
Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Córdoba

Carrera: Analista Desarrollador Universitario en Sistemas.

Cátedra: Seminario Integrador.

Curso: 3K2.

Año: 2023.

PROYECTO

Oficio Red

ESTUDIO INICIAL

Docentes:

- Docente Teórico: Ing. Silvina Arenas.
- Jefa de Trabajos Prácticos (JTP): Ing. María Irene Mac William.

Grupo: N°2

Integrantes del grupo:

- Bordino Coniglio, Tobías Martín - 93611 - tobordino@gmail.com
- Figueroa Lopez, Tomás - 91357 - figueroalopeztomas@gmail.com
- Pellegrini, Gastón - 75702 - gaspellegrini@gmail.com
- Sposetti, Joaquín Ezequiel - 89774 - jochi_sposetti@hotmail.com
- Suarez, Emiliano Fabricio - 91134 - suarezemilianofabricio@gmail.com

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
ÁMBITO DE APLICACIÓN	4
PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....	4
PROBLEMAS:.....	5
OPORTUNIDADES:.....	5
HISTORIA DE REVISIÓN.....	7

INTRODUCCIÓN

El propósito fundamental de este proyecto radica en la aplicación práctica de las tecnologías, enfoques y saberes que hemos adquirido a lo largo de nuestras trayectorias universitarias y profesionales. Nuestro objetivo es llevar a cabo un desarrollo de software completo, abarcando todas las fases del ciclo de vida del mismo.

Concentraremos nuestros esfuerzos en la creación de un sistema con un enfoque dirigido a la mejora significativa de la experiencia del cliente al momento de solicitar los servicios de un profesional. La culminación de este esfuerzo se traduce en la concepción de un sistema de información altamente intuitivo y funcional capaz de ser utilizado por personas de todas las edades sin la necesidad de tener una capacitación previa.

Como primer paso para cumplir con nuestro objetivo, presentamos este documento inicial, el cual nos proporciona una visión preliminar del proyecto, donde se explora la situación actual en cuanto a cómo las personas brindan servicios para el hogar y cómo se conectan con la gente que necesita dichos servicios. A su vez, realizamos un análisis de los sistemas similares que hay en el mercado, viendo que tienen un enfoque distinto o que no llegan a cumplir eficientemente con lo que prometen. Partiendo de todo esto planteamos como solución a los distintos problemas al sistema de software “OficioRed”, destacando las nuevas oportunidades que brinda. Para el desarrollo del mismo comenzaremos obteniendo los datos esenciales que nos permitirán adentrarnos en el desarrollo de este software y describiremos en detalle la visión que impulsa este proyecto, la metodología que se empleará para su implementación y los diversos beneficios que significan tanto para las personas como usuarios finales como para nosotros como equipo de desarrollo.

Como grupo, nos impulsa la motivación y el entusiasmo, manteniendo un enfoque nítido en el aprendizaje y la superación continua. La experiencia de desarrollo profesional que este proyecto brinda nos llena de entusiasmo. Así, hemos construido una propuesta con la capacidad de abordar las exigencias planteadas. Cada avance que realizamos en esta dirección está impregnado de la pasión y la dedicación para transformar ideas o conceptos en soluciones de software concretas.

ÁMBITO DE APLICACIÓN

En la actualidad cuando una persona tiene algún problema en su hogar, en el cual necesita de un profesional que le resuelva su problema, comienza buscando números en folletos de profesionales o en alguna agenda. Esto está quedando obsoleto debido al avance tecnológico y, además se derrochan recursos como lo es el papel físico y el tiempo buscando profesionales confiables y adecuados para el trabajo a realizar.

A su vez, a pesar de que los tiempos cambiaron y actualmente nos encontramos con múltiples redes sociales (como Facebook, Instagram, Twitter, etc) y una infinidad de aplicaciones en el mercado, sigue siendo un desafío para las personas encontrar profesionales de confianza capaces de resolver ciertas necesidades que surgen en sus hogares día a día. Esto se debe a que las plataformas que ya existen tienen un enfoque distinto o no cumplen de la manera óptima con su objetivo, siendo de uso complicado para las personas a las que están destinadas. Por ejemplo, aplicaciones como “Computrabajo” o “InfoJobs” son plataformas webs más orientadas a empresas, las cuales ofrecen puestos a los que las distintas personas pueden postular y estas, en base a sus perfiles son aprobadas o rechazadas. Por otra parte, también se encuentra disponible “RapiHogar”, una plataforma digital cuyo objetivo es similar al de nuestro sistema: mejorar la calidad de vida de las personas a través de servicios y soluciones para el hogar y el bienestar. Sin embargo, el problema de dicha aplicación es lo difícil que se vuelve para el usuario poder ingresar, llegar a los profesionales y establecer una comunicación.

Es por ello por lo que planteamos como solución “OficioRed”, buscando ser la primera plataforma web del mercado que prioriza a la gente con necesidad de servicios, permitiendo a las mismas ver de manera sencilla y clara los perfiles de los distintos profesionales disponibles. La gente podrá decidir entre los distintos profesionales en base a sus datos cargados y comentarios hechos por otras personas, para posteriormente contactarlos, plantear sus necesidades y coordinar un encuentro.

PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

PROBLEMAS:

En la actualidad, enfrentamos dificultades para localizar de manera rápida y eficiente profesionales capacitados que puedan abordar problemas específicos en nuestros hogares. Por ejemplo, puede resultar complicado encontrar un especialista para resolver un inconveniente como la reparación de una heladera. Esta búsqueda se complica aún más por la falta de claridad de los clientes acerca de los conocimientos necesarios para resolver el problema en cuestión. A menudo, quienes requieren un profesional desconocen profundamente los detalles técnicos del problema que están enfrentando.

Por otro lado, los profesionales enfrentan pérdidas de tiempo y recursos económicos al tener que promocionar sus servicios por sí mismos. Esto puede implicar la distribución de folletos de manera física, la publicación en diarios locales o redes sociales como Facebook Marketplace (cuya especialización es en la compra y venta de productos y no de servicios).

Adicionalmente, los clientes carecen de acceso a un catálogo cómodo y fácil de navegar que les permita encontrar profesionales de manera intuitiva, esto desemboca en la necesidad de guardar números de contacto en agendas o mantener folletos físicos lo cual complica la experiencia del usuario. Además, los profesionales no disponen de una plataforma sólida de recomendaciones que validen y respalden la calidad de sus servicios, lo que afecta su credibilidad ante los potenciales clientes.

OPORTUNIDADES:

En este escenario, surge la oportunidad de aprovechar la presencia de una página web como intermediario entre las personas y los profesionales. Esta plataforma podría facilitar que los clientes se pongan en contacto de manera ágil y efectiva con profesionales específicos para cualquier tipo de servicio que requieran. Además, esta solución incentivaría la profesionalización, ya que brindaría a los especialistas la posibilidad de mejorar sus servicios al permitirles visualizar los estudios y formación de otros profesionales en su mismo rubro. También, la plataforma permitiría a los usuarios evaluar las recomendaciones y comentarios de otras personas antes de contratar a un profesional, lo que contribuiría a tomar decisiones informadas.

En este sentido, la página web sería una herramienta esencial para que las personas conozcan de antemano los estudios y conocimientos que cada profesional posee en relación con el servicio requerido. Además, esta plataforma ofrecerá a los profesionales una manera sencilla de obtener nuevos trabajos, incluso posibilitando la publicidad virtual sin incurrir en costos adicionales. Los usuarios podrían elegir entre una variedad de profesionales disponibles en su área para el servicio que necesitan, brindándoles opciones y flexibilidad.

Uno de los enfoques clave sería mejorar la experiencia del cliente. La plataforma permitirá compartir las experiencias individuales de cada usuario en relación con el servicio proporcionado por un profesional en particular. Esto incentivaría a los especialistas a brindar un mejor servicio al cliente, ya que sus calificaciones y comentarios serían públicos y relevantes para su reputación.

En resumen, esta solución promete abordar los problemas existentes al conectar de manera más efectiva a los profesionales con los clientes, alentar la profesionalización y mejorar la experiencia del cliente. El resultado sería un aumento en la cantidad de trabajo para los profesionales, una mayor facilidad para contactarlos y una plataforma sólida de recomendaciones y referencias que aumentaría la credibilidad de los profesionales ante los potenciales clientes.

HISTORIA DE REVISIÓN

DESCRIPCIÓN	FECHA
Creación del documento y entrega de este.	24/08/2023