
Universidad Tecnológica Nacional

Facultad Regional Córdoba

Carrera: Analista Desarrollador Universitario en Sistemas.

Cátedra: Seminario Integrador.

PROYECTO

Oficio Red

ESTUDIO INICIAL

Docentes:

- Ing. Silvina Arenas.
- Ing. María Irene Mac William.

Grupo: N°2

Curso: 3K2.

Año: 2023.

Integrantes del grupo:

- Bordino Coniglio, Tobías Martín - 93611 - tobordino@gmail.com
- Figueroa López, 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
Situación actual de búsqueda de profesionales respecto a servicios para arreglos en el hogar	4
Situación actual de ofrecer servicios.....	4
Antecedentes de Productos Similares.....	5
PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....	6
PROBLEMAS:	6
OPORTUNIDADES:	6
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 utilizando la metodología de trabajo ágil llamada “SCRUMBAN”.

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, como carpintero, electricista, albañil, etc. 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

Situación actual de búsqueda de profesionales respecto a servicios para arreglos en el hogar

En la actualidad cuando una persona tiene algún problema en su hogar, en el cual necesita de un profesional para resolverlo, inicia una búsqueda que comienza por preguntar a conocidos sobre algún contacto de un profesional de confianza, luego puede recurrir a consultas a través del WhatsApp de los vecinos del barrio o sitios web como Facebook Marketplace o similares y por último, si lo anterior no resulta exitoso, busca números de profesionales en folletos o en alguna agenda (esto está quedando obsoleto debido al avance tecnológico y, además se derrochan recursos como lo es el papel físico). Como podemos ver el trabajo requerido por parte del cliente es extenso y tedioso ya que desperdicia su tiempo buscando profesionales confiables y adecuados para el trabajo a realizar. Una vez selecciona al profesional, se comunica vía llamada telefónica o vía mensajería de texto o por WhatsApp y coordinan cuándo se podrá realizar la prestación del servicio. El profesional analiza el trabajo a realizar y hace un presupuesto. Si es necesario comprar repuestos, se acordará una nueva fecha y hora para la realización del trabajo. Una vez realizado el mismo, se abona el presupuesto acordado previamente.

Situación actual de ofrecer servicios

Por parte de los profesionales la situación también es compleja, puesto que para darse a conocer usualmente recurren a:

Creación de Anuncios Impresos: Muchos profesionales, especialmente aquellos que trabajan de manera independiente o en pequeñas empresas, crean anuncios impresos, lo cual resulta costoso.

Boca a Boca: El boca a boca sigue siendo una de las formas más utilizadas de obtener nuevos clientes, sin embargo, es una forma lenta de promocionarse y el alcance es limitado.

Listados en Directorios Locales: Algunos profesionales se registran en directorios locales, como guías telefónicas locales. La desventaja es que ofrecen escasa información.

Página Web Personalizada: Algunos profesionales más avanzados crean sus propios sitios web personales para mostrar su trabajo, proporcionar información de contacto y mostrar testimonios de clientes anteriores. Su creación y mantención resultan costosas y no compensan su alcance.

Participación en Redes Sociales: En la actualidad, algunos profesionales utilizan plataformas de redes sociales, como Facebook o Instagram, para mostrar sus proyectos anteriores, interactuar con clientes y publicitar sus servicios. El problema está en que dichas plataformas no están orientadas al ofrecimiento de servicios. Sumado a ello, también demanda tiempo, esfuerzo y una comprensión de los algoritmos.

Publicidad en Línea: Algunos profesionales pueden invertir en publicidad en línea a través de servicios como Google Ads o plataformas de redes sociales para llegar a una audiencia más específica y segmentada. Esto puede generar clientes potenciales, pero también puede ser costoso y requiere de experiencia.

Participación en Ferias o Eventos Locales: En ocasiones, los profesionales participan en ferias locales o eventos comunitarios para mostrar su trabajo y conocer a posibles clientes en persona, no obstante los resultados no están garantizados y necesita de una inversión de tiempo y dinero.

Antecedentes de Productos Similares

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.

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.

PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

PROBLEMAS:

- Dificultad de localizar profesionales para resolver problemas del hogar, de manera rápida, con referencias y confiable.
- Pérdidas de tiempo y recursos económicos por parte de los profesionales al tener que promocionar sus servicios a través de 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).
- Mala experiencia de usuario al no contar con un catálogo cómodo y fácil de navegar que permita encontrar profesionales. Los particulares deben guardar números de contacto en agendas o mantener folletos físicos, los cuales pueden perderse.
- Falta de credibilidad de los profesionales debido a que no hay certificados o comentarios que respalden la calidad de sus servicios.

OPORTUNIDADES:

- Implementar una página web como intermediario entre las personas y los profesionales para facilitar que los clientes se pongan en contacto de manera ágil y efectiva con profesionales específicos para cualquier tipo de servicio que requieran.
- Incentivo de profesionalización, ya que permite visualizar los estudios y formación de otros profesionales.
- Posibilidad de evaluar las recomendaciones y comentarios de otras personas antes de contratar a un profesional, lo que contribuiría a tomar mejores decisiones.
- Posibilidad de obtener nuevos trabajos fácilmente.
- Posibilidad de elegir entre una variedad de profesionales disponibles en un área específica para el servicio necesario.
- Posibilidad de 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.

HISTORIA DE REVISIÓN

FECHA	VERSIÓN	DESCRIPCIÓN	AUTOR
24/08/2023	1.0	Creación del documento y entrega de este.	- Bordino Coniglio, Tobías Martín - 93611 - Figueroa López, Tomás - 91357 - Pellegrini, Gastón - 75702 - Sposetti, Joaquín Ezequiel - 89774 - Suarez, Emiliano Fabricio - 91134
01/09/2023	1.1	Corrección de observaciones realizadas por la profesora en Carátula, Introducción, Ámbito de Aplicación y Problemas.	- Bordino Coniglio, Tobías Martín - 93611 - Figueroa López, Tomás - 91357 - Pellegrini, Gastón - 75702 - Sposetti, Joaquín Ezequiel - 89774 - Suarez, Emiliano Fabricio - 91134
03/09/2023	1.2	Corrección de observaciones realizadas por la profesora en Carátula y Ámbito de Aplicación.	- Bordino Coniglio, Tobías Martín - 93611 - Figueroa López, Tomás - 91357 - Pellegrini, Gastón - 75702 - Sposetti, Joaquín Ezequiel - 89774 - Suarez, Emiliano Fabricio - 91134