controlando colores, fuentes, márgenes y la apariencia de elementos HTML para mejorar la presentación visual. CSS: [CSS](#)

HTML es el lenguaje de marcado utilizado para crear y estructurar contenido en la web, definiendo elementos y su función en una página, como títulos, párrafos e imágenes.: [HTML](#).

JavaScript es un lenguaje de programación utilizado para agregar interactividad y funcionalidad a las páginas web. Con JavaScript, puedes realizar acciones como validar formularios, crear efectos visuales dinámicos y realizar solicitudes a servidores para cargar datos en tiempo real. Aquí tienes una referencia de JavaScript: [JavaScript - MDN Web Docs](#).

TypeScript es un lenguaje de programación que extiende JavaScript al agregar tipos estáticos. Permite a los desarrolladores definir tipos de datos para variables, parámetros de funciones y objetos, lo que proporciona un mejor control sobre el código y ayuda a prevenir errores comunes durante el desarrollo. La documentación oficial de TypeScript: [TypeScript - Documentación oficial](#).

Java es un lenguaje de programación ampliamente utilizado en el desarrollo de aplicaciones de software. Java es conocido por su portabilidad, lo que significa que el código escrito en Java puede ejecutarse en diferentes plataformas sin necesidad de modificaciones. Es un lenguaje orientado a objetos y ofrece un alto nivel de seguridad y rendimiento. Documentación oficial de Oracle: [Java - Oracle Documentation](#)

Al igual que con JavaScript, TypeScript se utiliza en el desarrollo web para crear aplicaciones más robustas y escalables, especialmente en proyectos grandes y complejos.

## Software Testing

Software Testing es la fase del desarrollo de software en la que se realizan pruebas exhaustivas para identificar y corregir errores, asegurando que la aplicación funcione correctamente y cumpla con los requisitos.

En nuestro proyecto no hemos utilizado este tipo de herramienta.

## Software Documentation

Es el mantenimiento de documentos que describen la estructura y cual es el uso del software. Esto incluye manuales de usuario, documentación técnica y guías para desarrolladores.

Para ello, tenemos la misma documentación actual que explica como funciona.

### 5.1.2. Source Code Management.

#### 5.1.2. Source Code Management.

Para la siguiente sección, Source Code Management nos hace referencia a la función de seguimiento de modificaciones que los integrantes del equipo ejerce durante el desarrollo del proyecto hasta su conclusión de este mismo. Para ello, cabe mencionar la importancia de un repositorio o sistema de control de versiones el cual es Github.

Landing Page,

Web Services,

Frontend Web Applications.

## Gitflow

Es modelo para la creación de ramas en Git, el cual cumple una función importante el desarrollo del proyecto. Mediante un control de versiones utilizamos las ramas. Una muestra en imagen de lo mencionado para entender mejor.



Entonces, al tener en cuenta el desarrollo del trabajo manteniendo un control de versiones con Gitflow

La rama principal, conocida como "Master" o "Principal", es la base desde la cual se derivan y combinan todas las demás ramas. Contiene la versión más reciente y las versiones anteriores creadas por los desarrolladores, y sirve como el registro oficial de las publicaciones históricas.

La rama "Develop" se crea a partir de la rama principal, Main y contiene todas las características estables. A través de esta rama, el equipo puede integrar nuevas funciones.

Las ramas de soporte, a diferencia de las principales, tienen una vida útil limitada y se eliminan cuando se fusionan con sus ramas principales correspondientes.

La rama "Feature" se deriva de "Develop" y se fusiona de nuevo en ella. Se utiliza para desarrollar nuevas funciones que se integrarán en una versión futura. Esta rama existe mientras se está desarrollando la función, y cuando se completa, se fusiona nuevamente con "Develop".

Convenciones para nombrar las ramas de características:

- Rama de característica: feature/nombre

Ejemplos:

feature/Chapter1-StartupProfile,

feature/TS-

Conventional Commits (Compromisos Convencionales):

Los compromisos (commits) deben tener la siguiente estructura:

[ámbito opcional]: <descripción>

[cuerpo opcional]

[notas de pie opcionales]

Es importante destacar que todo debe estar en minúsculas.

Tipos de compromisos (commits):

- **feat**: Cuando se agrega una nueva característica.
- **fix**: Cuando se corrige un error.
  - **build** : Aplicado cuando se afectan componentes de compilación como herramientas, dependencias o la versión del proyecto.
  - **chore** : Para modificaciones internas o privadas del código.
  - **docs** : Referente a cambios en la documentación.
  - **refactor** : Utilizado cuando se reescribe o reestructura el código sin cambiar su comportamiento.
  - **perf** : Relacionado con cambios que mejoran el rendimiento.
  - **style** : En caso de cambios que solo afectan el estilo del código (espacios en blanco, formato, etc.).
  - **test** : Indicado para la adición de pruebas.
- **Ámbito (Scope) (opcional)**: Proporciona información contextual adicional. Es recomendable, pero no obligatorio, para hacer el compromiso más específico.
- **Descripción**: Parte obligatoria del formato del compromiso. Debe utilizar un enfoque imperativo y no escribir en mayúsculas.
- **Cuerpo (Body) (opcional)**: Proporciona información adicional sobre la motivación del cambio y se usa para contrastarlo con el comportamiento anterior. Es opcional y debe seguir un enfoque imperativo. Ideal para mencionar identificadores de problemas y relaciones.
- **Notas de pie (Footers) (opcional)**: Pueden contener información sobre cambios importantes, como referencias a problemas por su ID o detalles sobre cambios que rompen la compatibilidad (BREAKING CHANGES). Esta sección es opcional.

Ejemplos de compromisos siguiendo estas convenciones:

1. **feat(welcome)**: agregar sección de bienvenida
2. **build(release)**: aumentar la versión a 1.0.0
3. **style**: remove empty line
4. **feat(sign up)**: add the button to sign up
5. **feat!**: send an email to the costumer when product is shipped
6. **feat**: remove ticket listendpoint

refers to JIRA-1337

BREAKING CHANGES: ticket enpoints no longer supports list all entities.

Asimismo, como ya se ha mencionado, la gestión de nuestro código fuente se realizará a través de GitHub. El IDE utilizado, en este caso Android Studio, deberá vincularse directamente con el repositorio creado por la empresa, Digitalholics. De esta manera, cada commit que realice un participante será subido y cargado directamente al GitHub de la organización. A continuación, se indicarán las pautas para realizar el proceso de vinculación de manera correcta:

## Activar el control de versiones del IDE

Dado que se empleará GitHub para esta gestión, la opción que deberá estar marcada o seleccionada debe ser una que señale que el sistema de control se dará mediante Git. Para realizar esto, debe dirigirse a la pestaña de VCS' dentro de Android Studio. Después, seleccionar la opción de 'Enable Version Control Integration'.

Con respecto a los conventional commits de nuestro proyecto, como grupo para desarrollar el presente trabajo hemos trabajado de la siguiente forma con respecto a la documentación:

Iniciamos creando una copia en nuestro repositorio

```
Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds (develop)
$ git clone https://github.com/TechSolutions-ws51/TechSolutions-Origin-Report.git
Cloning into 'TechSolutions-Origin-Report'...
remote: Enumerating objects: 156, done.
remote: Counting objects: 100% (41/41), done.
remote: Compressing objects: 100% (40/40), done.
remote: Total 156 (delta 1), reused 4 (delta 1), pack-reused 115
Receiving objects: 100% (156/156), 754.40 KiB | 14.00 KiB/s, done.
Resolving deltas: 100% (36/36), done.

Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds (develop)
$
```

Iniciamos con el cambio de ubicación de rama, y luego creamos la nueva rama:

```
Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (main)
$ git branch
* main

Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (main)
$ git switch develop
Switched to a new branch 'develop'
branch 'develop' set up to track 'origin/develop'.

Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (develop)
$ git branch feature/TB1-Capitulo-5.1.2
* develop

Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (develop)
$ git switch feature/TB1-Capitulo-5.1.2
Switched to branch 'feature/TB1-Capitulo-5.1.2'

Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (feature/TB1-Capitulo-5.1.2)
$ []
```

Despues, agregamos en el archivo MD todo los cambios que desarrollamos y así utilizar los siguientes comandos:

```
Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (feature/TB1-Capitulo-5.1.2)
$ git add .

Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (feature/TB1-Capitulo-5.1.2)
$ git commit -m "Capítulo 5.1.2"
[feature/TB1-Capitulo-5.1.2 8812de0] Capítulo 5.1.2
 1 file changed, 66 insertions(+)
```

Una vez utilizado el comando y colocando la descripción del trabajo, guardamos en la nueva rama.

```
Electronic@DESKTOP-PMPN51U MINGW64 ~/Desktop/OPENS SOURCE/ds/TechSolutions-Origin-Report (feature/TB1-Capitulo-5.1.2)
$ git push origin feature/TB1-Capitulo-5.1.2
Enumerating objects: 5, done.
Counting objects: 100% (5/5), done.
Delta compression using up to 8 threads
Compressing objects: 100% (3/3), done.
Writing objects: 100% (3/3), 1022 bytes | 1022.00 KiB/s, done.
Total 3 (delta 1), reused 0 (delta 0), pack-reused 0
remote: Resolving deltas: 100% (1/1), completed with 1 local object.
To https://github.com/TechSolutions-ws51/TechSolutions-Origin-Report.git
  1ab25b9..8812de0  feature/TB1-Capitulo-5.1.2 -> feature/TB1-Capitulo-5.1.2
```

Verificamos y hacemos pull a la rama develop.

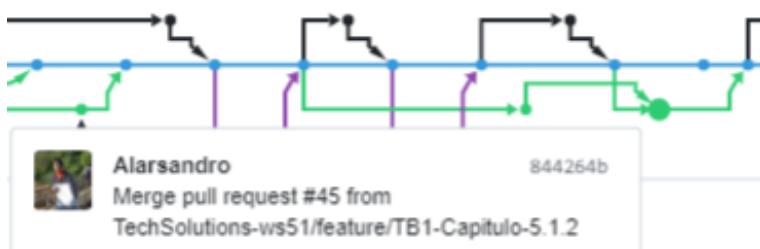
Aprobamos y unimos los cambios.

## Capítulo 5.1.2 #45

Es necesario para mantener un orden para cada rama creada, borrarla despues de utilizarla.

git

Es asi como nosotros verificamos el cambio en la linea de trabajo:



### **5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions.**

En esta sección se mostrarán las diferentes pautas para poder mostrar nuestras convenciones, estilos y principios que utilizaremos para cada uno de los lenguajes que se emplearán en la creación de nuestra aplicación.

#### **Nomenclatura:**

- Hemos utilizado nombres de variables, funciones y clases descriptivos y en minúsculas, siguiendo la notación camelCase.
- Para las clases CSS y los identificadores HTML, hemos utilizado nombres en minúsculas separados por guiones (kebab-case).

#### **Indentación y Espaciado:**

- Hemos empleado una sangría de 2 espacios para cada nivel de anidación.
- Utilizamos espacios en lugar de tabulaciones.
- Dejamos una línea en blanco entre bloques de código lógicos.
- Limitamos las líneas de código a 80-100 caracteres de ancho.

#### **Comentarios:**

- Hemos agregado comentarios claros y concisos para explicar el propósito de las funciones, métodos y secciones de código.
- Documentamos las funciones y métodos utilizando JSDoc o una convención similar.

#### **Organización del Código:**

- Organizamos el código en módulos y componentes separados para facilitar el mantenimiento.
- Seguimos un patrón de arquitectura, como el patrón MVC (Model-View-Controller) o el patrón de componentes.

#### **Estándares de JavaScript:**

- Utilizamos ECMAScript 6 (ES6) o versiones posteriores de JavaScript.
- Declara variables utilizando "let" o "const" en lugar de "var".
- Utiliza "async/await" para las operaciones asíncronas en lugar de "callbacks".
- Evitamos el uso excesivo de variables globales.

#### **Estándares de CSS:**

- Utilizamos hojas de estilo en cascada (CSS) y preprocesadores como Sass o LESS para mejorar la legibilidad y el mantenimiento del código CSS.
- Agrupamos las reglas CSS por funcionalidad y utilizamos comentarios para indicar secciones significativas.
- Minimizamos la especificidad de las reglas CSS y evitamos la anidación excesiva.

#### **Pruebas Unitarias:**

- Implementamos pruebas unitarias para las funciones y métodos críticos utilizando un marco de prueba, como Jest o Mocha.

#### **Control de Versiones:**

- Utilizamos un sistema de control de versiones, como Git, y seguimos las mejores prácticas de ramificación y fusión.

#### **Compatibilidad y Rendimiento:**

- Aseguramos que el sitio web sea compatible con los navegadores más populares y se cargue de manera eficiente.

#### **Seguridad:**

- Implementamos medidas de seguridad para proteger los datos de los usuarios, como la validación de entrada y la prevención de ataques de inyección.

## **5.1.4. Software Deployment Configuration.**

En esta situación el equipo ha implementado la configuración de "LoyalSips", permitiendo una gestión eficiente del código fuente en GitHub, despliegues automáticos con GitHub Actions, y asegurando la compatibilidad con servidores web y bases de datos MySQL, garantizando así un funcionamiento suave, seguro y conciso de nuestra aplicación web.

### **1. Repositorio de GitHub:**

- Nuestro proyecto está alojado en un repositorio de GitHub, lo que nos permite gestionar nuestro código fuente de manera colaborativa y realizar un seguimiento de las versiones.

### **2. Branch de Desarrollo:**

- Utilizamos un enfoque de ramificación en nuestro repositorio de GitHub con una rama principal ("main") para el código de producción y una rama de desarrollo ("develop") para nuevas características y correcciones de errores.

### **3. Automatización de Implementación:**

- Hemos configurado GitHub Actions para automatizar el proceso de implementación. Las pruebas y los despliegues se realizan automáticamente cuando se realizan cambios en el repositorio.

### **4. Configuración del Servidor:**

- Hemos configurado un servidor web que admite HTML, CSS y MySQL para alojar nuestra aplicación web. El servidor tiene el entorno adecuado para ejecutar nuestra aplicación sin problemas.

### **5. Base de Datos:**

- Hemos configurado una base de datos MySQL para almacenar datos importantes de la aplicación, como información de usuarios, bares y ofertas. La base de datos está respaldada regularmente y se toman medidas para garantizar la seguridad de los datos.

### **6. Script de Base de Datos:**

- Creamos un script SQL que contiene instrucciones para crear la estructura de la base de datos y cargar datos iniciales.

### **7. Variables de Entorno:**

- Utilizamos variables de entorno para gestionar configuraciones sensibles, como contraseñas de base de datos y claves de acceso a servicios externos. Estas configuraciones no se almacenan en texto plano en nuestro código fuente.

### **8. Implementación Manual:**

- Realizamos implementaciones manuales utilizando Git para clonar o actualizar nuestro repositorio en el servidor web cuando es necesario. Nos aseguramos de que las rutas de archivo y las configuraciones se actualicen adecuadamente.

### **9. Pruebas de Implementación:**

- Antes de cada implementación en producción, realizamos pruebas exhaustivas en un entorno de desarrollo o prueba para identificar y corregir posibles problemas.

### **10. Monitorización y Mantenimiento:**

- Configuramos herramientas de monitorización y gestión de registros para supervisar la salud de nuestra aplicación en producción. También establecimos un plan de mantenimiento regular para aplicar actualizaciones y correcciones de seguridad.

## **5.2. Landing Page, Services & Applications Implementation.**

En esta sección el equipo ha implementado a la página de inicio, servicios y aplicaciones de "LoyalSips" que se enfoca en presentar de manera efectiva los bares y ofertas, permitiendo a los usuarios buscar, reservar y calificar, tanto en el sitio web como en la aplicación móvil.

## 5.2.1. Sprint 1

### 5.2.1.1. Sprint Planning 1.

Sprint #	Sprint 1
Sprint Planning Background	
Date	2023-08-30
Time	20:03 PM
Location	Se llevo una reunión virtual para conversar en relación a los deberes que cada uno debe desarrollar – acordado todo ello en la plataforma de videoconferencia “Google Meet” -.
Prepared By	Huamani Sánchez, José Diego
Attendees (to planning meeting)	Ampudia Flores, José Carlos Isaac / Alarcón Rondón Sandro Fourfive / Morin Fuentes. Jean Pierre / Ballona Blas, Naggit German / Huamani Sánchez, José Diego
Sprint 1 - Review Summary	Desarrollamos la primera versión de nuestro “Landing page” - representativo de nuestro startup - , asemejando las ideas y sugerencias que nuestros entrevistados nos sugirieron para adecuar tanto los colores, como las dimensiones e interacciones que tendrá dentro su proceso de interacción. No hemos recibido “feedbacks”, pero para el siguiente “sprint” nos estaremos comunicando con ellos para que nos brinden unas sugerencias de como se ve este primer boceto y en que podemos mejorar para las siguientes entregas.
Sprint 1 - Retrospective Summary	Con respecto a las opiniones que enmarcamos cada uno de nosotros, sentimos que este primer boceto del “Lading page”, a quedado de lo mejor. Claramente, nos faltaría arreglar algunos cuantos iconos y añadir nuevas funcionalidades; pero, prácticamente eso sería lo único en lo cual hemos diferido un poco entre todos.
Sprint Goal & User Stories	
Sprint 1 Goal	El objetivo que se tuvo para este sprint mayormente fue abarcando el lado visual que tendrá el invitado al momento de observar el “Lading page” así como la sección de comentarios para que los usuarios puedan dejar los comentarios o valoraciones en el bar que han visitado.
Sprint 1 Velocity	Para este _sprint,_ el equipo de desarrollo llegó a un acuerdo en aceptar sin ningún altercado un enfoque de 3 “story points” para este Sprint 1.
Sum of Story Points	Para esta oportunidad, solo hemos abarcado en este _sprint_ el _User Story_ con identificador “HU03” el cual equivale 3 puntos.

### 5.2.1.2. Sprint Backlog 1.

Para el desarrollo de este primer *sprint*, el **Scrum Team**, comenzó a elaborar la primera versión del *Landing Page*; por lo que, para gestionar las actividades que cada uno le correspondería desarrollar, se elaboró un tablero **Kanban** mediante la herramienta *Trello*, permitiéndonos conocer como iba el avance a través del sprint. Principalmente el enfoque principal, era mostrar el aspecto funcional y atraktividad visual para lograr transmitir a nuestros *customers* el verdadero enfoque del rumbo que toma nuestro **Startup**; sin embargo, debido al tiempo en el cual nos veníamos encontrando, se elaboró solo algunos aspectos y puntos prioritarios para al menos lograr presentar este primer avance.

Link del Trello: <https://trello.com/invite/b/Ur4cdqv5/ATTI301dda79eeaf09d3da0cad90264aabc15504BED8/sprint-2-lilsyps>

Sprint #	Sprint 1						
User Story	Work Item / Task						
ID	Title	ID	Title	Description	Estimation (hours)	Assigned To	Status (To Do / In - process / To - review / Done)
		TA01	Implementación de la sección header	Se añadirá las secciones y botones de creación de cuenta y <i>login</i> para acceder a la plataforma web.	3	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA02	Implementación de la sección sobre el <i>about us</i> del startup	Se añadirá la descripción representativa del <i>about us</i> ; además, se adjuntará uso slogans representativos y la imagen del logo de <i>LoyaSips</i>	3	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
HU02	Entrar a la página como invitado	TA03	Implementación de la sección de <i>services</i> para describir a quienes va dirigido el <i>startup</i>	Se añadirá la descripción e información adicional en relación al segmento objetivo el cual va dirigido	2	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA04	Implementación de la sección de <i>Customer's Review</i>	Se añadirá la muestra de algunos comentarios que dejan los <i>customers</i>	4	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA05	Implementación de la sección de <i>Contacts</i>	Se añadirá un apartado para que el <i>user</i> añada sus datos y pueda escribir mensajes para ponerse en contacto con el grupo de soporte	4	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA06	Implementación de la sección <i>footer</i>	Se añadirá el pie de página para que cada sección logre dirigir al <i>user</i> a la sección que quiere visualizar.	2	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done

### 5.2.1.3. Development Evidence for Sprint Review.

Para este primer sprint, se registraron todos los *commits* en referencia al avance de la primera versión de nuestro **Landing Page**, abarcando principalmente la pagina de inicio, las secciones de comentarios, el apartado de soporte, descripción de los servicios que ofrecemos y, finalmente, una breve descripción acerca del *About us* de nuestro **startup**; conllevando a que prioricemos más el enfoque de interacción inicial del contenido antes que todo. La descripción de estos *commits* con su respectiva información, se mostrará más a detalle en la siguiente tabla:

Repository	Branch	Commit ID	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
	Main	53dbf63	First commit	Se creó el proyecto	09/09/23 02:34:33 AM
	Feature/TS-LadingPage-Complete	2efc62ea98b24baaf464b47c28c056b8c343cf17	feat-home-section add	Se creo el apartado _home_ con la primera vista del “Landing page”	09/09/23 02:47:54 AM
<a href="https://github.com/IsaacAmp24/LoyalSips-LandingPage">https://github.com/IsaacAmp24/LoyalSips-LandingPage</a>	Feature/TS-LadingPage-Complete	bd4d5c722a94c87960fb8c0bee8915689200f2da	LandingPage-Complete add	Se desarrollo el apartado del footer, apartado de comentarios y cambios en la paleta de colores para la muestra del “Landing page”	09/09/23 15:54:46 PM
	Develop	5fb19f51a13a24c872b936b5b76599e72f357daf	This is develop	Se desarrolló el merge para unir todas las branches.	09/09/23 15:55:32 PM

#### 5.2.1.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del Sprint 1, se tuvo pensado alcanzar el desarrollo completo del despliegue del Landing page. En esta sección presentamos la implementación del Landing page, tratando de alcanzar el diseño original que se realizó en Figma, de tal modo que el usuario tenga una buena experiencia de usuario.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
<a href="#">LoyalSips-LandingPage</a>	Feature/TS-LandingPage	feature:home-section add	Initial commit	Se creó el proyecto	08/09/2023

Landing Page Desplegada

Landing Page Loyal Sips

#### 5.2.1.5. Execution Evidence for Sprint Review.

En el sprint 1, se logró implementar del despliegue de la Landing page. En el que se muestra diferentes secciones que anteriormente fueron diseñadas en el Figma, de este modo se muestran las secciones en el que pueden saber mas de la empresa.

- i. **Sección About us**

En esta sección se muestra donde el usuario puede ver más acerca de nosotros y lo que ofrecemos.

## About us



### We are LoyalSips

"LoyalSips revolutionizes the bar experience, offering improvements for both customers and owners. We provide bar owners with the tools necessary for effective management control, while enriching the customer experience in their establishment. customer experience in their establishment."

[Read more](#)

Generating opportunities for nightlife lovers

REMEMBER THAT YOU EARN POINTS THE MORE YOU CONSUME!

If you are an entrepreneur, we help you control your product inventory.

- b. **Sección Services**

En esta sección se muestra el servicio que ofrecemos, pero al tener 2 segmentos objetivos, tenemos servicios para clientes y servicios para las empresas.

## Services

If you are a customer



If you are a company.



- c. **Sección Reviews**

En esta sección se muestra los comentarios o las reseñas de nuestros usuarios, tanto empresas como clientes, de este modo nosotros podremos mejorar e innovar en nuestro sitio web.

## Customer's Review

★★★★★

Me gusta LoyalSips porque de esta manera me anima a ganar mas puntos, y todo se hace divertido cuando compito con mis amigos.

 **Jocais Ampudia**  
Happy customer

“”

★★★★★

Me gusta LoyalSips por su sistema fácil de entender y que es muy minimalista, verdaderamente me siento cómodo usando su sistema.

 **Sandro Morin**  
Happy customer

“”

★★★★★

Soy empresario, y me ha ayudado bastante el usar LoyalSips, ahora mis ventas han aumentado y llevo un mejor control de inventario, su sistema es facil y efectivo de realizar.

 **Bar Lanchita**  
Happy Company

“”

- d. **Sección Contact**

En esta sección se muestra un formulario en el que los usuarios, tanto cliente como usuario puede realizar envíos de mensajes para contactarnos directamente con nosotros.

## Contact

name  
email  
number  
message

send message



### Quick links

[Home](#)  
[About](#)  
[Services](#)  
[Review](#)  
[Contact](#)

### Extra links

[My account](#)

### Locations

Peru

### Contact info

+51-987654321  
LoyalSips@upc.edu.pe  
Peru

### 5.2.1.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review.

Esta sección aun no ha sido completada para la evidencia de la documentación, pero estamos trabajando internamente para completarlo.

### 5.2.1.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review.

Para el desarrollo del Landing Page TechSolution se ha utilizado los siguientes lenguajes:

- Html: HyperText Markup Language, este lenguaje no ayudo a elaborar las estructuras de nuestra Langing Page.
- Css: Cascading Style Sheet, es un lenguaje de diseño grafico que nos ayudo en los estilos de nuestro documento realizado en Html.

Para el despliegue del Landing Page se ha utilizado las siguientes herramientas:

- Git: Sistema de control de versiones que nos ayudo a trabajar en equipo durante la elaboracion del Markdown
- GitHub: Plataforma de desarrollo colaborativo que nos ayudo a guardar nuestros proyecto con sus respectivas versiones
- Git Flow: Modelo de flujo de trabajo que nos permitio ver el avance de cada uno de los integrantes del grupo con respecto al trabajo elaborado.

### 5.2.1.8. Team Collaboration Insights during Sprint.



## Network graph

Timeline of the most recent commits to this repository and its network ordered by most recently pushed to.



## Network graph

Timeline of the most recent commits to this repository and its network ordered by most recently pushed to.



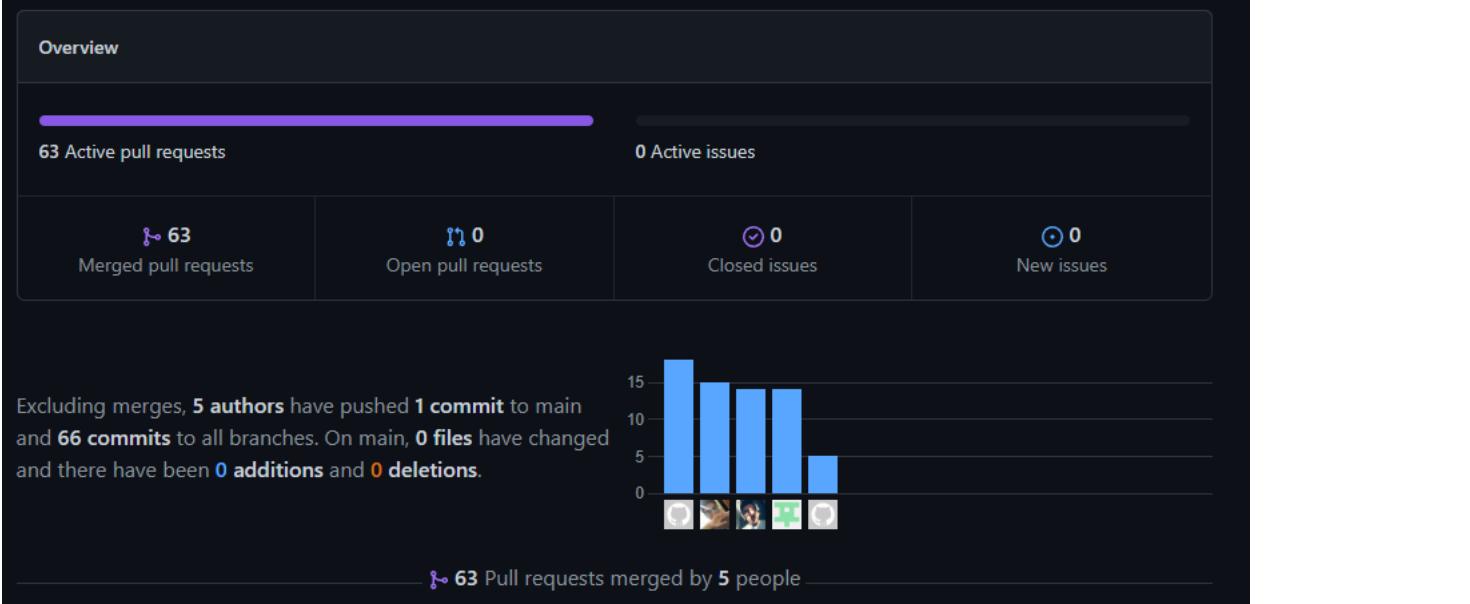
## Network graph

Timeline of the most recent commits to this repository and its network ordered by most recently pushed to.



August 9, 2023 – September 9, 2023

Period: 1 month ▾



## 5.2.2. Sprint 2

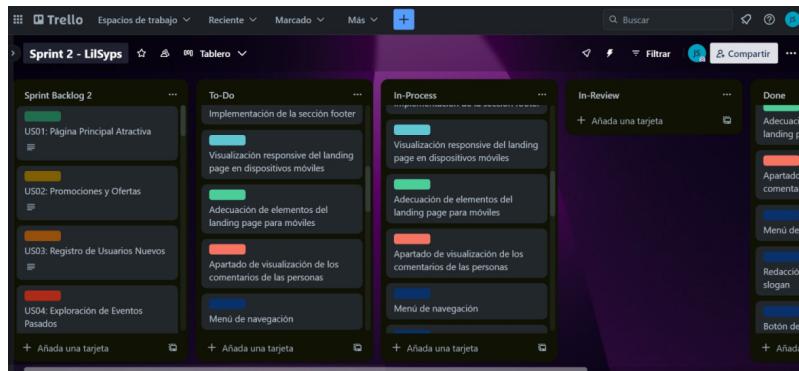
### 5.2.2.1. Sprint planning 2

Sprint #	Sprint 2
Sprint Planning Background	
Date	2023-09-25
Time	16:10 PM

<b>Location</b>	El lugar de reunión fue en la plataforma de videoconferencia virtual “ <b>Google Meet</b> ”, de lo cual se desarrolló para conversar en relación a los deberes que cada uno debe desarrollar para este <i>sprint 2</i> .-.
<b>Prepared By</b>	Huamani Sánchez, José Diego
<b>Attendees (to planning meeting)</b>	Ampudia Flores, José Carlos Isaac / Alarcón Rondón Sandro Fourfive / Morin Fuentes. Jean Pierre / Ballona Blas, Naggit German / Huamani Sánchez, José Diego
<b>Sprint 2 - Review Summary</b>	Se desarrolló la versión actualizada del “ <b>Landing page</b> ” de nuestro <i>startup</i> , asemejando la inclusión de los nuevos <i>user stories</i> que nos corresponden para este nuevo <i>sprint</i> . Adicional a ello, se elaboró la primera versión de nuestro “ <b>Web Application</b> ”, añadiendo las funcionalidades óptimas que solicitan tanto los clientes como los empresarios que interactuarán con el mismo. Con respecto a los <i>feedbacks</i> , hemos recibido que a les gustaría que el “ <b>Landing page</b> ” tenga un poco más de interacción para que logre llamar más la atención de más personas.
<b>Sprint 2 - Retrospective Summary</b>	En esta sección, los <i>team members</i> sentimos que las nuevas funcionalidades añadidas al “ <b>Landing page</b> ”, fueron unas de las más acertadas – conllevando a una nueva perspectiva del mismo -. Sin embargo, en el caso del “ <b>Web Application</b> ”, hemos sentido que pudieron mejorarse algunas funcionales en el <i>CRUD</i> .
Sprint Goal & User Stories	
<b>Sprint 2 Goal</b>	El principal objetivo que se tuvo para este <i>sprint 2</i> , se focalizó en el lado funcional y mejoras visuales en la versión del “ <b>Landing Page</b> ”. Por otro lado, con respecto al “ <b>Web Application</b> ” se enfocó en la parte funcional en los apartados interactivos como los son el segmento de “Soporte” y “Contacto” aplicando el sistema <i>CRUD</i> .
<b>Sprint 2 Velocity</b>	Para este <i>sprint</i> , el “ <b>Scrum Developer Team</b> ” llegó a un acuerdo en aceptar sin ningún altercado un enfoque de 26 <i>story points</i> para este <i>Sprint 2</i> .
<b>Sum of Story Points</b>	Para esta oportunidad, hemos abarcado en este sprint los <i>User Story</i> con identificadores “ <b>US13</b> ” equivale 5 puntos, “ <b>US14</b> ” 3 puntos, “ <b>US16</b> ” el cual equivale 5 puntos, el “ <b>US17</b> ” que equivale 5 puntos, el “ <b>US18</b> ” que equivale 3 puntos y el “ <b>US22</b> ” que equivale 5 puntos respectivamente.

### 5.2.2.2. Sprint Backlog 2

Para el caso de lo que se llevó a cabo en el desarrollo de la aplicación web de “LilSyps”, se optó por fraccionar el proyecto en 4 *sprints*, de los cuales, en esta oportunidad, nos logramos ubicar en el *sprint 2*. Este mismo tuvo una duración de 2 semanas de lo cual comenzó el día 20 de septiembre del año 2023 y, como principal objetivo, se planteó elaborar una actualización al *landing page* para que logré ser más vistosa y ofrezca de manera más clarividente los servicios que nuestro “**startup**” ofrece. Aparte de eso, se estableció el comienzo de la elaboración de nuestra aplicación web para que cumpla tanto con los puntos de funcionalidad y atraktividad visual – logrando cumplir con las perspectivas de nuestros clientes y stakeholders interesados -.



Link del Trello: <https://trello.com/invite/b/Ur4cdqv5/ATTI301dda79eeaf09d3da0cad90264aabc15504BED8/sprint-2-lilsyps>

<b>Sprint #</b>	Sprint 2
<b>User Story</b>	<b>Work Item / Task</b>

ID	Title	ID	Title	Description	Estimation (hours)	Assigned To	Status (To Do / In - process / To - review / Done)
US14	Exploración de testimonios	TA03	Apartado de visualización de los comentarios de las personas	Permitirá a los usuarios verificar los comentarios que dejen los clientes en referencia a la atención de nuestro startup	3	Ballona Blas, Naggit German	Done
US16	Navegación intuitiva	TA04	Menú de navegación	Permitirá a los usuarios interactuar con el menú de navegación	3	Alarcón Rondón, Sandro Fourfive	Done
		TA05	Redacción del encabezado y el slogan	Define el propósito de lo que ofrecerá nuestro startup	2	Alarcón Rondón, Sandro Fourfive	Done
		TA06	Botón de interacción	Iniciarás las interacciones para que conozca de todos los servicios que logra ofrecer nuestra página web	4	Morin Fuentes, Jean Pierre	Done
		TA07	Creación de los cards para adecuar el contenido	Espacios donde se acomodará la información e imágenes	4	Huamani Sánchez, José Diego	Done
		TA08	Descripción acerca del startup	Narra la descripción del propósito que logra ofrecer nuestro startup con los clientes	3	Huamani Sánchez, José Diego	Done
		TA09	Creación del header	Espacio de interacción con los elementos para dirigirse a otra parte de la página	2	Morin Fuentes Jean Pierre	Done
US17	Contenido Atractivo	TA10	Agregación de interacciones	Permite que los elementos que se proyecten tengan una visibilidad más agradable ante cada acción	2	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA11	Colocación de imágenes representativas al startup	Ejemplificación de los sucesos representativos de nuestro startup	2	Alarcón Rondón, Sandro Fourfive	Done
		TA12	Agregación de los colores representativos al startup	Adecuar los colores representativos del startup para una mejor visibilidad	3	Huamani Sanchez, Jose Diego	Done
US18	Información de contacto	TA13	Descripción del apartado de "contacto"	Narrar el contenido de lo que ofrece el apartado de contacto	4	Morin Fuentes, Jean Pierre	Done
		TA14	Generar formularios para digitar datos del usuario	Espacios para que los usuarios logren concretar sus datos y soliciten ayuda de alguien de soporte para los ayude	4	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA15	Botón de confirmación de datos	Valida la confirmación de sus datos y procede a enviarlos	3	Ballona Blas, Naggit German	Done

### 5.2.2.3. Development Evidence for Sprint Review.

Como parte de la revisión del segundo sprint y para proporcionar pruebas tangibles de nuestro progreso, hemos documentado todos los cambios realizados en forma de *commits* en diferentes repositorios. Durante este sprint, nos enfocamos en realizar los ajustes de mejora para nuestro **Landing Page** y en el desarrollo de la primera versión de nuestro *Frontend Web Application* respecto a nuestro **Startup**. Los commits registrados en diversos repositorios reflejan el trabajo realizado en estas áreas en específico.

Repository	Branch	Commit ID	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/LoyalSips-LandingPage-Open">https://github.com/TechSolutions-ws51/LoyalSips-LandingPage-Open</a>	feature/LandingPage-Services	fda5fb3	feat(Services): section Services update	feat(Services): section Services update	27/09/23 21:29:19 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/LoyalSips-LandingPage-Open">https://github.com/TechSolutions-ws51/LoyalSips-LandingPage-Open</a>	feature/LandingPage-Review	3d38b1e	feat(Review): section review update	feat(Review): section review update	27/09/23 22:36:36 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	LoyalSips/Main	26c67bb	initial commit	Se creó el proyecto	25/09/23 08:29:46 AM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	LoyalSips/Main	3881ea8	chore: added initial dependencies	chore: added initial dependencies	25/09/23 15:06:03 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	LoyalSips/Main	ea3e5b5	chore: Image	chore: Image	25/09/23 15:18:21 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	LoyalSips/Main	b96a162	docs: updated readme with summary.	docs: updated readme with summary.	25/09/23 15:20:44 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	LoyalSips/Main	90ac31e	chore: add Login	chore: add Login	26/09/23 18:29:41 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Signup-and-about	3e64d57	chore: create sing-up and about	chore: create sing-up and about	26/09/23 20:02:48 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Signup-and-about	3e64d57	chore: update	chore: update	26/09/23 22:12:50 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Services	ddad19a	develop add - feat(services): sección servicios aniadida	develop add - feat(services): sección servicios aniadida	27/09/23 01:43:18 AM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-readme	e65d58a	feat(readme): readme update	feat(readme): readme update	27/09/23 04:44:07 AM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Services_Section	737093b	feat(Services): Section Services add	feat(Services): Section Services add	27/09/23 14:52:55 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Support	4bb473c	feat(support): logica aniadida	feat(support): logica aniadida	27/09/23 15:38:42 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Support	f7e1b70	feat(Support): Section Support complete	feat(Support): Section Support complete	27/09/23 16:31:26 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-JSON_file	3e96315	chore: json file works perfectly in the drinks section	chore: json file works perfectly in the drinks section	27/09/23 16:34:35 PM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Contact	49d0dad	Contact	Contact	28/09/23 02:49:01 AM
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/TP1-Home	20a7ea6	Home-Modificado	Home-Modificado	28/09/23 02:55:09 AM

<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/About_Section	3e016c4	About Section update	About Section update	28/09/23 03:41:07 AM
---	-----------------------	---------	----------------------	----------------------	-------------------------

#### 5.2.2.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del Sprint 2, se tuvo pensado alcanzar la actualización del Landing Page que se presentó en el Sprint 1. Además se tuvo pensado la creación de la primera versión del Web Application, el cual se enfocará en la parte funcional y visual de los apartados principales que se muestran en el Web Application Desktop.

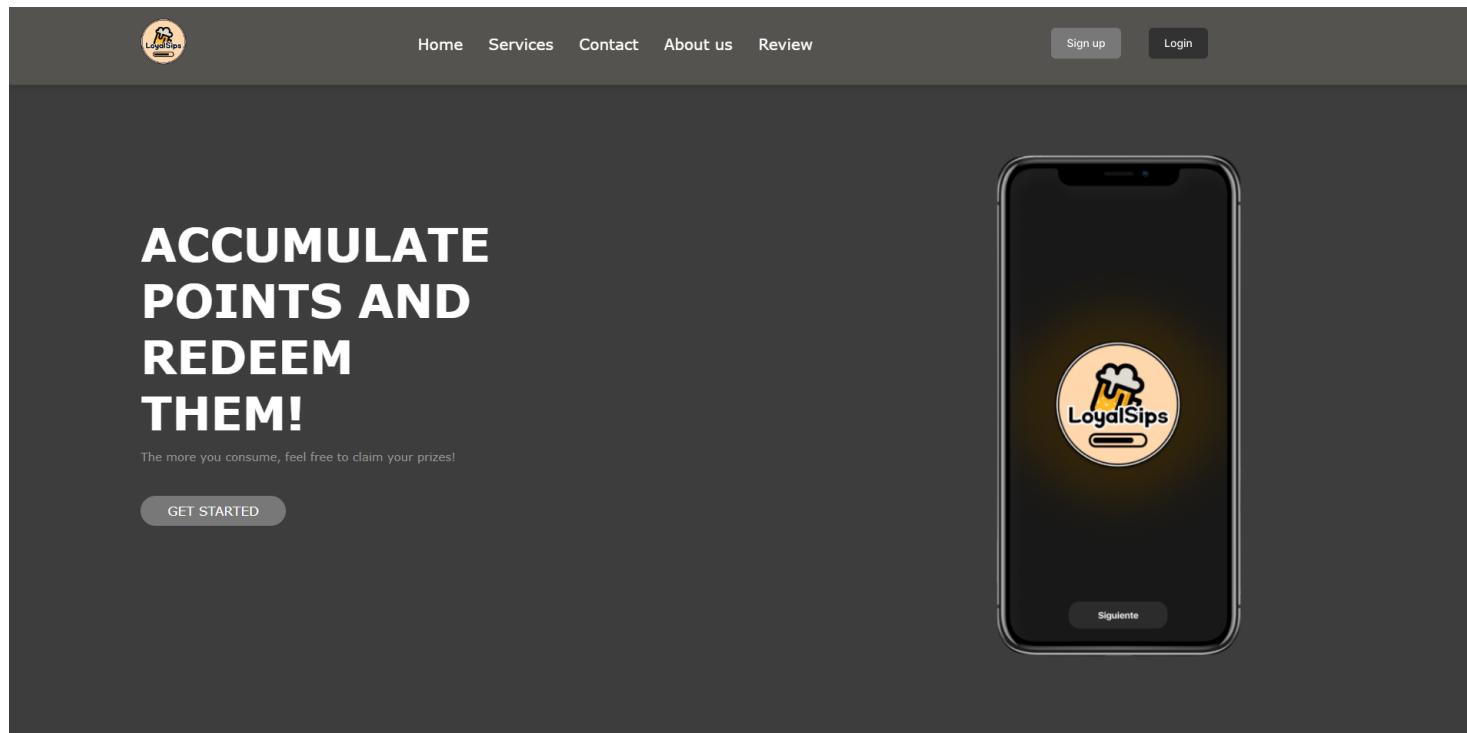
Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Body	Committed on (Date)
LoyalSips-Web-Application	Feature/TS-Web-Application	feature:home-section add	Initial commit	Se creó el proyecto	25/09/2023

Web Application Desplegada	Web Application Loyal-Sips
----------------------------	----------------------------

#### 5.2.2.5. Execution Evidence for Sprint Review.

En el sprint 2, se logró implementar la primera versión del Web Application, el cual se enfocará en la parte funcional y visual de los apartados principales, este apartado se realizó respetando los principios de diseño que se presentaron en el Diseño de Figma, además se tuvo en cuenta la experiencia de usuario para que el usuario pueda interactuar de manera intuitiva con el Web Application. A continuación se muestran algunas evidencias de lo mencionado y la actualización del Landing Page:

1. **User Story 01:** Como usuario, quiero ver una página principal atractiva sobre LOYALSIPS.



2. **User Story 02:** Como usuario quiero poder ver una pequeña descripción de lo que es LOYALSIPS.



- [Home](#)
- [Services](#)
- [Contact](#)
- [About us](#)
- [Review](#)

[Sign up](#)
[Login](#)

## About us



**We are LoyalSips**

"LoyalSips revolutionizes the bar experience, offering improvements for both customers and owners. We provide bar owners with the tools necessary for effective management control, while enriching the customer experience in their establishment. customer experience in their establishment."

[Read more](#)

Generating opportunities for nightlife lovers

REMEMBER THAT YOU EARN POINTS THE MORE YOU CONSUME!

If you are an entrepreneur, we help you control your product inventory.

3. User Story 03: Como usuario quiero poder ver los servicios que ofrece LOYALSIPS.



- [Home](#)
- [Services](#)
- [Contact](#)
- [About us](#)
- [Review](#)

[Sign up](#)
[Login](#)

## Services

If you are a customer



"For our customers, we offer the opportunity to purchase products and accumulate points that they can redeem for rewards. Additionally, we keep them informed about the latest events and promotions that bars wish to highlight, providing a complete and rewarding experience during their night outings."

If you are a company.



"For professionals in the bar industry, we provide a comprehensive solution that includes inventory management and product promotion, as well as the ability to highlight and promote special events they wish to organize. Our platform offers comprehensive tools to optimize the operation of their business and increase the visibility of their offerings."

4. User Story 04: Como usuario quiero poder ver las reseñas de los clientes de LOYALSIPS y poder dar una calificación respectiva.

## Customer's Review

★★★★★

Me gusta LoyalSips porque de esta manera me animo a ganar más puntos, y todo se hace divertido cuando compito con mis amigos.

 **Jocais Ampudia**  
Happy customer

★★★★★

Me gusta LoyalSips por su sistema fácil de entender y que es muy minimalista, verdaderamente me siento cómodo usando su sistema.

 **Sandro Morin**  
Happy customer

★★★★★

Soy empresario, y me ha ayudado bastante el usar LoyalSips, ahora mis ventas han aumentado y llevo un mejor control de inventario, su sistema es fácil y efectivo de realizar.

 **Bar Lanchita**  
Happy Company

**Deja tu reseña**

○
★
○
★
○
★
○
★

Escribe tu reseña...

**Enviar**

4. User Story 05: Como usuario quiero poder ver la información de contacto de LOYALSIPS, y poder contactarlo.



## Contact


### Quick links

[Home](#)  
[About](#)  
[Services](#)  
[Review](#)  
[Contact](#)

### Extra links

[My account](#)

### Locations

[Peru](#)

### Contact info

+51-987654321  
[LoyalSips@upc.edu.pe](mailto:LoyalSips@upc.edu.pe)  
Peru

### Para el Web Application:

1. **User Story 01:** Como usuario, quiero poder apreciar una pagina principal atractiva y sencilla.

ACUMULA PUNTOS  
Y CANJEALOS!

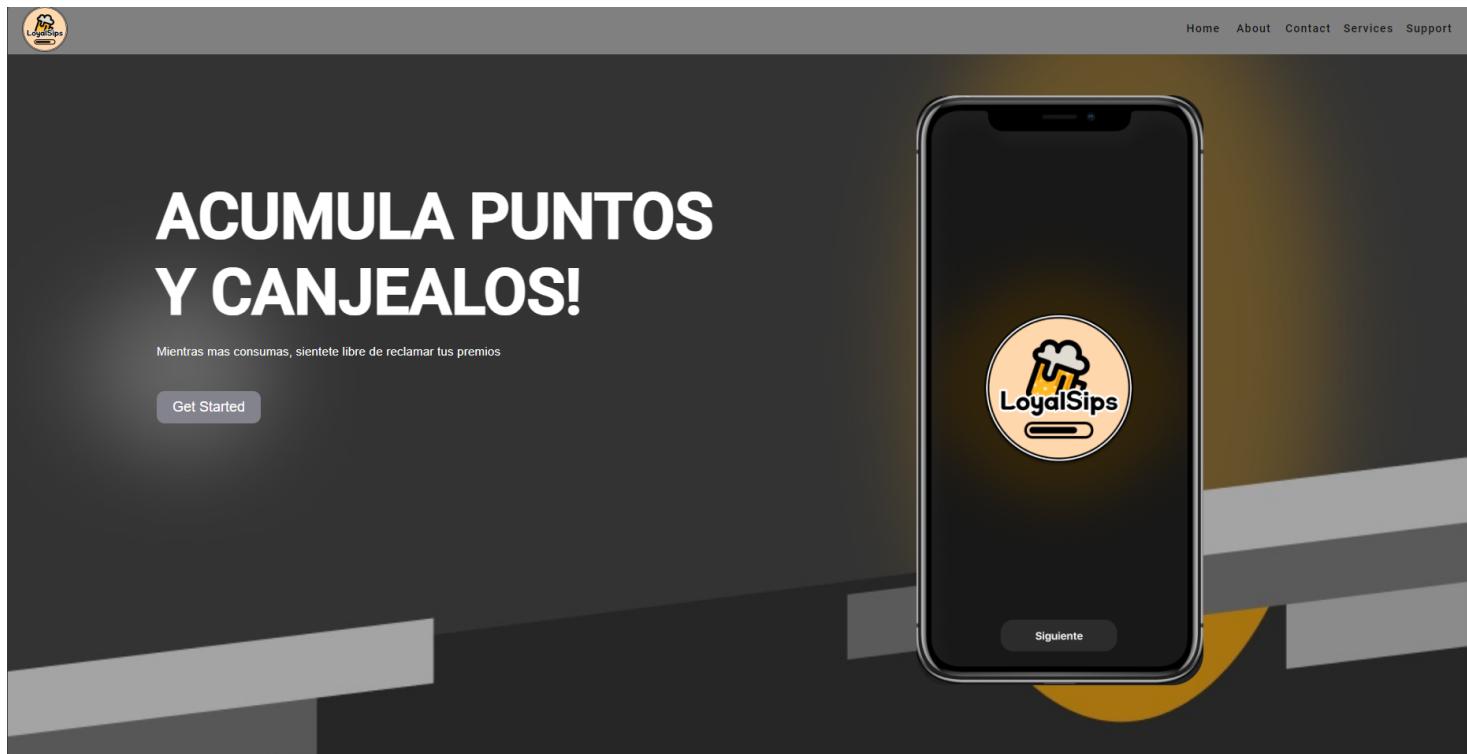
Mientras mas consumas, sientete libre de reclamar tus premios

Get Started

LoyalSips

Siguiente

2. **User Story 02:** Como usuario, quiero encontrar información actualizada de las promociones.



3. User Story 03: Como usuario nuevo, quiero registrarme con facilidad.

A screenshot of the LoyalSips sign-up form. The form is contained within a light gray box with rounded corners. It includes fields for 'UserName', 'Last Name', 'Age', 'Gender' (with 'Male' and 'Female' options), 'Email', 'Password', and 'Confirmar Contraseña'. At the bottom of the form is a red 'Sign Up' button. The LoyalSips logo is positioned above the form area. The top navigation bar includes links for Home, About, Services, Drinks, Support, Contact, Login, and Sing Up.

4. User Story 04: Como usuario, quiero poder ver la información del contacto clara.



# Contacto

"Estamos aquí para atender tus necesidades con un servicio de primera en la industria de la vida nocturna. ¡Contáctanos y hagamos crecer juntos tu negocio!"

## Formulario de Contacto

Nombre:

Email:

Mensaje:

[Enviar](#)

## Información



123 Calle Magdalena Lima, Surco.

+51 989836726

Lima, Perú

**5. User Story 05:** Como usuario, quiero poder realizar preguntas y generar un ticket de pregunta para que me puedan responder.



# Support

Escribe tu pregunta

[Preguntar](#)

Genera tu ticket de pregunta

Nombre de usuario:

Contraseña:

Detalle de la pregunta:

[Generar Ticket](#)

### 5.2.2.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del Sprint 2, se tuvo pensado alcanzar la actualización del Landing Page que se presentó en el Sprint 1. Además se tuvo pensado la creación de la primera versión del Web Application, el cual se enfocará en la parte funcional y visual de los apartados principales que se muestran en el Web Application Desktop. Además se logró implementar el uso de una fake-api, la cual nos permite simular el uso de una api real, para poder mostrar los datos de los productos que se ofrecen en la sección de Drinks. A continuación se muestra la documentación de la fake-api:



### Drink Catalogue

#Id	Name	Description	Image
1	Bar La Esquina	Pisco Sour + Cerveza por S/. 20	
2	Bar La Esquina	Chilcano + Cerveza artesanal por S/. 25	
3	Bar El Rincon	Mojito + Sangria por S/. 22	

#### 5.2.2.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del Sprint 2, se alcanzó la actualización de la Landing page y la creación de la primera versión del Web Application, el cual se enfocará en la parte funcional y visual de los apartados principales que se muestran en el Web Application Desktop.

Para el desarrollo del Web Application TechSolution decidió usar algunas herramientas como:

- **Html:** Nos permitió crear la estructura del sitio web.
- **Css:** Nos permitió darle estilos a la estructura del sitio web.
- **Typescript:** Nos permitió darle algunas funcionalidades funcionalidad a la estructura del sitio web.
- **Angular:** Nos permitió crear el Web Application.

Para el despliegue del Web Application TechSolution decidió usar algunas herramientas como:

- **Firebase:** Para el despliegue del Web Application, el cual nos permite desplegar el Web Application de manera gratuita.
- **Fake-api:** Para simular el uso de una api real, para poder mostrar los datos de los productos que se ofrecen en la sección de Drinks.

A continuación se muestran algunas evidencias del despliegue del Web Application y la actualización del Landing Page:

**Para el Landing Page Actualizada:**



# ACCUMULATE POINTS AND REDEEM THEM!

The more you consume, feel free to claim your prizes!

GET STARTED



Siguiente



## About us



### We are LoyalSips

"LoyalSips revolutionizes the bar experience, offering improvements for both customers and owners. We provide bar owners with the tools necessary for effective management control, while enriching the customer experience in their establishment. Customer experience in their establishment."

Read more

Generating opportunities for nightlife lovers

REMEMBER THAT YOU EARN POINTS  
THE MORE YOU CONSUME!

If you are an entrepreneur, we help  
you control your product inventory.



## Services

If you are a customer



"For our customers, we offer the opportunity to purchase products and accumulate points that they can redeem for rewards. Additionally, we keep them informed about the latest events and promotions that bars wish to highlight, providing a complete and rewarding experience during their night outings."

If you are a company.



"For professionals in the bar industry, we provide a comprehensive solution that includes inventory management and product promotion, as well as the ability to highlight and promote special events they wish to organize. Our platform offers comprehensive tools to optimize the operation of their business and increase the visibility of their offerings."

## Customer's Review



Me gusta LoyalSips porque de esta manera me animo a ganar mas puntos, y todo se hace divertido cuando compito con mis amigos.



Jocais Ampudia

Happy customer



Me gusta LoyalSips por su sistema fácil de entender y que es muy minimalista, verdaderamente me siento cómodo usando su sistema.



Sandro Morin

Happy customer



Soy empresario, y me ha ayudado bastante el usar LoyalSips, ahora mis ventas han aumentado y llevo un mejor control de inventario, su sistema es facil y efectivo de realizar.



Bar Lanchita

Happy Company



Deja tu reseña



Escribe tu reseña...

Enviar



Home Services Contact About us Review

Sign up

Login

## Contact

name  
email  
number  
message

send message



### Quick links

Home  
About  
Services  
Review  
Contact

### Extra links

My account

### Locations

Peru

### Contact info

+51-987654321  
LoyalSips@upc.edu.pe  
Peru

### Para el Web Application:

Se muestra evidencias de la Web Application desplegada, usando el servicio de Firebase, el cual nos permite desplegar el Web Application de manera gratuita. A continuación se muestran capturas de la Web Application desplegada:



# ACUMULA PUNTOS Y CANJEALOS!

Mientras mas consumas, sientete libre de reclamar tus premios

Get Started



Siguiente



## About



## Somos Loyalsips

"Generando oportunidades para los amantes de la vida nocturna:  
Donde los consumidores y los negocios se encuentran en un  
brindis de éxito compartido"

"Loyalsips revoluciona la experiencia de en bares,  
ofreciendo mejoras tanto para los clientes como para  
los propietarios. Proporcionamos a los dueños de  
bares las herramientas necesarias para un control  
efectivo de la administración, al tiempo que  
enriquecemos la experiencia de los clientes en su  
establecimiento"





# Servicios

## Clientes

"Para nuestros clientes, les brindamos la posibilidad de comprar productos y acumular puntos que pueden canjear por recompensas. Además, les mantenemos al tanto de los eventos y promociones más recientes que los bares deseen destacar, brindando una experiencia completa y gratificante en sus salidas nocturnas."

[Empezar](#)

## Bares

"Para los profesionales del sector de bares, proporcionamos una solución completa que incluye la gestión del inventario y la promoción de productos, así como la capacidad de destacar y promocionar eventos especiales que deseen organizar. Nuestra plataforma brinda herramientas integrales para optimizar la operación de su negocio y aumentar la visibilidad de sus ofertas".

[Empezar](#)

# Support

Escribe tu pregunta

[Preguntar](#)

Genera tu ticket de pregunta

Nombre de usuario:

Contraseña:

Detalle de la pregunta:

[Generar Ticket](#)



# Contacto

"Estamos aquí para atender tus necesidades con un servicio de primera en la industria de la vida nocturna. ¡Contáctanos y hagamos crecer juntos tu negocio!"

## Formulario de Contacto

Nombre:

Email:

Mensaje:

[Enviar](#)

## Información



123 Calle Magdalena Lima, Surco.

+51 989836726

Lima, Perú



## Login

User:

Password:

Show Password

[Login](#)



UserName:

Last Name:

Age:

Gender:

Male

Female

Email:

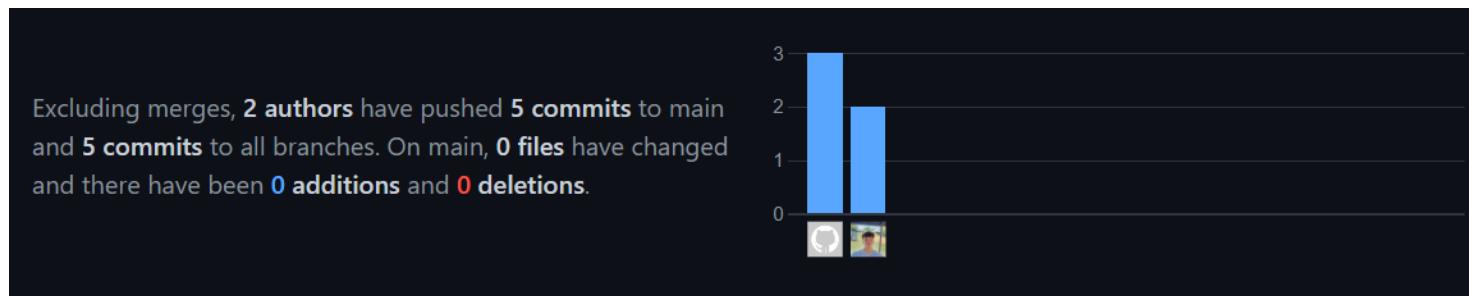
Password:

Confirmar Contraseña:

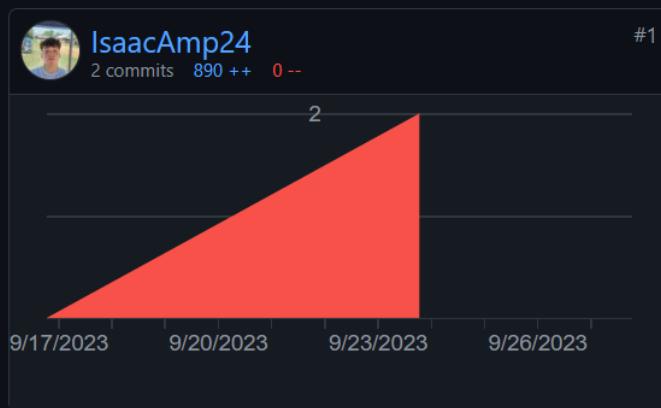
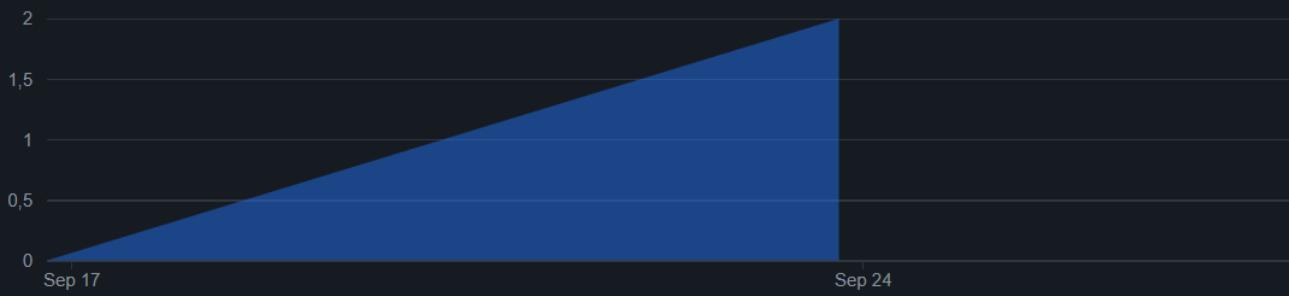
#### 5.2.2.8. Team Collaboration Insights during Sprint.

Nombre	Rol
Alarcón Rondón, Sandro Fourfive	Implementación de la sección Contact del Web Application.
Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Implementación de la sección Services, Support, actualización de fondo, corrección de colores. Por parte del Landing Page, actualización del Landing Page, en la sección Review.
Ballona Blas, Naggit German	Actualizacion de colores del Login y otras secciones.
Huamani Sánchez, José Diego	Implementación de la sección About y diseños.
Morin Fuentes, Jean Pierre	Implementación de la sección Drinks, en el cual se intentó hacer uso del fake-api.

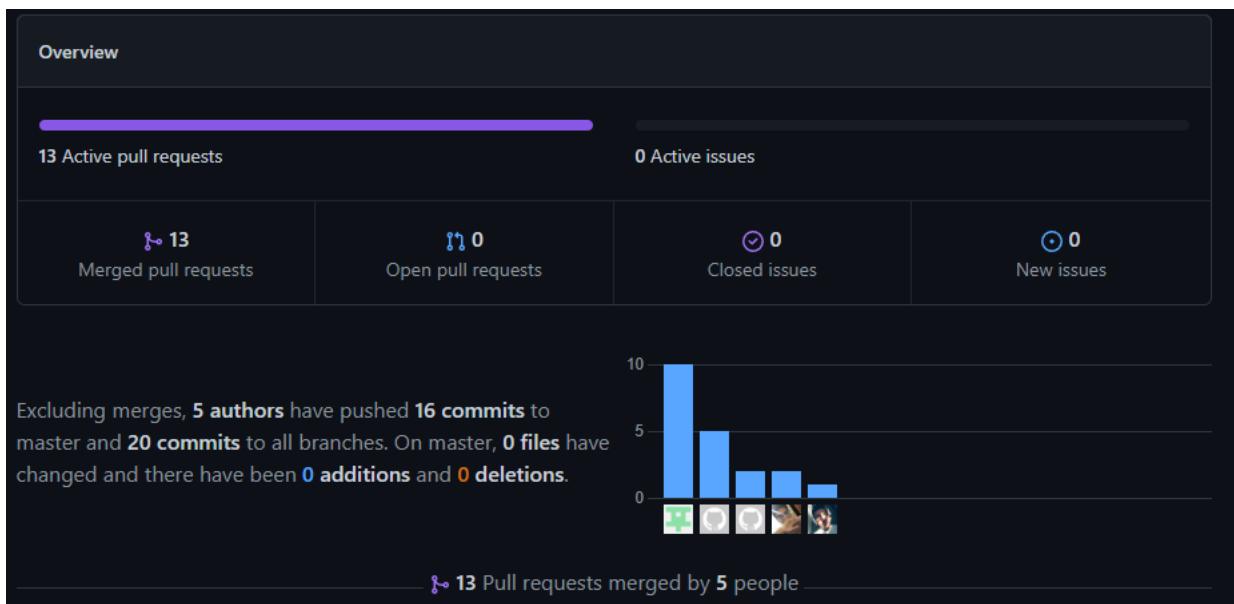
#### Repositorio de Landing Page:



Contributions to main, excluding merge commits and bot accounts



#### Repository de Web Application:

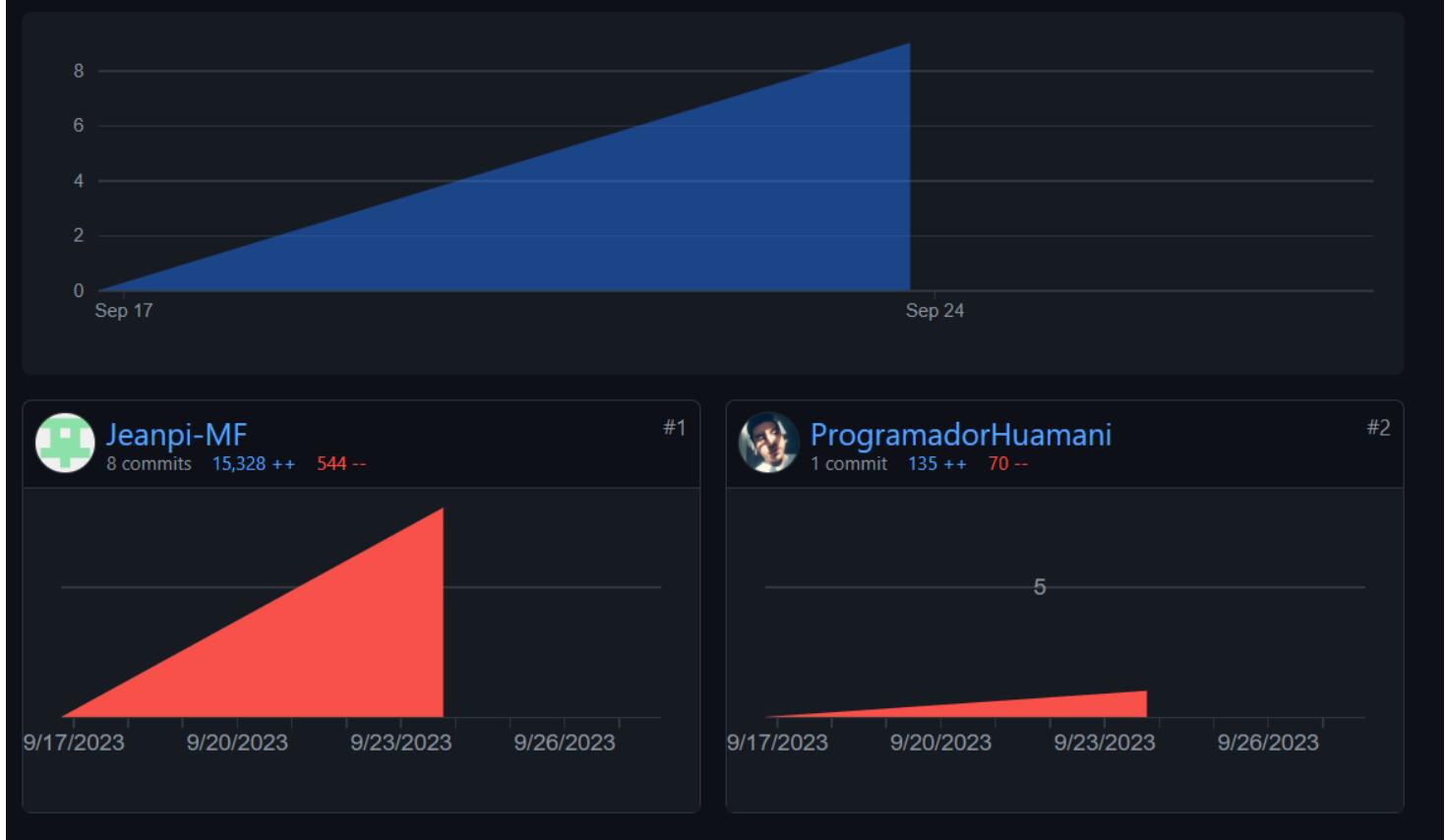


# Network graph

Timeline of the most recent commits to this repository and its network ordered by most recently pushed to.



Contributions to master, excluding merge commits and bot accounts

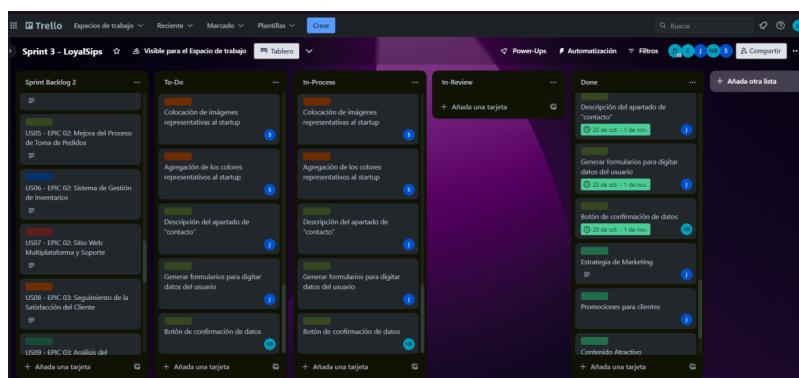


Sprint #	Sprint 3
Sprint Planning Background	
Date	2023-10-18
Time	19:25 PM

<b>Location</b>	El lugar de reunión fue en la plataforma de videoconferencia virtual “ <b>Google Meet</b> ”, de lo cual se desarrolló para conversar en relación a los deberes que cada uno debe desarrollar para este <i>sprint 3</i> -.
<b>Prepared By</b>	Huamani Sánchez, José Diego
<b>Attendees (to planning meeting)</b>	Ampudia Flores, José Carlos Isaac / Alarcón Rondón Sandro Fourfive / Morin Fuentes. Jean Pierre / Ballona Blas, Naggit German / Huamani Sánchez, José Diego
<b>Sprint 3 - Review Summary</b>	En esta oportunidad, se volvió a dar una nueva mejoría y actualización a enfoque del <b>Landing Page</b> de lo cual respecta a nuestro <i>startup</i> - acoplando la añadidura de algunos <i>user stories</i> y sobre todo los feedbacks desarrollados por nuestros estimados segmentos objetivos en la entrevista de validación -. En complemento a lo que anteriormente se menciones, se brindó también la nueva actualización del <b>Web Application</b> , donde igualmente se incluyeron algunos <i>user stories</i> y levantamos algunos observaciones que teníamos en base a las heurísticas que nos hemos autoevaluado. Finalmente, se tiene previsto para esta presentación, el desarrollo y la entrega de la primera versión de nuestro <b>Backend</b> , lo cual se seguirán de manera muy rigurosa los enfoques de negocio y las buenas prácticas para un buen mantenimiento y soporte a futuro.
<b>Sprint 3 - Retrospective Summary</b>	Principalmente en esta sección, los <i>team members</i> llegamos a la conclusión de que las nuevas implementaciones llevadas acabo para asemejar el perfeccionamiento del dinamismo tanto en el <b>Landing Page</b> así como <b>Web application</b> , han sido uno de lo que más nos han logrado impactar, ya que le ha dado otra perspectiva más única y personalizada para lo que van a interactuar nuestros usuarios. Sin embargo, sentimos que uno de los aspectos importantes, que en esta oportunidad vino a ser el <b>Backend</b> si necesitamos una buena y sugestiva mejora, ya que nos deja algo que desear.
Sprint Goal & User Stories	
<b>Sprint 3 Goal</b>	El enfoque objetivo que se tiene previsto para esta penúltima entrega, referiéndonos al sprint 3, está más que todo centrado en el validar los principios de <b>UI/UX</b> que opinan nuestro segmento objetivo (más que todo ligado al pensamiento y sentimiento). En base a sus opiniones, mejorar el dinamismo y funcionalidad que tiene nuestro <b>Landing Page</b> y <b>Web application</b> respectivamente. Por otra parte, en relevancia al lado <b>Backend</b> de nuestro aplicación, más que todo va ligado al enfoque de los procesos internos no visibles que le darán la interactividad funcional ante las diferentes acciones que los usuarios desarrollen dentro de la aplicación.
<b>Sprint 3 Velocity</b>	Para este penúltimo sprint, el <b>Scrum Developer Team</b> llegó a un acuerdo en aceptar sin ningún tipo de problemas la cantidad de 21 <i>story points</i> respectivamente.
<b>Sum of Story Points</b>	Para lo que conlleva este sprint 3, estamos abarcando los <i>User Stories</i> con identificadores <b>US18</b> el cual equivale 8 puntos, <b>US03</b> , que equivale a 5 puntos y el <b>US12</b> que tiene como equivalencia 8 puntos.

### 5.2.3.2. Sprint Backlog 3.

Para lo que respecta a este sprint, se llevó a cabo las suspicaces actualizaciones tanto de nuestro **Landing Page** como nuestro **Web application** - tomando muy en consideración los *feedbacks* de nuestros segmentos objetivos y heurísticas recibidas para llevarlos a cabo -. Para este sprint, se tuvo un plazo de concretación estimado de 3 semanas, de lo cual, se dió inicio el día 20 de octubre del año 2023 y, como principal objetivo - muy aparte de las actualizaciones -, es implementar las primeras fases de implementación de nuestro **Backend** para todo lo que se va a denotar en el *core* funcional de nuestro negocio; por lo que, siguiendo las buenas prácticas de **Clean Code**, damos un riguroso y una mantenible infraestructura para toda la funcionalidad de la lógica del negocio. Dividiendo y dando seguimiento de los tasks correspondientes, tratamos en seguir cumpliendo con las expectativas de todos nuestros usuarios y que esto pueda seguir impulsando más la facilidad de apoyo en sus labores en sus respectivos roles.



Link del Trello: <https://trello.com/invite/b/Ur4cdqv5/ATTI301dda79eeaf09d3da0cad90264aabc15504BED8/sprint-2-lilsyps>

Sprint #	Sprint 3						
User Story	Work Item / Task						
ID	Title	ID	Title	Description	Estimation (hours)	Assigned To	Status (To Do / In - process / To - review / Done)
US18	Información de contacto	TA16	Actualización de Datos de Contacto	Permite a los usuarios actualizar su información de contacto, incluyendo números de teléfono, direcciones de correo electrónico y otros detalles importantes.	4	Alarcón Rondón, Sandro Fourfive	Done
		TA17	Gestión de Información de Contacto	Implementa una funcionalidad central que permite a los usuarios administrar y mantener su información de contacto de manera efectiva, incluyendo la capacidad de agregar, editar y eliminar registros.	3	Morin Fuentes, Jean Pierre	Done
		TA18	Visualización de Datos de Contacto	Habilita la visualización de la información de contacto actual de un usuario, lo que permite una revisión rápida y fácil de los datos almacenados en el sistema.	3	Alarcón Rondón, Sandro Fourfive	Done
		TA19	Edición de Información de Contacto	Permite a los usuarios modificar y corregir su información de contacto existente, asegurando que los datos sean precisos y actualizados.	3	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA20	Agregado de Nueva Información de Contacto	Ofrecer a los usuarios la capacidad de agregar nuevos contactos o detalles de contacto a su perfil.	3	Huamani Sanchez, Jose Diego	Done
		TA21	Eliminación de Información de Contacto	Define el propósito de lo que ofrecerá nuestro startup	2	Morin Fuentes, Jean Pierre	Done
US03	Registro de nuevos usuarios	TA22	Creación de Cuenta de Usuario	Implementar la lógica de backend necesaria para permitir a los usuarios registrarse en la aplicación, incluyendo la validación de datos, almacenamiento seguro de información y la generación de credenciales de acceso.	4	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	Done
		TA23	Proceso de Inscripción	Recepción de datos del usuario hasta la creación de su cuenta y la respuesta de confirmación.	3	Ballona Blas, Naggit German	Done
		TA24	Inscripción de Nuevos Miembros	desarrollar los componentes backend para permitir la inscripción de nuevos miembros en la aplicación.	3	Ballona Blas, Naggit German	Done
		TA25	Alta de Usuario	Asegurar la verificación de datos y la creación de un perfil único.	4	Alarcón Rondón, Sandro Fourfive	Done

		TA26	Incorporación de Nuevos Clientes	Creación de cuentas y la interacción con la base de datos de manera eficiente y segura.	4	Morin Fuentes Jean Pierre	<b>Done</b>
		TA27	Creación de Perfil de Usuario	Asignación de roles y permisos relevantes dentro de la aplicación.	3	Huamani Sanchez, Jose Diego	<b>Done</b>
US12	Sistema de gestión de inventarios	TA28	Desarrollo de la Base de Datos de Inventarios	P configuración de la base de datos central que almacenará toda la información relacionada con el inventario	3	Ampudia Flores, José Carlos Isaac	<b>Done</b>
		TA29	Desarrollo de Funcionalidades de Reportes de Inventario	implementación de funcionalidades que permiten a los usuarios generar informes detallados sobre el estado del inventario	4	Ballona Blas, Naggit German	<b>Done</b>
		TA30	Optimización del Proceso de Control de Inventario	mejorar la eficiencia y la velocidad del proceso de control de inventario	4	Morin Fuentes, Jean Pierre	<b>Done</b>

### 5.2.3.3. Development Evidence for Sprint Review.

Como parte de la revisión del tercer sprint y para proporcionar pruebas tangibles de nuestro progreso, hemos documentado todos los cambios realizados en forma de *commits* en diferentes repositorios. Durante este sprint, nos enfocamos en realizar los ajustes de mejora para nuestro **Landing Page**, la actualización del *Frontend Web Application* respecto a nuestro **Startup**. Por otro lado, se tuvo como objetivo desarrollar la primera versión del **Backend** de nuestra aplicación, el cual se hizo en el lenguaje de programación Java, teniendo en cuenta el uso de Domain Driven Design. Los commits registrados en diversos repositorios reflejan el trabajo realizado en estas áreas en específico.

Repository	Branch	Commit ID	Commit Message	Commit Message E
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/updateStyles_WebApp	b307e21	feat(Styles): estilos actualizados parte 1	feat(Styles): estilos actu parte 1
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/sectionBar	3193176	feat(Bares): Section Bares implemented.	feat(Bares): Section I implemented.
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/loginWebSection	33ec981	feat(login): files login created	feat(login): files login c
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/loginRegisterSection	447cdf5	feat(login-register): sector election login added	feat(login-register): secto login added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/loginRegisterRoutes	736a12c	feat(login-register): routes login client & empresario implemented	feat(login-register): rout client & empresario impl
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips">https://github.com/TechSolutions-ws51/Web-Application-Loyal-Sips</a>	feature/loginUpdate	98546b	feat(login): login of 2 sectors implemented	feat(login): login of 2 s implemented
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/initialCommit	105618	chore: initial commit.	chore: initial comm

<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/initialReadme	f696b5b	doc: added readme.	doc: added readm
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/AuditableModel	1d78e47	feat: AuditableModel	feat: AuditableMo
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/APIConfiguration	4e43ec6	feat: Open Api Configuration in Java	feat: Open Api Configu Java
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/pomXMLUpdate	44bf304	feat: Update pom.xml, implementacion the Snake Case and Application Properties	feat: Update pom.x implementacion the Sna and Application Prop
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/servicesImplementation	7752186	feat: Implemetacion .. Impl, Services, NotFound,Command and Query	feat: Implemetacion .. Services, NotFound,Com Query
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/implementStructure	93712b1	feat: structure of what was implemented	feat: structure of wha implemented
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/BarCommandService	1269512	feature/BarComandService add	feature/BarComandSer
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/customerCommandService	e707486	feature/CustomerComandService add	feature/CustomerComan add
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/pointCommandService	cdbd4e0	Update PointCommandServiceImpl.java	Update PointCommandServicel
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/externalProfileService	8c59b6f	feature/ExternalProfileService add	feature/ExternalProfileSe
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/barQueryService	6d0952a	feature/BarQueryService add	feature/BarQueryServi
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/customerQueryService	8442b93	feature/CustomerQueryService add	feature/CustomerQuery add
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/pointQueryService	3200bb9	feature/PointQueryService add	feature/PointQueryServ
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/barQueryService	b113a36	feature/BarCommandService add	feature/BarCommandSe
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/customerCommandServiceUpdate	9f9b5ab	feature/CustomerCommandService add	feature/CustomerComma add

<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/pointCommandServiceUpdate	5174c94	feature/PointCommandService add	feature/PointCommandSe
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/externalProfileServiceUpdate	4d59dc4	feature/ExternalProfileService add	feature/ExternalProfileSe
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/customerRepository	4d59dc4	feature/CustomerRepository add	feature/CustomerRepos
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/profilesUpdate	59eb786	feat: Update profiles	feat: Update profil
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/profilesRepository	7c5980c	feat: Profiles Repository	feat: Profiles Repos
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/interfacesRepository	fdb7a07	feat: Interces Profiles	feat: Interces Profi
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/servicesProfile	9b78f75	feat: Services Profiles	feat: Services Prof
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/completedProfiles	e6e78c4	feat: Completed Profiles	feat: Completed Prc
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/barAggregate	b5e1a6a	feat(aggregates): Bar added	feat(aggregates): Bar
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/customerAggregate	b86d631	feat(aggregates): Customer added	feat(aggregates): Custom
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/pointAggregate	16a76d4	feat(aggregates): Point added	feat(aggregates): Poin
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/cancelPointCommand	c370fdf	feat(commands): CancelPointCommand added	feat(commands) CancelPointCommand
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/confirmPointCommand	b6310e4	feat(commands): ConfirmPointCommand added	feat(commands) ConfirmPointCommanc
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/createBarCommand	93bf990	feat(commands): CreateBarCommand added	feat(commands) CreateBarCommand :
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/createCustomerCommand	13804c0	feat(commands): CreateCustomerCommand added	feat(commands) CreateCustomerComma

<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/deleteBarCommand	28c8698	feat(commands): DeleteBarCommand added	feat(commands) DeleteBarCommand added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/rejectPointCommand	141cde1	feat(commands): RejectPointCommand added	feat(commands) RejectPointCommand added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/requestPointCommand	ffc6969	feat(commands): RequestPointCommand added	feat(commands) RequestPointCommand added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/updateBarCommand	2e956e0	feat(commands): UpdateBarCommand added	feat(commands) UpdateBarCommand added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/loyalSipsPathItemEntity	75592fb	feat(entities): LoyalSipsPathItem added	feat(entities): LoyalSipsPathItem added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/offerEntity	67d8223	feat(entities): Offer added	feat(entities): Offer added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/progressRecordItemEntity	fd32131	feat(entities): ProgressRecordItem added	feat(entities): ProgressRecordItem added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/barRepository	2d5d564	BarRepository-added	BarRepository-added
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/resources	d29d88d	feature/Resources	feature/Resources
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/valueObjects	8f0e8d6	feature/ValueObjects	feature/ValueObjects
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	feature/events	3f47ba3	feature/events	feature/events

#### 5.2.3.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del Sprint 3, se tuvo pensado alcanzar la actualización del Landing Page que se presentó en el Sprint 1. Además se actualizó la versión que se tenía inicialmente del Frontend de la aplicación. Por otro lado, la parte esencial del Sprint 3, consiste en la primera versión de la implementación del Backend de la web application. Por el momento no se pudo desplegar el Backend de la aplicación, pero para la siguiente entrega lo tendremos listo.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">LoyalSips-Backend</a>	master	chore: initial commit.	Backend added	Se creó el proyecto	23/10/2023

Loyal Sips Backend Desplegada	LoyalSips-Backend-Swagger
Loyal Sips Landing Page Actualizada	LoyalSips-Frontend
Loyal Sips Frontend Inicial	LoyalSips-Frontend

### 5.2.3.5. Execution Evidence for Sprint Review.

En el sprint 3, se logró implementar la primera versión del Backend de la aplicación, analizando los requisitos, para las colecciones y clases que se tuvo pensado crear, como primera versión, hemos cumplido con la creación de algunas colecciones como Profiles, Customers, Point y Bar, los cuales se muestran a continuación:

#### Evidencia de Backend LoyalSips

The screenshot displays the ACME LoyalSips Platform API documentation generated by Swagger. The top navigation bar includes the Swagger logo, the URL '/v3/api-docs', and a 'Explore' button. Below the header, the title 'ACME LoyalSips Platform API' is shown with version 'v1.0.0' and 'OAS 3.0'. A note states 'ACME LoyalSips Platform application REST API documentation.' and links to 'Apache 2.0' and 'ACME LoyalSips Platform Wiki Documentation'.

**Servers:** http://localhost:8080 - Generated server url

**Profiles** Profile Management Endpoints

- POST** /api/v1/profiles
- GET** /api/v1/profiles/{profileId}

**Customers** Customer Management Endpoints

- POST** /api/v1/customers
- GET** /api/v1/customers/{customerRecordId}

**Points** Point Management Endpoints

**Customers** Customer Management Endpoints

- POST** /api/v1/customers
- GET** /api/v1/customers/{customerRecordId}

**Points** Point Management Endpoints

- POST** /api/v1/points
- POST** /api/v1/points/{pointId}/rejections
- POST** /api/v1/points/{pointId}/confirmations
- POST** /api/v1/points/points{pointId}/cancellations

**Bar** Bar Management Endpoint

- PUT** /api/v1/bars/{barId}
- POST** /api/v1/bars/{barId}
- GET** /api/v1/bars
- POST** /api/v1/bars
- DELETE** /api/v1/bars/{BarId}

**Customers (POST)**

## Customers Customer Management Endpoints

**POST** /api/v1/customers

Parameters Cancel Reset

No parameters

Request body required application/json

```
{
  "firstName": "jean",
  "lastName": "jean",
  "email": "jeans",
  "street": "jean",
  "number": "jean",
  "city": "jean",
  "country": "jean"
}
```

Execute Clear

**Responses**

Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/customers' \
  -H 'accept: application/json' \
  -H 'Content-type: application/json' \
  -d '{
    "firstName": "jean",
    "lastName": "jean",
    "email": "jeans",
    "street": "jean",
    "number": "jean",
    "city": "jean",
    "country": "jean"
}'
```

**Responses**

Curl

```
curl -X 'POST' \
  'https://localhost:7006/api/v1/users' \
  -H 'accept: */*' \
  -H 'Content-type: application/json' \
  -d '{
    "lastName": "Lopez",
    "firstName": "Leonardo",
    "email": "Leo3@gmail.com",
    "password": "leonardo789"
}'
```

Request URL

```
https://localhost:7006/api/v1/users
```

Server response

Code	Details
200	<p>Response body</p> <pre>{   "id": 2,   "lastName": "Lopez",   "firstName": "Leonardo",   "email": "Leo3@gmail.com",   "password": "leonardo789" }</pre> <p>Response headers</p> <pre>access-control-allow-origin: * content-type: application/json; charset=utf-8 date: Thu, 02 Nov 2023 06:55:39 GMT server: Kestrel</pre>

Responses

Code	Description	Links
200	Success	No links

Request URL  
<http://localhost:8080/api/v1/customers>

Server response

Code	Details
201 Undocumented	<b>Response body</b> <pre>{   "acmeCustomerRecordId": "c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748",   "profileId": 6 }</pre> <div style="text-align: right; margin-top: -20px;"> <a href="#"></a> <a href="#"></a> </div> <b>Response headers</b> <pre>connection: keep-alive content-type: application/json date: Sun, 05 Nov 2023 02:01:33 GMT keep-alive: timeout=60 transfer-encoding: chunked</pre>

Responses

Code	Description	Links
200	OK	No links

Media type  
[application/json](#)

Controls Accept header.

Example Value | Schema

```
{
  "acmeCustomerRecordId": "string",
  "profileId": 0
}
```

## (GET)

GET /api/v1/customers/{customerRecordId}

Parameters

Name	Description
customerRecordId * required	string (path) c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748

[Execute](#) [Clear](#)

Responses

Curl  
`curl -X 'GET' \
'http://localhost:8080/api/v1/customers/c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748' \
-H 'accept: application/json'`

Request URL  
<http://localhost:8080/api/v1/customers/c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748>

Server response

Code	Details
200	<b>Response body</b> <pre>{   "acmeCustomerRecordId": "c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748",   "profileId": 6 }</pre> <div style="text-align: right; margin-top: -20px;"> <a href="#"></a> <a href="#"></a> </div> <b>Response headers</b> <pre>connection: keep-alive content-type: application/json date: Sun, 05 Nov 2023 02:02:55 GMT keep-alive: timeout=60 transfer-encoding: chunked</pre>

Responses

Code	Description	Links
200	OK	No links

BAR

## Bar Bar Management Endpoint

^

**PUT** /api/v1/bars/{barId}

▼

**POST** /api/v1/bars/{barId}

▼

**GET** /api/v1/bars

▼

**POST** /api/v1/bars

^

### Parameters

[Cancel](#)

[Reset](#)

No parameters

Request body **required**

application/json

```
{  
  "name": "LUCAS",  
  "description": "Lucas....."  
}
```

[Execute](#)

[Clear](#)

### Responses

[Execute](#)

[Clear](#)

### Responses

#### Curl

```
curl -X 'POST' \  
  'http://localhost:8080/api/v1/bars' \  
  -H 'accept: application/json' \  
  -H 'Content-Type: application/json' \  
  -d '{  
    "name": "lucas",  
    "description": "lucas....."  
  }'
```



#### Request URL

<http://localhost:8080/api/v1/bars>

#### Server response

[Code](#) [Details](#)

201

Undocumented Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "lucas",  
  "description": "lucas....."  
}
```



[Download](#)

#### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun, 05 Nov 2023 02:06:10 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

#### Responses

[Code](#) [Description](#)

[Links](#)

200

OK

*No links*

#### Media type

application/json

Controls Accept header.

[Example Value](#) | [Schema](#)

```
{  
  "id": 0,  
  "name": "string",  
  "description": "string"  
}
```

(PUT)

**Bar** Bar Management Endpoint

PUT /api/v1/bars/{barId}

Parameters

Name	Description
barId * required	integer(\$int64) (path) 3

Request body required

application/json

```
{  
  "name": "jean24",  
  "description": "Jean....."  
}
```

Execute Clear

Responses

Curl

```
curl -X 'PUT' \  
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \  
  -H 'accept: application/json' \  
  -H 'Content-Type: application/json' \  
  -d '{  
    "name": "jean24",  
    "description": "Jean....."  
}'
```

Request URL

http://localhost:8080/api/v1/bars/3

Server response

Code Details

200 Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "jean24",  
  "description": "Jean....."  
}
```

Download

Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun, 05 Nov 2023 02:07:10 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

Responses

Code	Description	Links
200	OK	No links

Media type

application/json

Controls Accept header.

Example Value | Schema

```
{  
  "id": 0,  
  "name": "string",  
  "description": "string"  
}
```

## (POST)

### Bar Bar Management Endpoint

PUT /api/v1/bars/{barId}

POST /api/v1/bars/{barId}

#### Parameters

Cancel

Name Description

barId \* required

integer(\$int64)

(path)

3

Execute

Clear

#### Responses

##### Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \
  -H 'accept: application/json' \
  -d ''
```



##### Request URL

http://localhost:8080/api/v1/bars/3

##### Server response

Code Details

200

##### Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "jean24",  
  "description": "jean....."}
```



Download

##### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun,05 Nov 2023 02:07:38 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

Responses

Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \
-H 'accept: application/json' \
-d ''
```

Request URL

<http://localhost:8080/api/v1/bars/3>

Server response

Code	Details
200	<p>Response body</p> <pre>{   "id": 3,   "name": "jean24",   "description": "Jean....." }</pre> <p>Response headers</p> <pre>connection: keep-alive content-type: application/json date: Sun,05 Nov 2023 02:07:38 GMT keep-alive: timeout=60 transfer-encoding: chunked</pre>

Responses

Code	Description	Links
200	OK	No links

Media type

application/json

Controls Accept header.

Example Value | Schema

```
{
  "id": 0,
  "name": "string",
  "description": "string"
}
```

### 5.2.3.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review.

Para el sprint 3 como equipo planificamos que el sprint abarcaría el front-end y back-end. Inicialmente nosotros trabajamos con una json server de forma local y luego pasamos a realizar la implementación con My Json Server el cuál se utiliza en la Front End Web Application desplegada.

Web Service:

Endpoint	Operaciones	Parametros	URL
Crops	POST	No tiene	api/v1/crops
	GET	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/tunnels
	POST	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/tunnels
	GET	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/preparation-areas
	POST	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/preparation-areas
	GET	{cropId}, {cropPhase}	api/v1/crops/{cropId}/grow-rooms/{cropPhase}
	POST	{cropId}, {cropPhase}	api/v1/crops/{cropId}/grow-rooms/{cropPhase}
	GET	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/formulas
	POST	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/formulas
	GET	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/bunker
	POST	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}/bunker
	GET	{cropId}	api/v1/crops/{cropId}
	GET	{companyId}	api/v1/company/{companyId}
Companies	GET	No tiene	api/v1/companies

Endpoint	Operaciones	Parametros	URL
Employees	POST	{companyId}	api/v1/companies/{companyId}
	POST	No tiene	api/v1/employees
	GET	{employeesId}	api/v1/employees/{employeesId}
	GET	{companyId}	api/v1/employees/{companyId}

- Web service images

Swagger  
Supported by SMARTBEAR

/v3/api-docs      Explore

## ACME LoyalSips Platform API v1.0.0 OAS 3.0

ACME LoyalSips Platform application REST API documentation.

Apache 2.0  
ACME LoyalSips Platform Wiki Documentation

Servers  
http://localhost:8080 - Generated server url ▾

### Profiles Profile Management Endpoints

**POST** /api/v1/profiles ▾

**GET** /api/v1/profiles/{profileId} ▾

### Customers Customer Management Endpoints

**POST** /api/v1/customers ▾

**GET** /api/v1/customers/{customerRecordId} ▾

### Points Point Management Endpoints

#### Customers Customer Management Endpoints

**POST** /api/v1/customers ▾

**GET** /api/v1/customers/{customerRecordId} ▾

#### Points Point Management Endpoints

**POST** /api/v1/points ▾

**POST** /api/v1/points/{pointId}/rejections ▾

**POST** /api/v1/points/{pointId}/confirmations ▾

**POST** /api/v1/points/points{pointId}/cancellations ▾

### Bar Bar Management Endpoint

**PUT** /api/v1/bars/{barId} ▾

**POST** /api/v1/bars/{barId} ▾

**GET** /api/v1/bars ▾

**POST** /api/v1/bars ▾

**DELETE** /api/v1/bars/{BarId} ▾

## Customers Customer Management Endpoints

**POST** /api/v1/customers

Parameters

No parameters

Request body required

application/json

```
{ "firstName": "jean", "lastName": "jean", "email": "jeans", "street": "jean", "number": "jean", "city": "jean", "country": "jean" }
```

Execute Clear

Responses

Curl

```
curl -X 'POST' \
'http://localhost:8080/api/v1/customers' \
-H 'accept: application/json' \
-H 'Content-Type: application/json' \
-d '{ "firstName": "jean", "lastName": "jean", "email": "jeans", "street": "jean", "number": "jean", "city": "jean", "country": "jean" }'
```

Request URL

http://localhost:8080/api/v1/customers

Server response

Code Details

201 Undocumented

Response body

```
{ "acmeCustomerRecordId": "C77df90-6019-44f8-ae70-1736f565f748", "profileId": 6 }
```

Download

Response headers

```
connection: keep-alive
content-type: application/json
date: Sun, 05 Nov 2023 02:01:33 GMT
keep-alive: timeout=60
transfer-encoding: chunked
```

Responses

Code Description Links

200 OK No links

Media type

application/json

Controls Accept header.

Example Value | Schema

```
{ "acmeCustomerRecordId": "string", "profileId": 0 }
```

GET /api/v1/customers/{customerRecordId}

Cancel

Parameters

Name	Description
customerRecordId <small>* required</small>	c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748 <small>(path)</small>

Execute Clear

Responses

Curl

```
curl -X 'GET' \
'http://localhost:8080/api/v1/customers/c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748' \
-H 'accept: application/json'
```

Request URL

<http://localhost:8080/api/v1/customers/c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748>

Server response

Code Details

200 Response body

```
{ "acmeCustomerRecordId": "c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748", "profileId": 6 }
```

Download

Response headers

```
connection: keep-alive
content-type: application/json
date: Sun, 05 Nov 2023 02:02:55 GMT
keep-alive: timeout=60
transfer-encoding: chunked
```

Responses

Code Description Links

200 OK No links

Bar Bar Management Endpoint

PUT /api/v1/bars/{barId}

POST /api/v1/bars/{barId}

GET /api/v1/bars

POST /api/v1/bars

Parameters

No parameters

Request body required

```
{ "name": "Lucas5", "description": "Lucas....." }
```

application/json

Cancel Reset

Execute Clear

Responses

[Execute](#) [Clear](#)

**Responses**

Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars' \
  -H 'accept: application/json' \
  -H 'Content-Type: application/json' \
  -d '{
    "name": "Lucas",
    "description": "Lucas....."
}'
```

Request URL

```
http://localhost:8080/api/v1/bars
```

Server response

Code Details

201 *Undocumented* Response body

```
{
  "id": 3,
  "name": "Lucas",
  "description": "Lucas....."
}
```

Response headers

```
connection: keep-alive
content-type: application/json
date: Sun, 05 Nov 2023 02:06:10 GMT
keep-alive: timeout=60
transfer-encoding: chunked
```

Responses

Code	Description	Links
200	OK	No links

Media type

application/json

Controls Accept header.

Example Value | Schema

```
{
  "id": 0,
  "name": "string",
  "description": "string"
}
```

## Bar Bar Management Endpoint

PUT /api/v1/bars/{barId}

Cancel Reset

Parameters

Name	Description
barId * required	integer(\$int64) (path)

Request body required

application/json

```
{
  "name": "jean24",
  "description": "Jean....."
}
```

[Execute](#) [Clear](#)

**Responses**

Curl

## Responses

### Curl

```
curl -X 'PUT' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \
  -H 'accept: application/json' \
  -H 'Content-type: application/json' \
  -d '{
    "name": "jean24",
    "description": "Jean....."
}'
```

### Request URL

```
http://localhost:8080/api/v1/bars/3
```

### Server response

Code	Details
------	---------

200

#### Response body

```
{
  "id": 3,
  "name": "jean24",
  "description": "Jean....."
}
```



Download

#### Response headers

```
connection: keep-alive
content-type: application/json
date: Sun,05 Nov 2023 02:07:10 GMT
keep-alive: timeout=60
transfer-encoding: chunked
```

## Responses

Code	Description	Links
------	-------------	-------

200

OK

No links

#### Media type

application/json



Controls Accept header.

[Example Value](#) | [Schema](#)

```
{
  "id": 0,
  "name": "string",
  "description": "string"
}
```

## Bar Bar Management Endpoint

^

PUT /api/v1/bars/{barId}

POST /api/v1/bars/{barId}

### Parameters

Cancel

Name Description

barId \* required

integer(\$int64)

(path)

3

Execute

Clear

### Responses

#### Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \
  -H 'accept: application/json' \
  -d ''
```



#### Request URL

http://localhost:8080/api/v1/bars/3

#### Server response

Code Details

200

##### Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "jean24",  
  "description": "Jean....."}
```



Download

##### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun,05 Nov 2023 02:07:38 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

### Responses

#### Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \
  -H 'accept: application/json' \
  -d ''
```



#### Request URL

http://localhost:8080/api/v1/bars/3

#### Server response

Code Details

200

##### Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "jean24",  
  "description": "Jean....."}
```



Download

##### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun,05 Nov 2023 02:07:38 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

### Responses

Code Description

Links

200

OK

No links

#### Media type

application/json



Controls Accept header.

Example Value | Schema

```
{  
  "id": 0,  
  "name": "string",  
  "description": "string"}
```

Link del repositorio:

<https://github.com/TechSolutions-ws51/TechSolutions-Origin-Report>

- Web service commit details.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Com on (E)
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	105618f	chore: initial commit.	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	f696b5b	doc: added readme.	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	1d78e47	feat: AuditableModel	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	1d78e47408123820aab5140a0e6578c3905d2ec	feat: Open Api Configuration in Java	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	44bf30401685f9fe409e2c63901f6e29bff07b83	feat: Update pom.xml, implementacion the Snake Case and Application	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	7752186dee294db575097f290156899108b183f4	feat: Implemetacion .. Impl, Services, NotFound,Command and Query	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	93712b1397ecf7ba73fadbb36189c2fda8895495	feat: structure of what was implemented	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	0ffe7e0c9325f3aa42ac13bcdd8a1daa070e4ec0	feat: More structure of what was implemented	3/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	126951287e35dda21cc0bc8481cc308c0da9a153	update	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	126951287e35dda21cc0bc8481cc308c0da9a153	feature/BarComandService add	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	745152c908e604b34e994f1a55b0f0d5718656df	Merge pull request #1 from TechSolutions-ws51/feature/BarComandService	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	e707486d2e76dcf28f9e41b5ff623fc8107e5922	feature/CustomerComandService add	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	cdbd4e0ed6112931095b29b00b93aad500a88a16	Update PointCommandServiceImpl.java	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	8c59b6f420390447cd58faf2428612e2ed95e191	feature/ExternalProfileService add	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	6d0952ae879551978b3f1fb3f9a089ec402ae6f	feature/BarQueryService add	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	8442b932c3dd593d47871452364b6ae34f21757f	feature/CustomerQueryService add	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	3200bb9c95eb0284ef8252ec1705ed19963cb342	feature/PointQueryService add	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	b113a36f9deebb5124ecb9c11949101fd24989c9	feature/BarCommandService add	4/11/

<b>Repository</b>	<b>Branch</b>	<b>Commit Id</b>	<b>Commit Message</b>	<b>Com on (C)</b>
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	9f9b5abbfdeff60ab131c7ed7c8a8d88558a527c	feature/CustomerCommandService add	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	5174c947e0206cc10356597f5ed7a4b22bccdf4	feature/PointCommandService add	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	4d59dc4c49e25009e1d0151a9ce7225312faf686	feature/ExternalProfileService add	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	a6a2ecc189159ce5166b3d1f7fd23698026f0891	feature/CustomerRepository add	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	220d1165e699112309c484647dbdce128f323eb5	feature/PointCommandService add	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	758f0355ec6828d7441377d99fc18cc910937	Update PointCommandServiceImpl.java	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	128aaafc3699d4d4fc2e08686f265fcc1bbd2d79	Update ExternalProfileService.java	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	765add6e0865bd4925288772b71f7c4e9621ac5b	Update BarQueryServiceImpl.java	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	085c2df6c7d63cbe14466c972a08b0979793edb7	Update CustomerQueryServiceImpl.java	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	b4887f05b096b380c20525f1b0fe269e2e03815d	Update PointQueryServiceImpl.java	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	59eb786dd2a769f80f59288f7a4ec1f55ad26f86	feat: Update profiles	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	d243bd57b2251c295ce5293865e50480c623e02f	feat: Update profiles	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	7c5980c60c2df13dc963c8ecaedde2a3daacc465	feat: Profiles Repository	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	fdb7a0777cee8bf2a92e19cb90240a193afe534d	feat: Interces Profiles	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	9b78f75db582a803fc9a55372878019e2e3a5f6b	feat: Services Profiles	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	58c2a98d6739e04fc2226600d29338000abcf96d	feat: Services Profiles	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	e6e78c41ceecf74d79d3653db1e72517f65310d1	feat: Completed Profiles	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	a9e34ee4c919163e02008458fc15727e3d1d9f7d	feat(services): BarComandService added	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	97c69935dd647dad91f5c24b3c926fdf25b7a046	feat(services): BarQueryService added	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	c9fefed512daa95f1f8b5ed61400ddd2d950d932	feat(services): CustomerComandService added	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	493e47f1ea251eb7ee674793c492bf54b4df7e8c	feat(services): CustomerQueryService added	4/11:/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	9ae0189275f3e24c6ea386753d6a3df47fac0e59	feat(services):	4/11:/

<b>Repository</b>	<b>Branch</b>	<b>Commit Id</b>	<b>Commit Message</b>	<b>Com on (C)</b>
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">ws51/loyalsips</a>	ws51/loyalsips		PointCommandService added	
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	480e91fb0fb9b7cea7e43ac52c59286981dbc375	feat(services): PointQueryService added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	b5e1a6a2c8e135c421e16101ecc9a13660a3c093	feat(aggregates): Bar added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	b86d631ff6707a7b90aa798c8a50e8fdbf99051	feat(aggregates): Customer added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	16a76d4ed14f9ef70a19f413bdf6f609926a9a72	feat(aggregates): Point added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	c370fdf6c072bf5fff644d22d082d9f7783f877f	feat(commands): CancelPointCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	b6310e4f888525bafc2e38ba365ed6871c616e06	feat(commands): ConfirmPointCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	93bf9902f53bb2411ed4b5310ed8a99840677fb5	feat(commands): CreateBarCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	13804c0d5c75f29087d3a5b9549bf822c69a1533	feat(commands): CreateCustomerCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	28c869838fc2317069e42443b6ac1e95cde35099	feat(commands): DeleteBarCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	141cde19f5e47b3bf94be4350f67abea44c6ecc8	feat(commands): RejectPointCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	ffc6969761662241a0829c98e1617292cc5dae0f	feat(commands): RequestPointCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	2e956e07257b21fb82ef647d868bfaaa3bd4afca	feat(commands): UpdateBarCommand added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	75592fb61ef5e6f5e238ab572a19d75f92ca421f	feat(entities): LoyalSipsPathItem added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	67d82237fcbb61c7ad56ed773ecba0590eb0936	feat(entities): Offer added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	fd3213124dba0b48f8d3f734eaa09d208de1aa6e	feat(entities): ProgressRecordItem added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	64218f52146ad27736a3d5929bf747620128bb51	BarcommandService-added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	2d5d564d70bba7871cb4a51aecb4d6fe153f40f9	BarRepository-added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	ede81f40a43adb470c7b7ac1746265df4f141f78	feature/PointRepository-added	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	d29d88d0638e7ea785fd058710a91ff9c33577bf	feature/Resources	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	8f0e8d61ae6a6ba92497b34c510e1bb87333f179	feature/ValueObjects	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	3f47ba3d1afc326b52e763c827f3e8a4146c8104	feature/events	4/11/

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Com on (C)
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	f056bcade69918d9fd6dd052c7aff2b79845cf3a	feat: Completed Code	4/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	143ad9dcf73a1fb4169ff941f33a0ba3f70a95dc	Updated	5/11/
<a href="https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips">https://github.com/TechSolutions-ws51/loyalsips</a>	TechSolutions-ws51/loyalsips	f9ca023df47996e5fa5095f20e89d5214f318eda	feat: Completed Code	5/11/

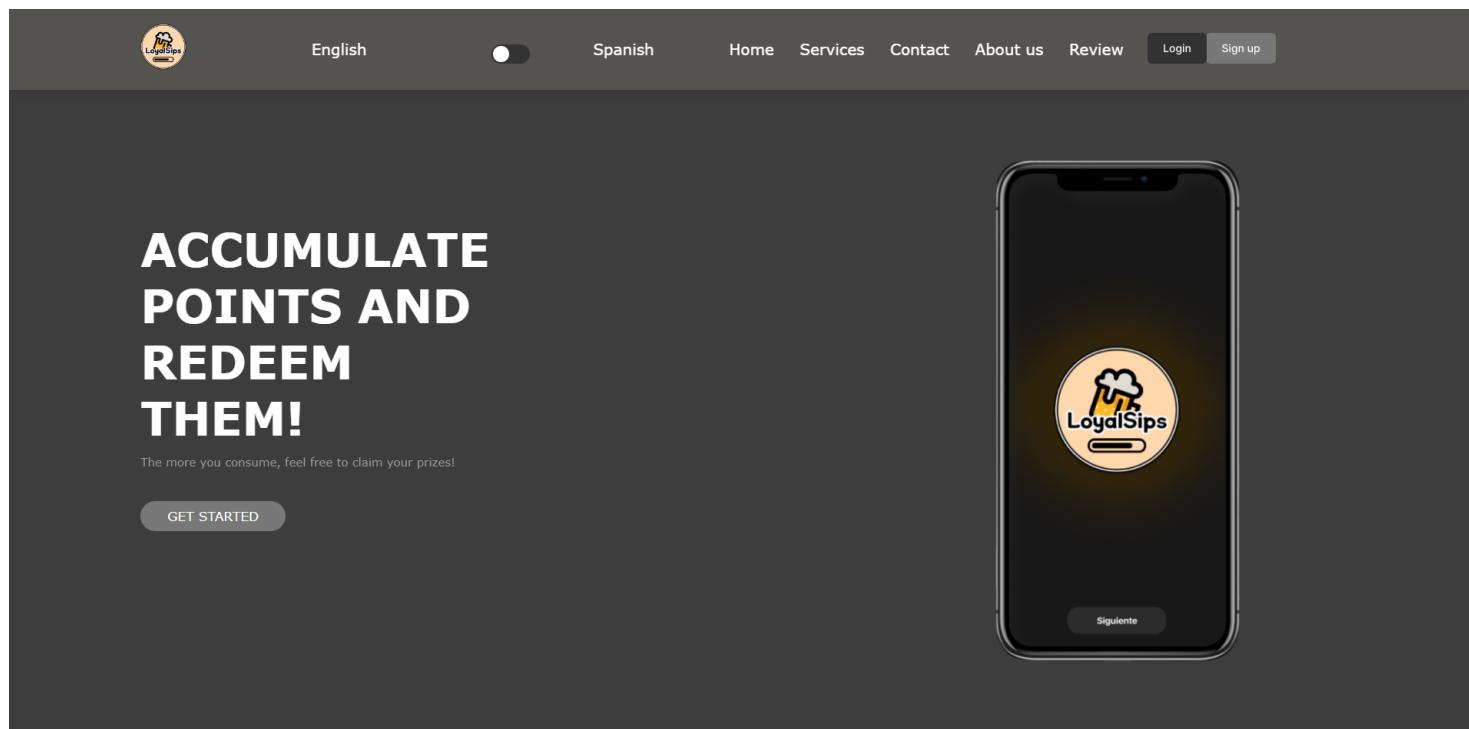
### 5.2.3.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del tercer sprint, se desplego el landing page completamente funcional. Cumpliendo con todos los user stories correspondientes al entregable. De la misma manera se desplego la web application, pero hemos encontrado detalles que falta perfeccionar y eso lo haremos en el siguiente sprint. Asimismo, se desplego el back-end.

Landing page:

El despliegue de la página de destino en GitHub Pages se ha actualizado después de haber realizado la fusión de la rama "develop" con la rama principal ("master"). Este proceso ha permitido actualizar la implementación de la página de destino.

- Capturas de pantalla landing page (Ingles):





English



Spanish

Home

Services

Contact

About us

Review

Login

Sign up

## About us



### We are LoyalSips

"LoyalSips revolutionizes the bar experience, offering improvements for both customers and owners. We provide bar owners with the tools necessary for effective management control, while enriching the customer experience in their establishment. customer experience in their establishment."

[Read more](#)

Generating opportunities for nightlife lovers

REMEMBER THAT YOU EARN POINTS THE MORE YOU CONSUME!

If you are an entrepreneur, we help you control your product inventory.



English



Spanish

Home

Services

Contact

About us

Review

Login

Sign up

## Services

If you are a customer



"For our customers, we offer the opportunity to purchase products and accumulate points that they can redeem for rewards. Additionally, we keep them informed about the latest events and promotions that bars wish to highlight, providing a complete and rewarding experience during their night outings."

If you are a company.



"For professionals in the bar industry, we provide a comprehensive solution that includes inventory management and product promotion, as well as the ability to highlight and promote special events they wish to organize. Our platform offers comprehensive tools to optimize the operation of their business and increase the visibility of their offerings."



English



Spanish

Home

Services

Contact

About us

Review

Login

Sign up

## Customer's Review



I like LoyalSips because this way I'm encouraged to earn more points to earn more points, and everything is fun when I compete with my when I compete with my friends.



Jocais Ampudia  
Happy customer



I like LoyalSips because of its easy to understand and very minimalistic system. I really feel comfortable using your system.



Sandro Morin  
Happy customer



I am an entrepreneur, and using LoyalSips has helped me a lot, now my sales have increased and I have better inventory control. inventory control, your system is easy and effective to use.



Bar Lanchita  
Happy Company



Leave your review



Write your review...

[Enviar](#)



English



Spanish

Home Services Contact About us Review

Login Sign up

## Contact

  
  
  
send message

### Quick links

Home  
About  
Services  
Review  
Contact

### Extra links

My account

### Locations

Peru

### Contact info

+51-987654321  
LoyalSips@upc.edu.pe  
Peru

- Capturas de pantalla landing page (Español):



Inglés



Español

Principal

Servicios

Contáctanos

Nosotros

Reseñas

Login

Sign up

# ACUMULA TUS PUNTOS Y CANJEALOS!

Cuantos más consumas, no dudes en reclamar tus premios!

INICIA



Inglés



Español

Principal

Servicios

Contáctanos

Nosotros

Reseñas

Login

Sign up

## Nosotros



### Somos LoyalSips

"LoyalSips revoluciona la experiencia del bar, ofreciendo mejoras tanto para los clientes como para los propietarios. Proporcionamos a los propietarios las herramientas necesarias para control de la gestión, a la vez que enriquecen la experiencia del cliente en su establecimiento, experiencia del cliente en su establecimiento".

[Leer más](#)

Inglés



Español

Principal

Servicios

Contáctanos

Nosotros

Reseñas

Login

Sign up

## Servicios

Si es usted cliente



"For our customers, we offer the opportunity to purchase products and accumulate points that they can redeem for rewards. Additionally, we keep them informed about the latest events and promotions that bars wish to highlight, providing a complete and rewarding experience during their night outings."

Si es una empresa.



"Para los profesionales del sector de los bares, ofrecemos una solución integral que incluye la gestión y promoción de productos, así como la capacidad de destacar y promocionar eventos especiales que deseen organizar. Nuestra plataforma ofrece herramientas integrales para optimizar el funcionamiento de su negocio y aumentar la visibilidad de su oferta."



Inglés



Español

Principal

Servicios

Contáctanos

Nosotros

Reseñas

Login

Sign up

## Reseñas



Me gusta LoyalSips porque así me animo a ganar más puntos a ganar más puntos, y todo es divertido cuando comito con mis amigos.

**Jocais Ampudia**  
Cliente feliz

Me gusta LoyalSips por su sistema fácil de entender y muy minimalista. Realmente me siento cómodo usando su sistema.

**Sandro Morin**  
Cliente feliz.

Soy empresario y el uso de LoyalSips me ha ayudado mucho, ahora mis ventas han aumentado y tengo un mejor control de inventario. control de inventario, su sistema es fácil y eficaz de usar.

**Bar Lanchita**  
Empresa feliz.**Deja tu reseña**

Escribe tu reseña...

[Enviar](#)

[Inglés](#)[Español](#)[Principal](#)[Servicios](#)[Contáctanos](#)[Nosotros](#)[Reseñas](#)[Login](#)[Sign up](#)

## Contáctanos

name  
email  
number  
message

[send message](#)



### Quick links

[Principal](#)  
[Nosotros](#)  
[Servicios](#)  
[Reseñas](#)  
[Contáctanos](#)

### Links extras

[Mi cuenta](#)

### Locaciones

[Peru](#)

### Información de contacto

+51-987654321  
LoyalSips@upc.edu.pe  
Peru

- Capturas de pantalla de web application:

LoyalSips

Home    Bares    Drinks    Profile    Support    Login

Bienvenido a LoyalSips

Puedes ganar puntos y reclamarlos en los bares que más consumas

[Get Started](#)



## Bienvenido

¿Eres cliente?

Click Aquí

¿Sector empresarial?

Click Aquí



## Login

Email \_\_\_\_\_

Password \_\_\_\_\_

Remember me

[Forgot Password?](#)

Login

Dont have an account? [Register](#)



### Login

Email

Password

Remember me      [Forgot Password?](#)

**Login**

Dont have an account? [Register](#)



## Bares



### Bar Lanchita

Ubicado en Avenida San Martín

[Ver más](#)



### Rimberio's Bar & Cafe

Ubicado en Jiron Aldebaran.

[Ver más](#)



### Berna Cocteles

Ubicado en Jiron San Juan Bautista.

[Ver más](#)



### Cocktail Bar

Ubicado en Avenida Abelardo Quiñones

[Ver más](#)



## Drink Catalogue

#Id	Name	Description	Image
1	Bar La Esquina	Pisco Sour + Cerveza por S/. 20	
2	Bar La Esquina	Chilcano + Cerveza artesanal por S/. 25	
3	Bar El Rincon	Mojito + Sangria por S/. 22	
4	Bar La Taberna	Martini + whisky sour por S/. 24	



## Jocais Ampudia

**Fecha de Nacimiento:** 24/02/2004**Genero:** Masculino**Numero de celular:** 974 408 952**Correo:** ampudiaflores@gmail.com



# Support

Escribe tu pregunta

Preguntar

Genera tu ticket de pregunta

Nombre de usuario:Contraseña:

Generar Ticket

- Capturas de pantalla del Backend de la aplicacion:

Swagger  
Supported by SMARTBEAD

/v3/api-docsExplore

ACME LoyalSips Platform API v1.0.0 OAS 3.0

/v3/api-docs

ACME LoyalSips Platform application REST API documentation.

Apache 2.0

ACME LoyalSips Platform Wiki Documentation

Servershttp://localhost:8080 - Generated server url

**Profiles** Profile Management Endpoints

POST /api/v1/profiles

GET /api/v1/profiles/{profileId}

**Customers** Customer Management Endpoints

POST /api/v1/customers

GET /api/v1/customers/{customerRecordId}

**Points** Point Management Endpoints

## Customers Customer Management Endpoints

**POST** /api/v1/customers

**GET** /api/v1/customers/{customerRecordId}

## Points Point Management Endpoints

**POST** /api/v1/points

**POST** /api/v1/points/{pointId}/rejections

**POST** /api/v1/points/{pointId}/confirmations

**POST** /api/v1/points/points{pointId}/cancellations

## Bar Bar Management Endpoint

**PUT** /api/v1/bars/{barId}

**POST** /api/v1/bars/{barId}

**GET** /api/v1/bars

**POST** /api/v1/bars

**DELETE** /api/v1/bars/{BarId}

## Customers Customer Management Endpoints

**POST** /api/v1/customers

### Parameters

[Cancel](#)

[Reset](#)

No parameters

### Request body required

application/json

```
{
  "firstName": "jean",
  "lastName": "jean",
  "email": "jeanss",
  "street": "jean",
  "number": "jean",
  "city": "jean",
  "country": "jean"
}
```

[Execute](#)

[Clear](#)

### Responses

#### Curl

```
curl -X 'POST' \
'http://localhost:8080/api/v1/customers' \
-H 'accept: application/json' \
-H 'Content-Type: application/json' \
-d '{
  "firstName": "jean",
  "lastName": "jean",
  "email": "jeanss",
  "street": "jean",
  "number": "jean",
  "city": "jean",
  "country": "jean"
}'
```

Request URL  
<http://localhost:8080/api/v1/customers>

Server response

Code	Details
201 Undocumented	<p>Response body</p> <pre>{ "acmeCustomerRecordId": "c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748", "profileId": 6 }</pre> <p>Response headers</p> <pre>connection: keep-alive content-type: application/json date: Sun, 05 Nov 2023 02:01:33 GMT keep-alive: timeout=60 transfer-encoding: chunked</pre> <p>Download</p>

Responses

Code	Description	Links
200	OK	No links

Media type  
[application/json](#) ▾  
Controls Accept header.

Example Value | Schema

```
{ "acmeCustomerRecordId": "string", "profileId": 6 }
```

GET /api/v1/customers/{customerRecordId}

Cancel

Parameters

Name	Description
customerRecordId <small>* required</small>	string (path) c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748

Execute Clear

Responses

Curl

```
curl -X 'GET' \
'http://localhost:8080/api/v1/customers/c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748' \
-H 'accept: application/json'
```

Request URL  
<http://localhost:8080/api/v1/customers/c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748>

Server response

Code	Details
200	<p>Response body</p> <pre>{ "acmeCustomerRecordId": "c77dfd90-6019-44f8-ae70-1736f565f748", "profileId": 6 }</pre> <p>Response headers</p> <pre>connection: keep-alive content-type: application/json date: Sun, 05 Nov 2023 02:02:55 GMT keep-alive: timeout=60 transfer-encoding: chunked</pre> <p>Download</p>

Responses

Code	Description	Links
200	OK	No links

## Bar Bar Management Endpoint

^

**PUT** /api/v1/bars/{barId}

▼

**POST** /api/v1/bars/{barId}

▼

**GET** /api/v1/bars

▼

**POST** /api/v1/bars

^

### Parameters

[Cancel](#)

[Reset](#)

No parameters

### Request body required

application/json

```
{  
  "name": "Lucas",  
  "description": "Lucas....."  
}
```

[Execute](#)

[Clear](#)

### Responses

[Execute](#)

[Clear](#)

### Responses

#### Curl

```
curl -X 'POST' \  
  'http://localhost:8080/api/v1/bars' \  
  -H 'accept: application/json' \  
  -H 'Content-Type: application/json' \  
  -d {  
    "name": "Lucas",  
    "description": "Lucas....."  
  }'
```



#### Request URL

<http://localhost:8080/api/v1/bars>

#### Server response

[Code](#) [Details](#)

201

Undocumented Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "Lucas",  
  "description": "Lucas....."  
}
```



[Download](#)

#### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun, 05 Nov 2023 02:06:10 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

#### Responses

[Code](#) [Description](#)

[Links](#)

200

OK

No links

#### Media type

application/json

Controls Accept header.

[Example Value](#) | [Schema](#)

```
{  
  "id": 0,  
  "name": "string",  
  "description": "string"  
}
```

## Bar Bar Management Endpoint

^

PUT /api/v1/bars/{barId}

[Cancel](#)

[Reset](#)

### Parameters

Name	Description
barId <small>* required</small>	integer(\$int64) (path)

3

### Request body required

application/json

```
{  
    "name": "jean24",  
    "description": "Jean....."  
}
```

[Execute](#)

[Clear](#)

### Responses

#### Curl

#### Responses

#### Curl

```
curl -X 'PUT' \  
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \  
  -H 'accept: application/json' \  
  -H 'Content-Type: application/json' \  
  -d '  
    "name": "jean24",  
    "description": "Jean....."  
'
```

#### Request URL

<http://localhost:8080/api/v1/bars/3>

#### Server response

Code	Details
200	Response body

200 Response body

```
{  
    "id": 3,  
    "name": "jean24",  
    "description": "Jean....."  
}
```

[Copy](#)

[Download](#)

#### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun,05 Nov 2023 02:07:10 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

### Responses

Code	Description	Links
------	-------------	-------

200 OK

No links

#### Media type

application/json

Controls Accept header.

[Example Value](#) | [Schema](#)

```
{  
    "id": 0,  
    "name": "string",  
    "description": "string"  
}
```

## Bar Bar Management Endpoint

^

PUT /api/v1/bars/{barId}

POST /api/v1/bars/{barId}

Cancel

### Parameters

Name Description

barId \* required

integer(\$int64)

(path)

3

Execute

Clear

### Responses

#### Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \
  -H 'accept: application/json' \
  -d ''
```



#### Request URL

http://localhost:8080/api/v1/bars/3

#### Server response

Code Details

200

##### Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "jean24",  
  "description": "Jean....."}
```



Download

##### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun,05 Nov 2023 02:07:38 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

### Responses

#### Curl

```
curl -X 'POST' \
  'http://localhost:8080/api/v1/bars/3' \
  -H 'accept: application/json' \
  -d ''
```



#### Request URL

http://localhost:8080/api/v1/bars/3

#### Server response

Code Details

200

##### Response body

```
{  
  "id": 3,  
  "name": "jean24",  
  "description": "Jean....."}
```



Download

##### Response headers

```
connection: keep-alive  
content-type: application/json  
date: Sun,05 Nov 2023 02:07:38 GMT  
keep-alive: timeout=60  
transfer-encoding: chunked
```

### Responses

Code Description

Links

200

OK

No links

#### Media type

application/json

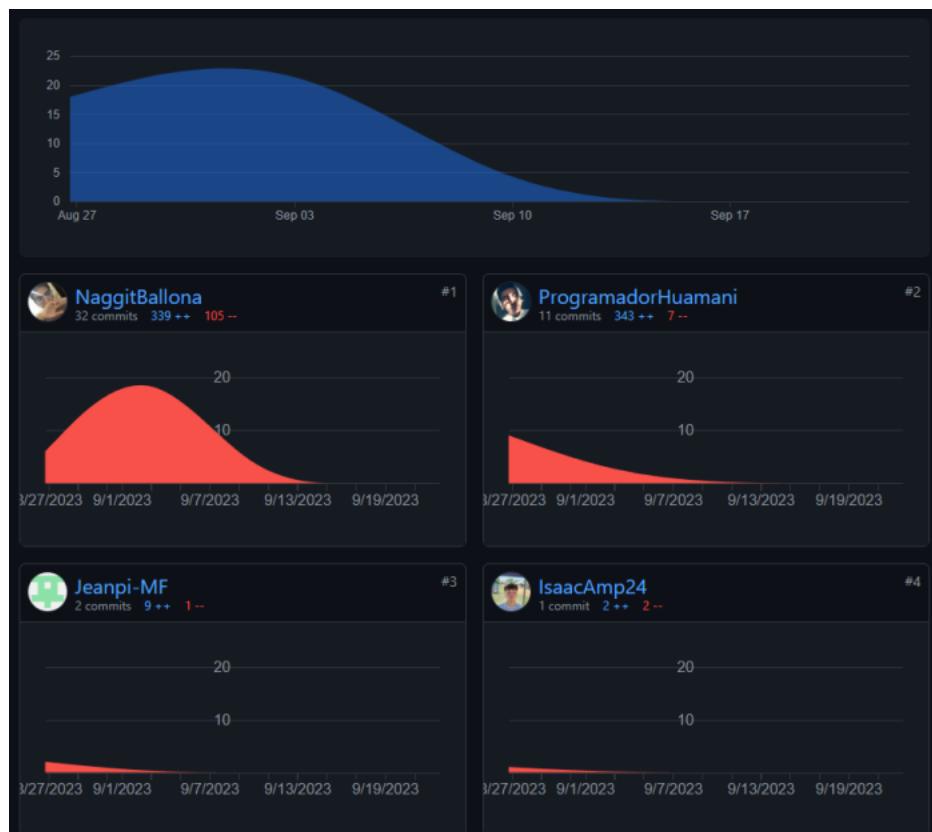
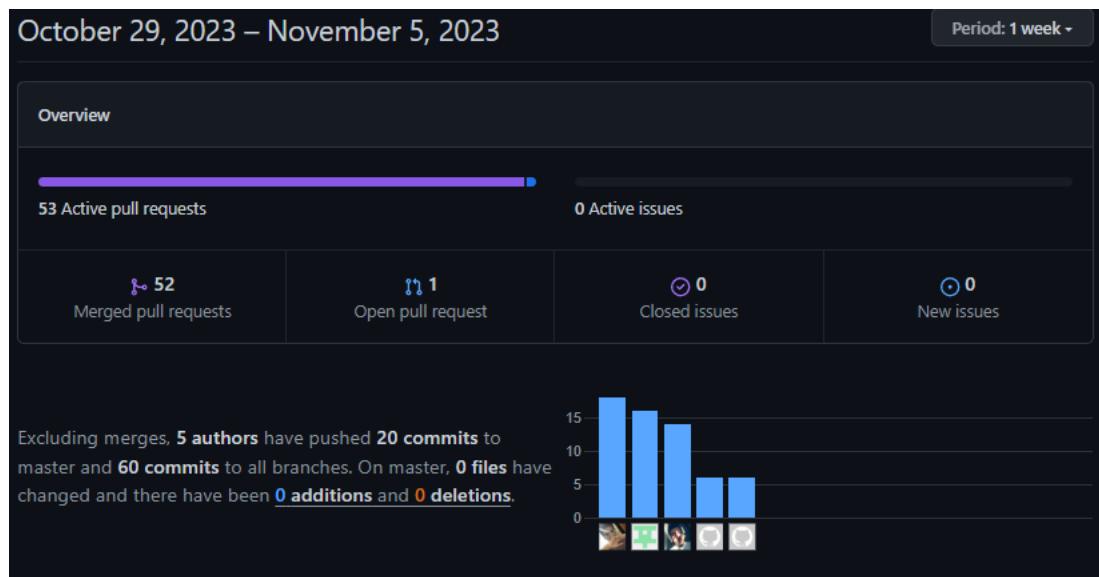
Controls Accept header.

Example Value Schema

```
{  
  "id": 0,  
  "name": "string",  
  "description": "string"}
```

### 5.2.3.8. Team Collaboration Insights during Sprint.

Alumno	Actividad
Morin Fuentes, Jean Pierre	Desarrollo del back end, y mejora y reestructuración de componentes del front end
Ampudia Flores, Jose Carlo isaac	Desarrollo del back end e internacionalización del front end
Alarcon Rondon, Sandro Fourfive	Desarrollo del back end, y mejora y reestructuración de componentes del front end
Huamani Sánchez, José Diego	Desarrollo del back end, y mejora de componentes del front end
Ballona Blas, Naggit German	Desarrollo del back end, y creación de nuevos de componentes del front end
Repositorio Landing:	



Repositorio Web Application:

October 29, 2023 – November 5, 2023

Period: 1 week ▾

## Overview

53 Active pull requests

0 Active issues

52 Merged pull requests

1 Open pull request

0 Closed issues

0 New issues

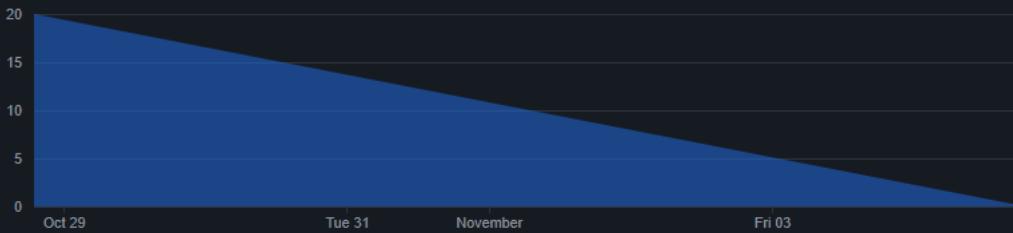
Excluding merges, 5 authors have pushed 20 commits to master and 60 commits to all branches. On master, 0 files have changed and there have been 0 additions and 0 deletions.



Oct 29, 2023 – Nov 5, 2023

Contributions: Commits ▾

Contributions to master, excluding merge commits

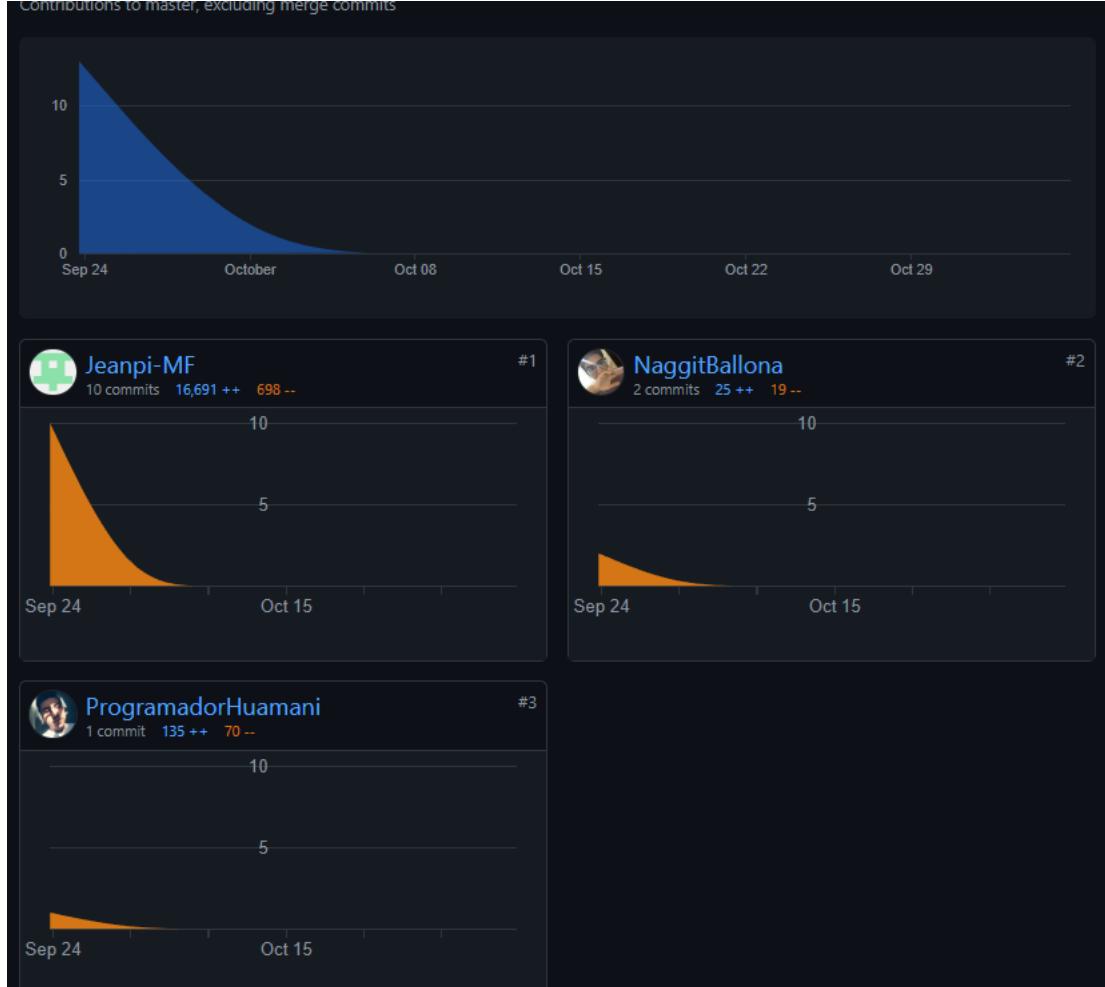


Repositorio Platform:

## Network graph

Timeline of the most recent commits to this repository and its network ordered by most recently pushed to.





## 5.3. Validation Interviews.

Dentro de la sección "Validation Interviews" de nuestro proyecto, nos enfocamos en perfeccionar la website que esta destinada a optimizar la venta de los empresarios de los bares y por parte de los clientes que desean comprar bebidas. Para ello, se realizó una serie de entrevistas a los usuarios que se encuentran en el segmento objetivo, para poder obtener una retroalimentación de la website y poder mejorarl.

### 5.3.1. Diseño de entrevistas.

#### USUARIOS:

1. *¿Qué es lo que piensa a simple vista de nuestra aplicación web?*
2. *Profundizando un poco con su opinión anterior, si lo relacionamos con el aspecto emocional, ¿Qué es lo que siente cuando lo ve?*
3. *¿Qué es lo que más le llama la atención dentro de la aplicación?*
4. *Cuáles siente usted que son algunos puntos negativos que pudo encontrar?*
5. *De qué manera siente usted que podamos mejorar esos altibajos?*

#### EMPRESA:

6. *Comenteme, ¿Qué es lo que en primera instancia de la funcionalidad de la aplicación web le llama más la atención?*
7. *En relación al aspecto de catálogo de productos, ¿Siente que cumple con los objetivos establecidos?*

*Si es que cumple: ¿De que manera siente usted de que lo esta cumpliendo?*

*Si no los cumple: ¿Cuáles han sido los principales defectos o particularidades que no se concretaron?*

3. *En el aspecto del apartado de registro de clientes, ¿Qué es lo que opina? ¿De qué forma siente usted que podamos mejorar para dar un mejor enfoque a la interacción del usuario?*

### 5.3.2. Registro de entrevistas.

En este apartado, se evidenciará todas las entrevistas de validación realizadas a nuestro estimado público objetivo respectivamente. Al igual que la dinámica anterior, se presentará la información del entrevistado, resumen de la entrevista y, si son un tanto más curiosos y gustan tener un poco más de información acerca del mismo, pueden ver la entrevista de cada una de ellas mediante los **links** dejados en en la parte posterior o en la sección de **Anexos B**.

#### Segmento 1: Clientes que suelen ir a frecuentar un bar

##### Entrevista 1:

**Nombre:** José Leandro

**Apellido:** Machaca Soloaga

**Edad:** 19

**Distrito:** Santiago de Surco - Lima, Perú

**URL:** [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EYqlFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW\\_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKkhnR&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAIoJTDHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylslnJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZcm0iOjXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOj2aWV3In19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EYqlFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKkhnR&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAIoJTDHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylslnJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZcm0iOjXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOj2aWV3In19)

**Timing:** 00:02 min - 09:53 min

**Duración:** 09:53 min



##### Resumen:

En esta oportunidad, nos hemos vuelto a contactar con nuestro cliente *José Leandro Machaca* para dialogar con él con respecto al direccionamiento que está teniendo nuestro enfoque de desarrollo del proyecto y que es lo que piensa y siente al momento de apreciar el resultado logrado para esta entrega. En primeras impresiones, a Leandro le ha logrado impactar el diseño minimalista del cual destaca mucho el efecto de los colores en correspondencia al entorno web; asimismo, destaca el fácil manejo y el sencillo dinamismo al interactuar con la página. Pero como no todo es color de rosas, hay algunas observaciones que nos enmarcó y dejó muy en claro; estos, mayormente vienen a ser el tema de la tipografía - que en sí es agradable de ver en combinación con los efectos del color y la estética de la página, parece que tiene un parecido a una tipografía *Arial* -, y el efecto de visualización de la página - este último, aunque no es molesto, prefiere el típico diseño top-down -. Pero ante todo ello, cumple con la gran parte de sus expectativas y gusta seguir apoyando ante cualquier revisión o apoyo en el tema de diseño para seguir mejorando más el proyecto y que más personas puedan conocer de su gran impacto que puede generar en la sociedad; de antemano le damos las gracias por el tiempo que se tomó y esperamos volver a comunicarnos pronto.

##### Entrevista 2:

**Nombre:** Patrizio Leonardo

**Apellido:** Risco Chero

**Edad:** 20

**Distrito:** Chorrillos - Lima, Perú

**URL:** [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EYqIFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW\\_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKkhnr&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiTdTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOijTaGFyZURpYWxvZylslnJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcmlOijXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOij2aWV3ln19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EYqIFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKkhnr&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiTdTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOijTaGFyZURpYWxvZylslnJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcmlOijXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOij2aWV3ln19)

**Timing:** 09:55 min - 33:06 min

**Duración:** 23:11 min



#### Resumen:

Después de un largo tiempo, nuestro cliente Patrizio Leonardo Risco Chero se logró comunicar con nosotros para mayormente expresarnos su opinión acerca en como iba el progreso del proyecto, por lo que aprovechando también el motivo de la importancia de la reunión, logramos dialogar con él en referencia a la validación del proyecto en el entorno Web. En base a sus opiniones, ya que él muy sugestivo ante el tema de diseño, nos comentó que como principal defecto que aprecia es el color de las **Cards** de la sección de Services, ya que no está muy ligado a los colores representativos de nuestro logotipo, entonces, hay un aspecto muy punto crítico que hay que resolver. Por otra parte, con respecto a la pestaña de inicio de nuestro aplicación, le gustaría que en vez de mostrar un celular con la muestra del logo de nuestra *startup*, haya como un fondo atras que lo resalté, ya que lo ve él como algo forzado que como le quita el porte a la temática. Dejando de lado los puntos negativos, nos deja muy en claro que este proyecto tiene mucho potencial, solo corrigiendo esos puntos, pueda dar un mejor aspecto para la presentación de todo lo que ofrece dicha página web. Agradecemos a nuestro crítico en diseño y excelso en aspectos de bares Patrizio Risco y esperamos comunicarnos pronto para cualquier otra mejora que de repente requiera el proyecto.

## Segmento 2: Empresarios del manejo bares

### Entrevista 3:

**Nombre:** Fiorella Camila

**Apellido:** Ninasivincha Gonzáles

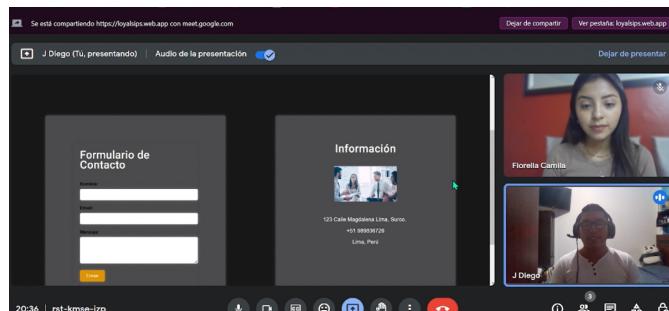
**Edad:** 19

**Distrito:** Santiago de Surco - Lima, Perú

**URL:** [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EYqIFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW\\_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKkhnr&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiTdTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOijTaGFyZURpYWxvZylslnJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcmlOijXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOij2aWV3ln19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:v/g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EYqIFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKkhnr&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiTdTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOijTaGFyZURpYWxvZylslnJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcmlOijXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOij2aWV3ln19)

**Timing:** 33:08 min - 45:24 min

**Duración:** 12:16 min



#### **Resumen:**

Para validar la retrospectiva del direccionamiento que tiene el proyecto en entorno a la Web, nos hemos puesto en contacto nuevamente con la gerente del bar Fiorella Camila Ninasivinchá, de los cuales por medio de la entrevista realizada, nos pudo comentar de manera suspicaz las extensidades que, a primera vista, pudo apreciar, tales como la estética y la buena interacción para los usuarios - ya que actualmente, el dinamismo y el aspecto "vintage" son lo que más destaca dentro de una página -. Cuando se le preguntó acerca de qué es lo que piensa y siente al momento de validar los aspectos de la sección del catálogo de bebidas, le pareció una presentación muy bonita, pero para que ese sugestivismo "bonito" pueda convertirse en "maravilloso", le gustaría que se agregaría un poco más de detalle en la descripción de las bebidas - para que los clientes sepan cuáles son los insumos que contiene -. Pasando al aspecto de previsualización de ingreso y registro de usuarios, le fascinó realmente la interacción simple lo cual ayudará a un desenvolvimiento óptimo por parte de los usuarios dentro del *website*. Seguiremos trabajando para lograr mejorar dichos aspectos y lograr cada vez más la satisfacción de nuestros clientes y nuestro segmento empresarial. De antemano, agradecemos la validación correspondiente y agradecemos las buenas vibras para todo lo que resta del proyecto.

## **Evaluaciones según heurísticas.**

### **UX Heuristics & Principles Evaluation**

#### **Usability – Inclusive Design – Information Architecture**

**CARRERA:** Ingeniería de Software

**CURSO:** Desarrollo de Aplicaciones Open Source

**SECCIÓN:** WS51

**PROFESORES:** Todos

**AUDITOR:** TechSolution

**CLIENTE(S):** Ampudia Flores, José Carlos Isaac, Alarcón Rondón, Sandro Fourfive, Morin Fuentes, Jean Pierre, Huamani Sánchez, José Diego, Ballona Blas, Naggit German.

#### **SITE O APP A EVALUAR:**

Landing Page & Web Application of LoyalSips

#### **TAREAS A EVALUAR:**

El alcance de esta evaluación incluye la revisión de las siguientes tareas:

1. Cambio de idioma en la página
2. Sección del **navbar** en el *Landing Page*
3. Sección de **Support** en el *Web Application*
4. Sección **Home** en el *Web Application*
5. Descripción de la presentación de la sección del **About us** del *startup*
6. Sección **Drinks** en el *Web Application*

No están incluidas en esta versión de la evaluación las siguientes tareas:

1. Ingresar con una cuenta
2. Crear una cuenta nueva
3. Redireccionamiento de las cards
4. Envío de comentarios a soporte

#### **ESCALA DE SEVERIDAD:**

Los errores serán puntuados tomando en cuenta la siguiente escala de severidad

Nivel	Descripción
1	Problema superficial: puede ser fácilmente superador por el usuario ó ocurre con muy poco frecuencia. No necesita ser arreglado a no ser que exista disponibilidad de tiempo.
2	Problema menor: puede ocurrir un poco más frecuentemente o es un poco más difícil de superar para el usuario. Se le debería asignar una prioridad baja resolverlo de cara al siguiente reléase
3	Problema mayor: ocurre frecuentemente o los usuarios no son capaces de resolverlos. Es importante que sean corregidos y se les debe asignar una prioridad alta.
4	Problema muy grave: un error de gran impacto que impide al usuario continuar con el uso dela herramienta. Es imperativo que sea corregido antes del lanzamiento.

#### TABLA RESUMEN:

#	Problema	Escala de severidad	Heurística/Principio violada(o)
1	No se puede denotar el límite definido a lo que respecta el inicio de la sección <b>footer</b> .	2	Usability: Effectiveness. Can users achieve their desired goals on your website?
2	En la sección <b>Home</b> , dicha presentación da un toque de seriedad en vez de llamatividad.	1	Information Architecture: Is it delightful?
3	En la sección de <b>Support</b> , al momento de obtener las posibles preguntas, estás no proporcionan una preguntas clarivendentes.	4	Information Architecture: Is it clear?
4	Se desconoce quienes son los miembros del equipo que conforman el <b>startup</b>	3	Information Architecture: Is it communicative?
5	El catálogo de bebidas tiene una escasa descripción. Falta detallar un poco más acerca de lo que contiene cada una de las bebidas.	3	Usability: User Satisfaction. Do users like to use your website and recommend it to others?

#### DESCRIPCIÓN DE PROBLEMAS:

**Problema #1:** No se puede denotar el límite definido a lo que respecta el inicio de la sección footer.

**Severidad:** 2

**Heurística/Principio violada(o):** Usability: Effectiveness. Can users achieve their desired goals on your website?

#### Problema:

En la presentación del *Landing Page*, se logró visualizar todo el contenido de lo que respecta a la información representativa del *startup* en mención; sin embargo, al momento de visualizar la parte final del mismo, no se logró definir si este pertenece aun al cuerpo de la página o ya llegó a su fin, por lo que logró generar ciertas dudas y confusiones al momento de la interacción.

[Inglés](#)[Español](#)[Principal](#)[Servicios](#)[Contáctanos](#)[Nosotros](#)[Login](#)[Sign up](#)

message

[send message](#)

#### Quick links

[Principal](#)  
[Nosotros](#)  
[Servicios](#)  
[Reseñas](#)  
[Contáctanos](#)

#### Links extras

[Mi cuenta](#)

#### Locaciones

[Peru](#)

#### Información de contacto

+51-987654321  
[LoyalSips@upc.edu.pe](mailto:LoyalSips@upc.edu.pe)  
Peru

#### Recomendacion:

Se recomienda colocar un color un color diferente al apartado del *footer* para que se diferencia del resto del cuerpo de la pagina; asimismo, colocar un copyright para darle un enfoque más apropiado.

**Problema #2:** En la sección Home, dicha presentación da un toque de seriedad en vez de llamatividad.

**Severidad:** 1

**Heurística/Principio violada(o):** Information Architecture: Is it delightful?

#### Problema:

Al momento de apreciar la página principal del *Web Application*, podemos denotar una presentación con tonalidades un tanto elegantes pero serias a la vez, por lo que si más que todo se está enfocando en temática noche y un ambiente de satisfacción - que es lo que representa un bar -, debe cambiar un tanto la presentación del fondo y adecuarlo a algo que se compacte con un nuevo enfoque visual que impacte sin perder los colores representativos de la marca.



# ACUMULA PUNTOS Y CANJEALOS!

Mientras mas consumas, sientete libre de reclamar tus premios

[Get Started](#)

**Recomendacion:**

Se recomienda quitar ese teléfono de fondo y agregar un fondo atrás más representativo a lo qué transmitimos a nuestros clientes - un fondo dentro de las instalaciones o un grupo de personas divirtiéndose por ejemplo, sería una excelente idea -.

**Problema #3:** En la sección de Support, al momento de obtener las posibles preguntas, estás no proporcionan una preguntas clarividentes.

**Severidad:** 4

**Heurística/Principio violada(o):** Information Architecture: Is it clear?

**Problema:**

Al momento de argumentar las posibles dudas que pueda presentar dentro de la página, nos percatamos que también hay una guía de posibles preguntas frecuentes de las cuales ya se puede obtener una respuesta; el problema radica en que esas preguntas, están en un idioma que la gran mayoría de usuarios desconoce, por lo que genera cierta sensación de confusión y dudas al momento de consultar.

# Support

Escribe tu pregunta

Preguntar

## Posibles respuestas:

Respuesta 1: Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Respuesta 2: Sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Respuesta 3: Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris.

Respuesta 4: Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore.

### Recomendacion:

Se recomienda agregar preguntas frecuentes verdaderas en lugar del típico *Lorem* para así dar un toque más de credibilidad y evitar que los usuarios se confundan.

**Problema #4:** Se desconoce quienes son los miembros del equipo que conforman el startup.

**Severidad:** 3

**Heurística/Principio violada(o):** Information Architecture: Is it communicative?

### Problema:

En la sección del *About us*, no se logró visualizar con exactitud quienes son los representantes o miembros del equipo de los cuales forman gracias a ellos tenemos esta aplicación, por lo que genera cierta dudosidad al momento de interactuar dentro de él, ya que deja a la mente del usuario de que esto no es algo confiable.

## About



# Somos Loyalsips

"Generando oportunidades para los amantes de la vida nocturna:  
Donde los consumidores y los negocios se encuentran en un  
brindis de éxito compartido"

"Loyalsips revoluciona la experiencia de en bares,  
ofreciendo mejoras tanto para los clientes como para  
los propietarios. Proporcionamos a los dueños de  
bares las herramientas necesarias para un control  
efectivo de la administración, al tiempo que  
enriquecemos la experiencia de los clientes en su  
establecimiento"



### Recomendacion:

Se recomienda agregar debajo de la card que describe el **startup** un subtítulo que defina a los integrantes que conforman este equipo para que los usuarios sepan un poco de los autores de los cuales, gracias a ello, se pudo llevar a cabo todo ello.

**Problema #5:** El catálogo de bebidas tiene una escasa descripción. Falta detallar un poco más acerca de lo que contiene cada una de las bebidas.

**Severidad:** 3

**Heurística/Principio violada(o):** Usability: User Satisfaction. Do users like to use your website and recommend it to others?

### Problema:

Al momento de visualizar el catálogo de bebidas que se tiene dentro del bar, explica de manera muy sencilla y apreciable a la vez de las bebidas que dentro del lugar sirven; pero, lo que si deja mucho que desear, es el tema de detalle de lo que contiene o de lo que se compone esa bebida, ya que al dejarlo solo así, no impacta o no llama tanto la atención de los nuevos usuarios que tal vez nunca han ido a visitar un bar.

### Drink Catalogue

#Id	Name	Description	Image
1	Bar La Esquina	Pisco Sour + Cerveza por S/. 20	
2	Bar La Esquina	Chilcano + Cerveza artesanal por S/. 25	

#### **Recomendacion:**

Se recomienda añadir más información que detalle un poco más de los insumos que contienen tantas bebidas como dichas promociones para dar un mejor panorama en la elección de lo que el mismo usuario desee consumir.

## **5.4. Video About-The-Product.**

### **Video About-the-Product.**



Link para ver el video: [upc-pre202302-si729-ws51-TechSolutions-about-the-product-sprint-3](#)

## **Conclusiones**

- El equipo ha establecido un sólido sistema de control de versiones utilizando GitHub y ha implementado el flujo de trabajo Gitflow para el desarrollo del proyecto, lo que garantiza a futuro un seguimiento eficiente de las modificaciones.
- Las convenciones de compromisos (commits) con Compromisos Convencionales (Conventional Commits) se han adoptado para mantener una estructura coherente en los registros de cambios.
- Se han establecido pautas y convenciones claras para el desarrollo de código, lo que facilita la colaboración y el mantenimiento del mismo.
- La implementación de medidas de seguridad, como la validación de entrada y la prevención de ataques de inyección, es una medida de protección de los datos de los usuarios.
- La automatización del proceso de Deployment con GitHub Actions y la configuración de seguridad en la nube demuestran un despliegue eficiente y seguro de la aplicación.
- Las reuniones de planificación del Sprint y la revisión retrospectiva reflejan una comunicación sólida y una colaboración efectiva dentro del equipo.
- La implementación gradual de la Landing Page y otras secciones de la aplicación en sprints sucesivos muestra un enfoque centrado en la entrega incremental de funcionalidades.
- El desarrollo de secciones como "About Us," "Services," "Reviews," y "Contacts" demuestra un compromiso con proporcionar una experiencia de usuario completa y atractiva.
- Por medio del proceso de interacción con los entrevistados - mediante en el enfoque de las entrevistas -, nos ha permitido enmarcar y centrar una pequeña muestra acerca de nuestro público objetivo el cual va dirigido nuestro "Startup", logrando recapitular información valiosa acerca sus

intereses, sensaciones, perspectivas y expectativas que esperan tanto los consumidores como los dueños de los diversos bares que hay hoy en día en la ciudad de Lima y en el Perú acerca de lo que vamos a ofrecerles.

- Entendemos y apreciamos la flexibilidad de las metodologías ágiles, por ende estamos dispuestos a adaptarnos rápidamente a los cambios y responder de manera ágil a las necesidades cambiantes de nuestro proyecto.
- Con respecto al análisis competitivo desarrollado, podemos concluir que las aplicaciones dirigidas para el sector Bares
- Es un nicho que no cuenta con demasiados competidores que enfoquen a mejorar la experiencia de usuario para los clientes y dueños de bares.

## Video About-the-Team.

The screenshot shows a digital sprint backlog board titled "Sprint Backlog 3". The board is divided into four columns: To-Do, In-Process, In-Review, and Done. Each column contains several cards representing tasks. The "To-Do" column includes tasks like "US01: Combinación de Estilos en la Estética" and "US02: Estrategia de Marketing Digital". The "In-Process" column shows tasks being worked on, such as "Colocación de imágenes representativas al startup" and "Agregación de los colores representativos al startup". The "In-Review" column has tasks like "Descripción del apartado de 'contacto'" and "Generar formularios para digitar datos del usuario". The "Done" column lists completed tasks like "Descripción del apartado de 'contacto'" and "Generar formularios para digitar datos del usuario". A video feed of Jose Huamani Samches is visible in the top right corner of the board.

Link para ver el video: [upc-pre-202302-si729-ws51-TechSolutions-expo-tb2](https://www.youtube.com/watch?v=upc-pre-202302-si729-ws51-TechSolutions-expo-tb2)

## Bibliografía

- Drink Go: Pide y paga sin cola - Aplicaciones en Google Play. (n.d.). Retrieved from <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ingencode.drinkgo&hl=es&gl=US&pli=1>
- TPV con Control de Ventas e Inventory: App y PC. (n.d.). Retrieved from <https://www.appkyte.com/>
- (N.d.). Retrieved from <https://www.yelp.com/>
- Java Documentation - Get Started. (2023). Retrieved from <https://docs.oracle.com/en/java/>
- MozDevNet. (n.d.). JavaScript. Retrieved from <https://developer.mozilla.org/es/docs/Web/J>
- The starting point for learning TypeScript. (n.d.). Retrieved from <https://www.typescriptlang.org/docs/>
- Java Documentation - Get Started. (2023). Retrieved from <https://docs.oracle.com/en/java/>

## Anexos

### Anexos A: Historial de vínculos

- Github: <https://github.com/TechSolutions-ws51/TechSolutions-Origin-Report.git>

- Link del Canvas: <https://www.figma.com/file/8PtySG7keKnCbG7BYaLbix/Untitled?type=design&node-id=0%3A1&mode=design&t=USyZ41BwmZ7jge1P-1>
- Link del Lean Ux Canvas: <https://www.figma.com/file/8PtySG7keKnCbG7BYaLbix/Untitled?type=design&node-id=0%3A1&mode=design&t=USyZ41BwmZ7jge1P-1>

- Link de Miro: [https://miro.com/welcomeonboard/Mk5wZzhZdGppbj0Y0VZWIIDeWtI2zg3emt6R1NvTHhqdDJ5dUt6MGN0YWRORm5GThpyNTZOa3paSRpZ1hJeXwzMDc0NDU3MzU3MTA0ODcyOTA0fDI=?share\\_link\\_id=659519633230](https://miro.com/welcomeonboard/Mk5wZzhZdGppbj0Y0VZWIIDeWtI2zg3emt6R1NvTHhqdDJ5dUt6MGN0YWRORm5GThpyNTZOa3paSRpZ1hJeXwzMDc0NDU3MzU3MTA0ODcyOTA0fDI=?share_link_id=659519633230)
- Uxpressiar: <https://uxpressia.com/w/6aurq/p/428Tr/l/RkESC>
- Link del As-is Scenario Mapping: [https://miro.com/app/board/uXjVMiV73GU=/?share\\_link\\_id=284038922247](https://miro.com/app/board/uXjVMiV73GU=/?share_link_id=284038922247)
- Link para ver el To-Be Scenario Mapping Usuario : [https://miro.com/app/board/uXjVO8jKyt8=/?share\\_link\\_id=663854831408](https://miro.com/app/board/uXjVO8jKyt8=/?share_link_id=663854831408)
- Link para ver el To-Be Scenario Mapping Empresa: [https://miro.com/app/board/uXjVO8jKyt8=/?share\\_link\\_id=663854831408](https://miro.com/app/board/uXjVO8jKyt8=/?share_link_id=663854831408)
- Link de Cliente Uxpressia: <https://media.discordapp.net/attachments/1145898392631918606/1155294187726586016/user.png>
- Link de Administrador Uxpressia: <https://media.discordapp.net/attachments/1145898392631918606/1155293546316824616/2.png>
- El link del diseño de Landing Page Wireframes escritorio: [https://www.figma.com/file/xDKLZeKIPV6A8uBfSIIbC/Sanity-Sketching-Kit-\(Community\)?type=design&node-id=397%3A3611&mode=design&t=jL9xPnI96j5KRImq-1](https://www.figma.com/file/xDKLZeKIPV6A8uBfSIIbC/Sanity-Sketching-Kit-(Community)?type=design&node-id=397%3A3611&mode=design&t=jL9xPnI96j5KRImq-1)
- Link del Diseño Movil: <https://www.figma.com/file/N8EmdAUWapHigf4Lk8sGHR/Web-Application-Wireframes?type=design&node-id=0%3A1&mode=design&t=DfFWWAqT7hgXSXLE-1>
- Link para visualizar los wireframes diagrams: <https://overflow.io/s/O6IYMWFP>
- Link del User Flow diagrams: <https://overflow.io/s/RV6NU7NK>
- Link para visualizar los Web Application User Flow diagrams: <https://overflow.io/s/T9LJPXN7>
- Link del prototipo en Figma: <https://www.figma.com/proto/vE2mliJXJbycAVSDC0Tn3g/Landing-Page---Movil?page-id=0%3A1&type=design&node-id=18-31&viewport=482%2C573%2C0.23&t=fF9wq2WzqPygenwU-1&scaling=scale-down&starting-point-node-id=18%3A31&mode=design>
- Link del video de explicación del prototipo en Figma: [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202112936\\_upc\\_edu\\_pe/ETCf0pqID-dAisJ0yxKBQSYBISeYgXx3HWFYcxpUxUMSAw?e=eoQ4LJ](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202112936_upc_edu_pe/ETCf0pqID-dAisJ0yxKBQSYBISeYgXx3HWFYcxpUxUMSAw?e=eoQ4LJ)
- Link del diagrama de clases: [https://lucid.app/lucidchart/daf95998-1760-461d-abfe-2fd30bc0bc28/edit?viewport\\_loc=-1193%2C-1766%2C2720%2C1316%2C0\\_0&invitationId=inv\\_8697997e-4a61-48df-a95e-8ec0a8e8f9bf](https://lucid.app/lucidchart/daf95998-1760-461d-abfe-2fd30bc0bc28/edit?viewport_loc=-1193%2C-1766%2C2720%2C1316%2C0_0&invitationId=inv_8697997e-4a61-48df-a95e-8ec0a8e8f9bf)
- Link del diagrama de base de datos : <https://my.vertabelo.com/doc/rnFl5uF8NckqxD1cMZxb2hlmLU6IESSS>

#### Anexos B: Entrevistas

##### Entrevistas con nuestros segmentos objetivos:

[https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EfmZWFYvxjxOvhRgBGQuIYEZRZjQqqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVYcmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOjXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOj2aWV3In19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EfmZWFYvxjxOvhRgBGQuIYEZRZjQqqqjHc0HzffLwKguYg?e=eGOvaT&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVYcmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOjXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOj2aWV3In19)

##### Entrevistas de validación con nuestros segmentos objetivos:

URL: [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202110458\\_upc\\_edu\\_pe/EYqlFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW\\_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKhnr&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVYcmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOjXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOj2aWV3In19](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202110458_upc_edu_pe/EYqlFZEookdEq6JKyah6qJ0BTnW_hHO64B7FTjZz9Wq4Bg?e=dKhnr&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJTdHJIYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjTaGFyZURpYWxvZylsInJlZmVYcmFsQXBwUGxhdGZvcm0iOjXZWliLCJyZWZlcnJhbE1vZGUiOj2aWV3In19)