

Informe del Trabajo Final

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas



Ingeniería de software

1ASI0729 Desarrollo de Aplicaciones Open Source

Sección: 4304

Profesor: Bautista Ubillús, Efraín Ricardo

Nombre del StartUp: PaxTech

Nombre del Producto: uTime

Nombre	Código
Chi Cruzatt, Kevin Jorge	U202313655
Rivera Sosa, Eduardo Gael	U202312222
Varela Bustinza, Marcelo Alessandro	U202319668
Yalán Zhang, Angie Christina	U202312504
Yum Gonzales, Jorge Suin	U202210838

Ciclo 2025-01

Registro de Versiones del Informe

Version Fecha Autor Descripción de modificación ----- ----- ----- -----
----- 1.0 01/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Creación del documento de trabajo en formato markdown 1.1 03/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Capítulo I 1.2 05/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración de Competidores y Entrevistas 1.3 07/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Needfinding 1.4 08/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del To-Be y Ubiquitous Language 1.5 09/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Creación de los requisitos funcionales y no funcionales 1.6 11/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Culminación del Capítulo III 1.7 13/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración de Style Guidelines y Information Architecture 1.8 16/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración de Landing Page UI Design y Web Application UX/UI Design 1.9 17/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Web Application Prototyping 1.10 19/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración de Domain Driven Software Architecture, Software Object Oriented Design y Database Diagram 1.11 22/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Capítulo V 1.12 23/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Landing Page 2.0 27/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Corrección de los items mencionados en la primera entrega (TB1) 2.1 29/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Sprint 2 2.2 01/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Diagrama de clases 2.3 02/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Creación del Proyecto en el Repositorio de FrontEnd Web Application 2.4 03/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Sprint Planing 2.5 05/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Creación del Sprint Backlog 2.6 10/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Execution Evidence for Sprint Review. 2.6 12/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Creación del Services Documentation Evidence for Sprint Review. 2.6 14/04/2025 Chi, Rivera, Varela, Yalán, Yum Elaboración del Software Deployment Evidence for Sprint Review.

Project Report Collaboration Insights

URL del repositorio para el proyecto: <https://github.com/UPC-PaxTech/uTime/>

TB1

Para el desarrollo del informe perteneciente a la entrega del TP1, se dividió la implementación de secciones de la siguiente forma para cada integrante del equipo:

Integrantes	Tareas Asignadas
Kevin Chi	Segmento Objetivo, Use Task Matrix, Ubiquitous Language, User Stories, Software Architecture diagrams (c4), Software Object-oriented Design, Class Diagrams.
Gael Rivera	Análisis de competidores, Estrategias y tácticas frente a competidores, Entrevistas, Ubiquitous Language, User Stories, Product Backlog, Database Diagram, Landing Page, Sprint 1.
Marcelo Varela	Antecedentes y problemática, Registro de entrevistas, User persona, Empathy mapping, Impact mapping, User stories, Functional requirements, Organization systems, Labeling System
Angie Yalán	Startup Profile, Solution Profile, Segmento Objetivo, Lean UX Process, Style Guidelines, Landing Page UI Design, Web Application UX/UI Design, Web Application Prototyping.
Jorge Yum	As-Is To-Be Scenario Mapping, Impact Mapping, User Stories, Landing Page development, Product Backlog, Information Architecture, Sprint 1

TP1

Para el desarrollo del informe perteneciente a la entrega del TP1, se dividió la implementación de secciones de la siguiente forma para cada integrante del equipo:

Integrantes	Tareas Asignadas
Kevin Chi	Corrección de los diagramas, Sprint 2, Sprint Backlog, Sprint Planning, Development Evidence for Sprint Review, Execution Evidence for Sprint Review, Services Documentation Evidence for Sprint Review, Software Deployment Evidence for Sprint Review.
Gael Rivera	Corrección de los US, Sprint 2, Sprint Backlog, Sprint Planning, Development Evidence for Sprint Review, Execution Evidence for Sprint Review, Services Documentation Evidence for Sprint Review, Software Deployment Evidence for Sprint Review.
Marcelo Varela	Corrección del Bibliografía y Anexos, Sprint 2, Sprint Backlog, Sprint Planning, Development Evidence for Sprint Review, Execution Evidence for Sprint Review, Services Documentation Evidence for Sprint Review, Software Deployment Evidence for Sprint Review.
Angie Yalán	Corrección del LeanUX, Sprint 2, Sprint Backlog, Sprint Planning, Development Evidence for Sprint Review, Execution Evidence for Sprint Review, Services Documentation Evidence for Sprint Review, Software Deployment Evidence for Sprint Review.
Jorge Yum	Correcion de la Landing Page, Sprint 2, Sprint Backlog, Sprint Planning, Development Evidence for Sprint Review, Execution Evidence for Sprint Review, Services Documentation Evidence for Sprint Review, Software Deployment Evidence for Sprint Review.

El proceso de colaboración en el informe se realizó mediante commits constantes al repositorio de la organización PaxTech.

Github Collaboration Insights

Github también presenta un timeline de las ramas principales y los procesos de merge a los que se han sometido. Todas las ramas se crearon tomando en cuenta el diseño de GitFlow para una buena organización cuando se usa un software de control de versiones.

Los integrantes son:

- Kevin Chi (Krillsom)
- Gael Rivera (gael-rs)
- Marcelo Varela (VarBus)
- Angie Yalán (aaaangie)
- Jorge Yum (myussu, jsyung)

Se explican las ramas más prominentes:

main: Es representada por el color negro. Se trata de la rama principal del proyecto y se actualiza para cada entregable.

develop: Es representada por el color azul. Se trata de la rama principal para el proceso del desarrollo del proyecto.

feature/feature-description-name: Es una rama creada para trabajar en una nueva funcionalidad o tarea específica. Se basa en develop y, una vez terminada la tarea, se fusiona nuevamente con develop para integrar los cambios al proyecto principal.

Capturas de la participación en el informe:

Rivera Sosa, Eduardo Gael

Varela Bustinza, Marcelo Alessandro

Yalán Zhang, Angie Christina

Yum Gonzales, Jorge Suin

Chi Cruzatt, Kevin Jorge

Contenido

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
 - 2.4. Ubiquitous Language

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
 - 4.4.3. 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. Aspect Leaders and Collaborators
 - 5.2.1.3. Sprint Backlog 1
 - 5.2.1.4. Development 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
- 6. Conclusiones
 - 6.1 Conclusiones y recomendaciones
- 7. Bibliografía
- 8. Anexos

Student Outcomes

Student Outcome 3

Criterio específico	Acciones realizadas	Conclusiones
Comunica oralmente con efectividad a diferentes rangos de audiencia.	<p>Kevin Chi: TB1: Participé en un video colaborativo, donde expliqué de forma detallada y clara la arquitectura de software, el diagrama de clases y el diagrama de la base de datos, utilizando un modelo basado en domain driven design y buenas prácticas de diseño.</p> <p>TP: Contribuí a la corrección de las observaciones levantadas en el TB1, además de la implementación del dashboard de client y los salones. Esta información fue importante para el desarrollo de nuestro proyecto.</p>	<p>TB1: Como equipo, logramos desarrollar un trabajo completo y bien articulado, cumpliendo con todos los componentes establecidos para esta primera entrega. Para presentar nuestro avance, elaboramos un video explicativo en el que comunicamos de forma clara y ordenada cada una de las etapas: desde la planificación hasta el desarrollo y preparación para la primera entrega. Nos aseguramos de adaptar el lenguaje y la presentación para que fuera comprensible tanto para el docente evaluador como para cualquier persona interesada, sin importar su nivel técnico.</p>
	<p>Gael Rivera: TB1: Participé en la elaboración de un video explicativo sobre el primer avance del proyecto, donde comuniqué de forma clara y estructurada el análisis de competidores, las estrategias y tareas realizadas. Me aseguré de usar un lenguaje comprensible tanto para compañeros como para el docente, adaptando el contenido para que cualquier persona interesada pudiera entender el progreso del proyecto.</p> <p>TP1: Contribuí activamente en la organización del proyecto al reordenar las historias de usuario (US) según el business core, lo cual permitió una priorización más estratégica del desarrollo. Esta información fue documentada de forma clara y compartida por escrito con el equipo, asegurando que todos comprendieran el enfoque y el motivo detrás de cada cambio.</p>	<p>TP1 En reuniones del equipo y presentaciones con stakeholders, se comunicó oralmente el contenido y propósito del Sprint 2, el cual incluyó el desarrollo inicial del FrontEnd Web Application y correcciones del entregable anterior (TB1). Se explicaron de forma efectiva los avances, funcionalidades implementadas y evidencias generadas, adaptando el lenguaje según la audiencia para asegurar una comprensión adecuada por parte de todos los involucrados.</p>
	<p>Marcelo Varela: TB1: Contribuí en la elaboración de un video expositivo sobre el primer avance del proyecto, donde comuniqué de forma concisa y detallada los Antecedentes y problemática, user persona y las demás tareas asignadas. Me encargue de emplear un lenguaje formal e intuitivo que sea fácil de comprender tanto para el docente como los compañeros, adaptandome a los factores indicados en la rúbrica del curso y permitiendo así que cualquier persona externa pueda comprender en qué consiste el proyecto uTlma de forma eficiente.</p> <p>TP1: Durante el desarrollo del frontend de la aplicación web, logré avanzar en lo que corresponde a la sección orientada al cliente. En esta parte, implementé las vistas de "Client Appointments", donde los usuarios pueden visualizar sus citas agendadas; "Favorites", que permite guardar y acceder rápidamente a servicios preferidos; y "My Profile", donde el cliente puede gestionar su información personal. Para comunicar estos avances oralmente, me aseguré de adaptar el lenguaje según el público: explicando de forma técnica y detallada al equipo de desarrollo, y usando términos más generales y ejemplos visuales cuando presenté los avances a personas no técnicas como docentes o posibles usuarios.</p>	
	<p>Angie Yalán:</p>	

Criterio específico	Acciones realizadas	Conclusiones
	<p>TB1: Durante el desarrollo del proyecto, demostré habilidades efectivas de comunicación oral al participar activamente en la entrevista dirigida al segmento 2 del público objetivo. A través de esta interacción, supe adaptar mi lenguaje y enfoque según el perfil del entrevistado, logrando recopilar información valiosa para validar necesidades reales. Asimismo, participé en la edición del video general, donde se incluyeron todas las entrevistas realizadas, cuidando que el contenido fuera claro, conciso y accesible para distintos tipos de audiencia, tanto académica como profesional.</p> <p>TP1: Durante el desarrollo del frontend, aprendí a explicar de forma clara cómo funcionan los componentes, el uso de @Input, mat-table, mat-dialog, y los servicios en Angular. Esto me permitió compartir ideas efectivamente con mi equipo, adaptando mi forma de hablar según el nivel técnico de la persona.</p>	
Jorge Yum: TB1:	<p>En esta primera entrega, se identificó claramente la problemática de nuestra Startup, nuestros segmentos objetivos y la investigación necesaria para averiguar los requisitos junto con las características que debería tener nuestra aplicación web. Para hacer esto, se realizaron entrevistas a un amplio rango de personas que encajan en nuestros segmentos objetivos. Con esta información se pudo hacer un análisis de requerimientos y realizar tablas sobre los beneficios del uso de la aplicación web .</p>	

Criterio específico	Acciones realizadas	Conclusiones
	<p>Kevin Chi:</p> <p>TB1: Participé la elección del segmento objetivo, los user stories, ubiquitous language, domain-driven software architecture, software object-oriented design y database diagram. Utilizé gráficos y tablas con los que apoyarme para la correcta representación de los segmentos indicados.</p> <p>TP1: Durante el TP1, logré comunicar efectivamente la estructura de nuestro front-end elaborando diagrams de clase y diagramas c4</p>	
	<p>Gael Rivera</p> <p>TB1: Colaboré en la redacción de las user stories, el Product Backlog y la documentación del Sprint 1, utilizando un lenguaje técnico pero claro, para facilitar la comprensión tanto de los miembros del equipo como del docente. También contribuí a la elaboración del diagrama de base de datos y los textos de la Landing Page, cuidando la coherencia y adecuación del contenido para los distintos públicos.</p> <p>TP: Durante la programación del calendario en tiempo real, facilité la coordinación del equipo delegando tareas de manera clara y efectiva. Me aseguré de comunicar oralmente los objetivos, tiempos y responsables de cada actividad, promoviendo una gestión fluida del trabajo y asegurando que cada miembro entendiera su rol dentro del Sprint.</p>	
Comunica por escrito con efectividad a diferentes rangos de audiencia.	<p>Marcelo Varela:</p> <p>TB1: Colaboré eficazmente en la redacción de partes como los antecedentes, la problemática y las historias de usuario. También participé en el registro y análisis de entrevistas, lo que me permitió adaptar mi forma de escribir según el tipo de público, ya sea compañeros, docentes o usuarios. Gracias a eso, desarrollé una mejor capacidad para comunicarme por escrito con claridad y de acuerdo al objetivo de cada entrega.</p> <p>TP1: En los documentos de avance del proyecto, describí de forma clara y estructurada las funcionalidades desarrolladas del frontend, especialmente las secciones de Client Appointments, Favorites y My Profile. Utilicé un lenguaje técnico preciso para que los desarrolladores pudieran comprender la arquitectura e implementación, y también incluí descripciones accesibles y diagramas de interfaz para que personas sin conocimientos técnicos pudieran entender el propósito y funcionamiento de cada parte. Esto me permitió comunicarme efectivamente por escrito con diferentes tipos de audiencia involucrados en el proyecto.</p>	<p>TB1: Como equipo, establecimos canales de comunicación efectivos que nos permitieron coordinar adecuadamente el desarrollo del proyecto, a pesar de los plazos ajustados. Además, realizamos entrevistas que nos ayudaron a recoger sus opiniones y necesidades, lo cual fue clave para definir correctamente los requisitos del sistema. Esta información fue plasmada en artefactos escritos como user stories y el Product Backlog.</p>
	<p>Angie Yalán:</p> <p>TB1: En la parte escrita del proyecto, fui responsable de desarrollar casi por completo la sección de antecedentes y problemáticas, redactando con claridad y coherencia para transmitir de forma efectiva el contexto y la necesidad del sistema. Además, elaboré todo el proceso Lean UX documentando cada fase de forma estructurada y comprensible. También diseñé y documenté la landing page y la aplicación web, incluyendo wireframes y mockups con descripciones detalladas. Finalmente, redacté la guía de estilo (style guidelines), asegurándome de que fuera clara tanto para desarrolladores como para diseñadores.</p> <p>TP1: Redacté mensajes y textos para el usuario dentro de la interfaz de forma clara y adecuada. Además, mantuve un código limpio, comentado cuando fue necesario, facilitando que cualquier persona —sea del equipo técnico o no— pueda entender el funcionamiento de los componentes.</p>	<p>TP1: En reuniones del equipo y presentaciones con stakeholders, se comunicó oralmente el contenido y propósito del Sprint 2, el cual incluyó el desarrollo inicial del FrontEnd Web Application y correcciones del entregable anterior (TB1). Se explicaron de forma efectiva los avances, funcionalidades implementadas y evidencias generadas, adaptando el lenguaje según la audiencia para asegurar una comprensión adecuada por parte de todos los involucrados.</p>
	<p>Jorge Yum:</p> <p>TB1:</p>	
	<p>Para esta primera entrega, se comunicó de forma escrita mediante el uso de conventional commits y git flow dentro de un repositorio de github que permitió la organización y un flujo de trabajo ordenado. De esta manera, en esta entrega se pudo realizar la planificación de la problemática, tabla de supuestos y la landing page.</p> <p>TP1</p>	

Capítulo I: Introducción

1.1. Startup Profile

1.1.1. Descripción de la Startup

PaxTech es una startup tecnológica fundada por estudiantes de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, dedicada al desarrollo de soluciones digitales innovadoras para el sector de la belleza y el bienestar. Nos especializamos en crear herramientas que ayuden a estilistas, barberos, maquilladores y otros profesionales independientes a mejorar la eficiencia de sus servicios y optimizar la experiencia del cliente mediante tecnología accesible y escalable.

Como empresa, buscamos aportar valor al rubro mediante software moderno que automatice tareas cotidianas, mejore la organización y fortalezca la relación con los clientes. Nuestro portafolio de soluciones incluye productos diseñados específicamente para las necesidades del sector, como la gestión de citas en tiempo real, control de servicios, fidelización de clientes y más.

Misión: Desarrollar y ofrecer soluciones tecnológicas de calidad que resuelvan los desafíos operativos del sector de la belleza y el bienestar, potenciando el crecimiento de profesionales independientes, salones de belleza, barberías y otros negocios del sector mediante innovación, automatización y accesibilidad digital.

Visión: Consolidarnos como la startup tecnológica de referencia en Latinoamérica para el sector de la belleza, siendo reconocidos por ofrecer productos digitales innovadores que transforman la manera en que se gestionan los servicios, se atiende a los clientes y se impulsa el desarrollo profesional.

1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo

Perfil	Foto
Angie Yalán Mi nombre es Angie Yalán. Soy estudiante de la carrera Ingeniería de Software y tengo 19 años. Me considero una persona proactiva que le gustan nuevas experiencias y aprender cosas diferentes. Sigo en el proceso de mejora en cuanto a la programación yuento con toda la iniciativa para ser cada día mejor en ello.	
Kevin Chi Mi nombre es Kevin Chi. Tengo 19 años y actualmente estoy cursando el 5º ciclo de ingeniería de software. Me considero una persona con capacidades de liderazgo y capaz de trabajar bajo presión.	
Jorge Suin Yum Gonzales Mi nombre es Jorge Suin Yum Gonzales, tengo 20 años y estudio la carrera de Ingeniería de Software. Me considero una persona responsable y puntual, cualidades que también aplico al trabajar de manera colaborativa con mis compañeros. Tengo interés en la programación de aplicaciones open source, así como curiosidad e iniciativa para comprender y participar en sus procesos de desarrollo.	
Gael Rivera Yo soy Gael Rivera. Soy un estudiante de Ingeniería de Software comprometido con la responsabilidad en cada tarea que asumo. Poseo habilidades de liderazgo que facilitan la comunicación y el trabajo colaborativo. Siempre estoy dispuesto a abordar desafíos y encontrar soluciones en equipo.	
Marcelo Varela Mi nombre es Marcelo Varela. Soy un estudiante de la carrera de Ingeniería De Software, tengo 20 años y actualmente me encuentro cursando el quinto ciclo de la carrera. Me caracterizo por ser una persona responsable, resiliente y proactiva, al cual le gusta aprender sobre tecnología y el desarrollo de software. Mi compromiso como miembro de este equipo es brindar mi apoyo y participación para enfrentar lo desafíos así como dar lo mejor de mí para el éxito de este proyecto.	

1.2. Solution Profile

uTime es una solución integral diseñada para optimizar la gestión de citas en el sector de la belleza mediante una plataforma digital conectada en tiempo real con clientes y profesionales. Esta innovadora herramienta permite a los estilistas gestionar su disponibilidad de manera eficiente, reducir cancelaciones y olvidos, y atraer nuevos clientes sin depender exclusivamente del boca a boca o la comunicación manual.

1.2.1 Antecedentes y problemática

Según Lean Construction México, la técnica de las 5W's y 2H's facilita la creación y desarrollo de un plan de acción o estrategia detallada (Alvarez, 2020). A raíz de esto, resultará útil para nuestro contexto dado que nos permitirá entender y analizar a mayor profundidad las necesidades de los usuarios. Por ende, se recopiló información mediante esta técnica, la cual se presentará a continuación.

What (Qué)

¿Cuál es el problema?

El problema principal es la falta de una herramienta eficiente para gestionar citas en tiempo real para estilistas y otros profesionales de la belleza. La mayoría de ellos aún dependen de WhatsApp, redes sociales o llamadas telefónicas, lo que genera desorden en la agenda, cancelaciones inesperadas y pérdida de tiempo administrativo. Según un informe de Araya et al. (2025), el 70% de las pymes en América Latina maneja el uso de datos y analítica en un nivel básico. Es decir, los profesionales independientes en América Latina prefieren gestionar sus citas manualmente, lo que puede derivar en errores, pérdidas económicas y dificultades para expandir su clientela.

¿Cuál es la relación con la persona en cuestión?

uTime busca resolver este problema proporcionando una plataforma digital que permita a los estilistas gestionar su disponibilidad, recibir pagos y fidelizar clientes. Al facilitar la organización y automatizar procesos clave, se mejora la eficiencia operativa y la experiencia del cliente. Según un estudio de Telefónica (2022), las pequeñas empresas que implementan soluciones digitales para la gestión de clientes aumentan su productividad hasta en un 25%.

Who (Quién)

¿Quiénes están involucrados?

Los principales involucrados son los estilistas y profesionales de la belleza, ya sea barberos, maquilladores, manicuristas, etc., que están en búsqueda de una plataforma que les permite automatizar y digitalizar la gestión de citas. Asimismo, están los clientes, que son las personas que buscan servicios de belleza y bienestar.

¿A quiénes le sucede el problema?

El problema afecta a todos los usuarios involucrados. En América Latina, se estima que más del 60% de los profesionales de este sector son trabajadores autónomos (Expo Belleza Fest, 2016). Por ende, los profesionales independientes del sector de la belleza trabajan sin el respaldo de un sistema de gestión digital, por lo que, se ven perjudicados al no poder separar sus agendas de manera eficaz y simplificada. Esto también afecta a los clientes, ya que, la desorganización o la demora para verificar la disponibilidad de los estilistas puede ser un aspecto desalentador.

Where (Dónde)

¿En dónde ocurre el problema?

El problema ocurre en áreas urbanas del Perú donde estilistas y barberos aún gestionan su tiempo de manera informal como de manera física, mensajes de texto o redes sociales generando una desorden y posibles errores debido a la cantidad de entradas.

¿En dónde nos enfocaremos?

Nos enfocaremos en zonas urbanas del Perú con alta concentración de estilistas y barberos, especialmente en aquellas ciudades donde existe un acceso razonable a tecnología digital y conectividad, y donde los usuarios potenciales cuentan con los conocimientos básicos y los dispositivos necesarios para utilizar una aplicación web.

When (Cuándo)

¿Cuándo sucede el problema?

Actualmente, esto ocurre cada vez que un cliente de nuestro segmento requiere de una cita, y la hora y datos de la misma son guardados de forma manual o informalmente.

¿Cuándo utiliza el cliente el producto?

Nuestros segmentos utilizarían el producto en el caso de la recepción de un deseo de cita, con la cual, en primer lugar, se revisará si el tiempo en el que se desea la cita está disponible. En el caso que así sea, se registra en el calendario digital. Este producto también se usaría en el caso de instalación de un sensor de movimiento. Esto le permite a nuestros segmentos cada vez que un cliente entre o salga de sus instalaciones, se le pueda notificar para un rápido cambio del estado presente de la cita.

Why (Por qué)

¿Cuál es la causa del problema?

Existen varias causas al problema. En primer lugar las personas, que optan registrar de manera manual o informal las citas que reciben, sería debido a la baja alfabetización digital, confianza a sus métodos actuales o la falta de una opción que encaje con sus necesidades. El problema también está en la falta de opciones de calendario digital en tiempo real para nuestro segmento. En el presente aplicaciones como Google Calendar o Zoho ofrecen un servicio parecido, sin embargo, debido a su complejidad que es causado por ambos falta y exceso de características que no se centran a estilistas y barberos no lo hacen opciones atractivas lo cual causa que el usuario opte por escribir manualmente solamente la información necesaria.

How (Cómo)

¿En qué condiciones los clientes usan nuestro producto?

A través de cualquier dispositivo con conexión a internet y capaz de abrir un navegador web, nuestra aplicación web proporcionará de manera simple y concisa las herramientas necesarias para la gestión de las citas de sus clientes y activación de las notificaciones en un dispositivo móvil. También en el caso de un local con cuartos personales, se podrá usar sensores de movimiento para automatizar el proceso de gestión de las citas y facilitar la gestión de estado.

How much (Cuánto)

Estadísticas que sustentan la problemática.

Según Ochoa (2021), en una encuesta realizada en un salón de belleza llamado "Mónica Garcés", el 80% de encuestados argumenta que no recibe una atención adecuada respecto a la reservación de citas a un salón de belleza. Asimismo, el 20% desconoce dicho proceso. Por lo general, se suelen comunicar mediante vía telefónica con la dueña del local, y no se logra llevar un control o manejo adecuado de horarios.

Tabla 6. Eficacia del proceso de agendamiento de turnos

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Si	0	0%
No	4	80%
Desconoce	1	20%
Total	5	100%

La mayoría considera que se puede mejorar el proceso de asignación de turnos.
Ochoa, 2021

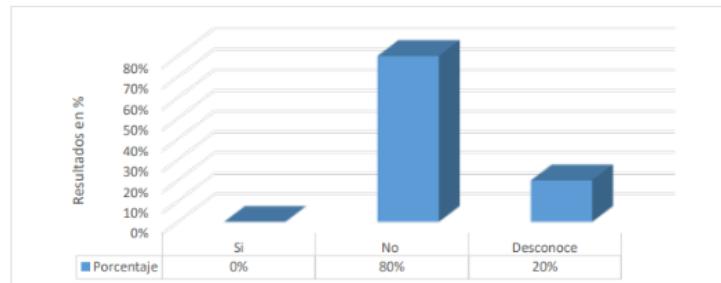


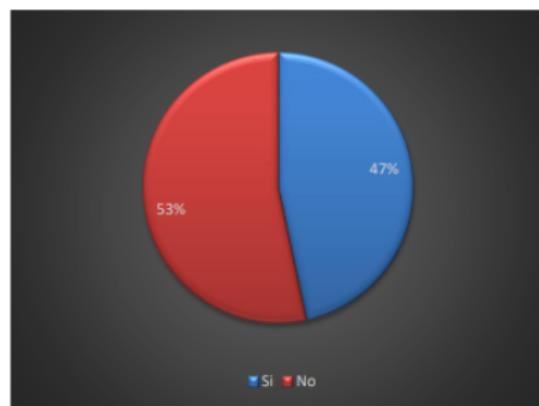
Figura 5. Representación gráfica de la respuesta en la Pregunta 5
Ochoa, 2021

De acuerdo a los salones de belleza que operan en Tegucigalpa, el 53,3% de las mujeres esperan ser atendidas por orden de llegada en salones de belleza. Sin embargo, en su mayoría estos servicios no cuentan con un servicio vía web que les permita administrar sus servicios de forma eficiente.

Tabla VI-II Reservación de Citas

Pregunta	Respuestas	Nº de casos	Porcentaje
¿Realizó cita previa para contratar los servicios requeridos?	Si	7	46.7%
	No	8	53.3%
Total		15	100%

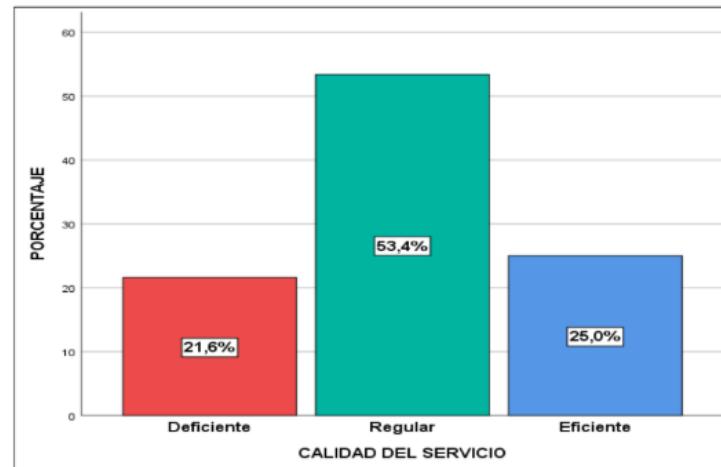
Fuente: Elaboración propia



Según el salón de belleza "Giselle Spa" de La Molina (2021), se realizó una encuesta a 205 cliente respecto a la calidad de servicio que ofrece el salon de belleza se identifico que el 53,4% admiten que dicha calidad se manifiesta de forma regular, debido al poco interés que se percibe respecto a los cronogramas, comunicación activa y organización laboral.

Tabla 13*Análisis descriptivo de la variable calidad de servicio*

	Clients	Porcentaje
Deficiente	83	21,6
Regular	205	53,4
Eficiente	96	25,0
Total	384	100,0

Figura 2*Análisis porcentual de la variable calidad de servicio*

1.2.2 Lean UX Process

El enfoque de Lean UX se basa en la colaboración para crear productos de alta calidad, priorizando la optimización de la experiencia del usuario y la satisfacción del cliente sobre la perfección del diseño. Esta metodología permite obtener mejores resultados al integrar una comprensión profunda de la visión del negocio, lo que brinda flexibilidad en la combinación de ideas y eficiencia en la entrega de soluciones (Lean UX y Lean Startup: potencia experiencia y diseño de producto, 2023).

1.2.2.1. Lean UX Problem Statements

Nuestra aplicación, uTime, está diseñada para optimizar la gestión de citas en el sector de la belleza, permitiendo a los profesionales independientes y negocios administrar su disponibilidad, atraer nuevos clientes y mejorar la experiencia del usuario a través de la digitalización de sus servicios. Hemos detectado que, los profesionales de la belleza enfrentan dificultades para gestionar sus citas de manera eficiente, ya que dependen de llamadas, mensajes de WhatsApp y redes sociales, lo que genera desorden, pérdida de tiempo y cancelaciones de última hora. Además, la falta de una plataforma centralizada limita su crecimiento, ya que dependen principalmente del boca a boca para atraer nuevos clientes. Por otro lado, los clientes que buscan servicios de belleza suelen experimentar frustración al coordinar citas manualmente, ya que muchas veces enfrentan tiempos de espera prolongados, falta de información clara sobre la disponibilidad de los estilistas y dificultad para realizar pagos digitales o acceder a promociones personalizadas. ¿Cómo podemos ofrecer una solución digital integral que permita a los profesionales de la belleza gestionar su agenda de manera eficiente, atraer nuevos clientes y mejorar la experiencia de reserva para los usuarios finales?

1.2.2.2. Lean UX Assumptions

1.2.2.2.1. Features

Gestión de citas en línea (reservas, cancelaciones y reprogramaciones).

- Recordatorios automáticos por notificaciones y mensajes.
- Perfil profesional para estilistas y salones, con portafolio de trabajos.
- Sistema de reseñas y valoraciones.
- Integración con pagos digitales.
- Sistema de promociones y fidelización (descuentos, membresías, paquetes de servicios).
- Agenda inteligente con gestión de horarios y disponibilidad en tiempo real.

1.2.2.2.2. Business Outcomes

- Aumento en la adopción de la plataforma por parte de estilistas y salones de belleza. Esperamos que un número creciente de profesionales del sector adopte uTime como su herramienta principal para la gestión de citas y la promoción de sus servicios.

- Mayor retención de clientes gracias a la automatización de citas y promociones personalizadas. uTime incrementará la recurrencia de las reservas de los clientes y la lealtad de estos mismos hacia los profesionales dentro de la plataforma.
- Incremento de ingresos a través de suscripciones premium y comisiones por transacciones. Con el crecimiento de la base de usuarios, uTime espera un aumento en los ingresos recurrentes por planes premium, así como un mayor volumen de transacciones procesadas, fortaleciendo la rentabilidad del negocio.
- Crecimiento de la comunidad activa. A través de alianzas estratégicas con academias de belleza, influencers del sector y marcas de productos cosméticos, construiremos una comunidad sólida y lograremos posicionar a uTime como la solución tecnológica más confiable y utilizada por estilistas y clientes.

1.2.2.2.3. User Benefits

Para los profesionales de la belleza:

- Ahorro de tiempo al automatizar la gestión de citas.
- Mayor exposición y captación de clientes a través de la plataforma.
- Reducción de cancelaciones gracias a los recordatorios automáticos.
- Mayor seguridad en los pagos con integración de billeteras digitales o pasarela de pago.
- Crecimiento profesional con la acumulación de reseñas y un perfil atractivo. Para los clientes:
- Facilidad para encontrar y reservar servicios de belleza sin llamadas o esperas
- Mayor confianza al ver reseñas y valoraciones antes de reservar.
- Seguridad en pagos digitales y opción de pagar en el momento.
- Acceso a promociones exclusivas y recompensas por lealtad.

1. Creemos que los salones de belleza y barberías necesitan una herramienta digital para gestionar citas y atraer más clientes sin depender de redes sociales o el boca a boca.
2. Pensamos que los clientes buscan una manera más confiable y sencilla de encontrar servicios de belleza sin llamar o visitar múltiples lugares.
3. Asumimos que la automatización de citas y pagos reducirá la tasa de cancelaciones.
4. Estimamos que los estilistas estarían dispuestos a pagar por una suscripción premium si el servicio mejora su visibilidad y rentabilidad.
5. Creemos que la seguridad en los pagos es un factor clave para la adopción del producto.
6. Pensamos que las alianzas con marcas de belleza y salones ayudará a escalar el negocio.
7. Esperamos que la integración con redes sociales aumente la captación de clientes y la visibilidad de los estilistas.

¿Quién es el usuario?

Los usuarios de uTime son salones de belleza que deseen integrar nuestro producto. Asimismo, aquellos clientes que buscan servicios de peluquería, maquillaje y cuidado personal.

¿Dónde encaja nuestro producto en su trabajo o vida?

Nuestro producto, uTime, se integra en la vida diaria de los usuarios al proporcionarles un medio de gestión de citas, procurando simplificar el proceso y optimizar el manejo de la disponibilidad de los salones de belleza.

¿Qué problemas tiene nuestro producto y cómo se puede resolver?

uTime enfrenta desafíos como la baja adopción por falta de confianza en la tecnología, dificultades en la personalización del sistema y preocupaciones sobre la seguridad de los pagos realizados en línea. Para resolver estos problemas, se podrían implementar tutoriales y soporte técnico personalizado, así como pruebas exhaustivas y actualizaciones constantes para corroborar la eficacia del producto. Asimismo, ofrecer opciones de pago flexible y garantía de seguridad en las transacciones. Estas acciones ayudarán a mejorar la experiencia del usuario y a aumentar la confianza en la plataforma.

¿Cuándo y cómo es usado nuestro producto?

uTime es utilizado por los usuarios en diversos momentos del día, dentro de la jornada laboral de los estilistas, dado que en cualquier momento del día los clientes pueden explorar opciones y agendar servicios. Los usuarios podrán acceder a uTime a través de la plataforma web y aplicación móvil, permitiendo a los estilistas administrar su negocio en cualquier lugar y a los clientes agendar sus citas cuando deseen.

¿Qué características son importantes? Las características importantes son:

- Gestión de citas en tiempo real: Permite a los estilistas administrar sus horarios de manera eficiente, evitando sobrecargas y asegurando disponibilidad precisa para los clientes. La interfaz intuitiva facilita la reserva y modificación de citas en pocos clics.
- Sistema de pagos integrados y seguros: Los clientes pueden pagar sus citas dentro de la plataforma con tarjeta de crédito, débito o billeteras digitales, asegurando una óptima experiencia.
- Perfiles detallados de estilistas: Cada salón cuenta con un perfil detallado que muestra la experiencia, especialidad, precios y disponibilidad de los estilistas. Los clientes pueden ver fotos de trabajos anteriores, leer reseñas y comparar opciones antes de reservar.
- Reseñas y calificaciones verificadas: Para promover la confianza entre los usuarios, los clientes solo pueden dejar reseñas después de haber completado una cita. Esto permitirá garantizar la autenticidad de las opiniones y permite que los estilistas con buen desempeño destaque.
- Herramientas de marketing digital: Los estilistas pueden conectar sus perfiles de Instagram y TikTok para mostrar su trabajo y atraer más clientes. También se incluyen opciones para compartir reseñas y promociones en redes sociales directamente desde la plataforma.
- Notificaciones y recordatorios automáticos: Los usuarios reciben alertas de sus citas para reducir cancelaciones y olvidos. Además, los estilistas pueden enviar recordatorios personalizados y mensajes promocionales para fidelizar a sus clientes.

¿Cómo debe verse nuestro producto y cómo debe comportarse?

El producto uTime debe cumplir ciertos aspectos de diseño y funcionalidad para convertirse en un proyecto exitoso, de una manera que refleje su enfoque en el sector de la belleza, optimización del tiempo, y la innovación tecnológica. En cuanto a su apariencia se señala lo siguiente:

- Interfaz visualmente atractiva: uTime debe contar con un diseño limpio y minimalista que facilite la navegación tanto para clientes como para estilistas. La combinación de colores debe transmitir confianza y elegancia, con una paleta que refleje profesionalismo y bienestar.
- Diseño adaptable y responsivo: Debe garantizar una experiencia consistente en cualquier dispositivo, ya sea móvil, tableta o escritorio. La interfaz debe ser clara y optimizada para facilitar la reserva de citas con pocos clics.

En cuanto al comportamiento, uTime debe ser rápido, receptivo y confiable. Debido a esto, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Interacción fluida y rápida: uTime debe ser altamente responsive, garantizando tiempos de carga mínimos y transiciones suaves entre secciones. Esto evitará la disconformidad y frustraciones del cliente, mejorando así su experiencia en la plataforma.
- Exploración intuitiva y eficiente: Los clientes deben poder encontrar estilistas fácilmente mediante filtros avanzados como ubicación, especialidad, precios y reseñas. La interfaz debe permitir búsquedas rápidas y precisas.
- Seguridad y confianza en transacciones: Los pagos dentro de la plataforma deben ser seguros y confiables, con múltiples opciones de pago. Además, la política de cancelación y reembolso debe estar clara para evitar inconvenientes.
- Sistema de notificaciones inteligentes: Debe enviar recordatorios automáticos de citas, confirmaciones de pago, mensajes promocionales y alertas sobre cambios en la disponibilidad de los estilistas. Las notificaciones deben ser relevantes y evitar el spam.

1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements.

- Creemos que, al ofrecer una plataforma de gestión de citas fácil de usar y accesible desde cualquier dispositivo, los estilistas podrán optimizar la organización de sus agendas y minimizar cancelaciones o sobrecargas de trabajo. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 80% de los estilistas activos utilicen el sistema de reservas en línea regularmente.
- Creemos que, al implementar recordatorios automáticos para clientes y estilistas, reduciremos significativamente la cantidad de citas canceladas o reprogramadas en el último minuto. Sabremos que hemos tenido éxito cuando la tasa de cancelaciones tardías disminuya en al menos un 40% dentro de los primeros tres meses de uso.
- Creemos que, al permitir a los clientes seleccionar su estilista preferido, ver disponibilidad en tiempo real y reservar con facilidad, aumentaremos la satisfacción y fidelización. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 70% de los clientes regresen a agendar una nueva cita dentro de los primeros dos meses después de su primera reserva.
- Creemos que, al integrar un sistema de reseñas y calificaciones para estilistas, se generará confianza en nuevos clientes y aumentará la retención de clientes recurrentes. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 75% de los clientes califiquen su experiencia después de una cita.
- Creemos que, al permitir la personalización de servicios y precios dentro de la aplicación, los estilistas podrán ofrecer paquetes más atractivos y competitivos. Sabremos que hemos tenido éxito cuando al menos el 50% de los estilistas utilicen funciones de personalización dentro del primer mes de uso.
- Creemos que, al incluir un módulo de promociones y descuentos, los estilistas podrán aumentar la captación de nuevos clientes y fidelizar a los actuales. Sabremos que hemos tenido éxito cuando el número de reservas aumente en un 30% en comparación con el período previo a la implementación de esta funcionalidad.

1.2.2.4. Lean UX Canvas.

Business Problem	Solutions	
Nuestro sistema, uTime, está diseñado para ayudar a los estilistas y salones de belleza a gestionar sus citas de manera eficiente, reduciendo cancelaciones y mejorando la experiencia de los clientes. Hemos observado que muchos profesionales del sector tienen dificultades para organizar su agenda, lo que genera pérdida de ingresos y clientes insatisfechos. ¿Cómo podemos mejorar la gestión de citas y optimizar la organización del tiempo de los estilistas? ¿Cómo podemos ofrecer una plataforma fácil de usar que reduzca la fricción en la reserva de servicios, permitiendo a los clientes agendar citas sin complicaciones?	<ul style="list-style-type: none"> • Plataforma web y móvil con un calendario interactivo: Los estilistas podrán gestionar su agenda en tiempo real, visualizar la disponibilidad de horarios y realizar modificaciones con facilidad. Los clientes también podrán ver la disponibilidad y reservar citas sin necesidad de interacción manual con el estilista. • Notificaciones y recordatorios automáticos: Se enviarán alertas a clientes y estilistas antes de la cita programada para reducir la tasa de cancelaciones y ausencias. Además, el sistema permitirá configurar notificaciones personalizadas según las preferencias del usuario. • Módulo de reportes financieros: uTime incluirá un panel de estadísticas que mostrará ingresos semanales, mensuales y anuales, así como métricas clave sobre los servicios más solicitados, clientes recurrentes y tendencias de demanda. • Sistema de reseñas y calificaciones: Los clientes podrán calificar la atención recibida y dejar comentarios sobre su experiencia. Esto permitirá a los estilistas mejorar sus servicios y generar confianza en nuevos clientes. • Opciones de promociones y descuentos: La plataforma permitirá a los estilistas y salones crear promociones especiales para atraer clientes en horarios de baja demanda o premiar la fidelidad de los clientes recurrentes. 	
Customers	Business Outcomes	Customer Benefits
Los clientes que utilizarán uTime incluyen: <ul style="list-style-type: none"> • Dueños de salones de belleza: Administradores de negocios con múltiples empleados que requieren una plataforma centralizada para gestionar la disponibilidad de sus estilistas, optimizar la ocupación y mejorar la experiencia de los clientes. • Clientes finales: Personas que buscan un proceso de reserva rápido y sin 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en la adopción de la plataforma por parte de estilistas y salones de belleza. Esperamos que un número creciente de profesionales del sector adopte uTime como su herramienta principal para la gestión de citas y la promoción de sus servicios. • Mayor retención de clientes a través de la automatización de citas y promociones personalizadas. • Incremento de ingresos a través de suscripciones premium y comisiones por transacciones. 	Para los dueños de salones de belleza: La plataforma ofrecerá una solución integral para administrar múltiples estilistas en un solo lugar. Esto permitirá optimizar los horarios, mejorar la ocupación del salón y asegurar que cada cliente tenga una experiencia fluida desde la reserva hasta el servicio. Además, la opción de reportes financieros ayudará a mejorar la rentabilidad del negocio.

<p>complicaciones, con la posibilidad de recibir recordatorios y opciones de reprogramación fáciles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento de la comunidad activa a través de alianzas estratégicas. De esta manera lograremos posicionar a uTime como la solución tecnológica más confiable y utilizada por estilistas y clientes. 	<p>Para los clientes finales: uTime les ofrecerá la posibilidad de reservar citas de manera rápida y sencilla sin necesidad de realizar llamadas o enviar mensajes. También recibirán recordatorios automáticos que les evitarán olvidar sus citas y tendrán acceso a promociones exclusivas.</p>
Hypothesis	What's the most important thing we need to learn first?	What's the least amount of work we need to do to get there?
<ul style="list-style-type: none"> Creemos que, al ofrecer una plataforma con gestión de citas, recordatorios automáticos y funciones de personalización, uTime mejorará la organización de los estilistas y reducirá cancelaciones. Sabremos que esto es cierto cuando al menos 70% de los estilistas registren todas sus citas en la plataforma dentro del primer mes de uso. Creemos que los clientes prefieren reservar en línea en lugar de usar métodos tradicionales. Sabremos que esto es cierto cuando el 80% de las reservas se realicen a través de uTime en los primeros tres meses. Creemos que, al proporcionar herramientas de seguimiento financiero, los estilistas podrán aumentar sus ingresos y tomar mejores decisiones de negocio. Sabremos que esto es cierto cuando al menos el 60% de los estilistas utilicen los reportes financieros dentro del primer trimestre. 	<p>Antes de desarrollar completamente uTime, es fundamental validar ciertas suposiciones clave. Primero, debemos evaluar si las notificaciones automáticas logran reducir significativamente las cancelaciones o si los clientes aún necesitan otro tipo de incentivos para cumplir con sus citas. Otro punto crucial es entender cómo los clientes finales prefieren reservar sus citas. Si la mayoría sigue optando por llamadas o mensajes en WhatsApp, entonces uTime deberá incluir una mejor integración con estas herramientas para garantizar una transición más fluida. Finalmente, necesitamos determinar si las herramientas de reportes financieros realmente ayudan a los estilistas a aumentar sus ingresos y tomar mejores decisiones de negocio.</p>	<p>Para validar nuestras hipótesis y asegurar que uTime ofrece valor real, primero necesitamos desarrollar un prototipo funcional con las características esenciales, como la gestión de citas y las notificaciones automáticas. Luego, realizaremos pruebas piloto con un grupo de estilistas y salones de belleza para observar cómo interactúan con la plataforma y recopilar feedback en tiempo real. Paralelamente, analizaremos la tasa de adopción y mediremos si la plataforma efectivamente reduce cancelaciones y mejora la organización del tiempo de los estilistas. Si los resultados son positivos, refinaremos la plataforma antes de su lanzamiento oficial, asegurando que incluya mejoras basadas en la experiencia de los usuarios iniciales.</p>

1.3. Segmentos objetivo.

Los segmentos objetivos son las personas o entidades a las cuales está destinada nuestra solución. A continuación se nombraran los que abarca nuestra propuesta.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

Aspectos Demográficos

- Rango de edad: Mayores de 20 años
- Sexo: Masculino y femenino
- Nivel socioeconómico: clases A, B (alta y media-alta)

Aspectos geográficos:

- Nacionalidad: Peruana o extranjera
- Zona geográfica de residencia: urbana
- Departamento: Lima Metropolitana

Aspectos psicográficos:

- Uso frecuente de medios de comunicación, tales como WhatsApp y llamadas telefónicas, para interactuar con los clientes.
- Un día a día con la agenda apretada por las reservas de los clientes y poca flexibilidad.

Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza

Aspectos Demográficos

- Rango de edad: Mayores de 18 años
- Sexo: Masculino y femenino
- Nivel socioeconómico: clases A, B y C (alta, media-alta y media)

Aspectos geográficos:

- Nacionalidad: Peruana o extranjera

- Zona geográfica de residencia: urbana
- Departamento: Lima Metropolitana

Aspectos psicográficos:

- Van frecuentemente a salones de belleza para estar a la moda o estar presentable para un evento importante.
- Tienden a preferir tratarse con el mismo estilista o barbero debido a experiencias anteriores o por la técnica del especialista.

Capítulo II: Requirements Elicitation & Analysis

2.1. Competidores.

2.1.1. Análisis competitivo.

El análisis competitivo es una herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas, ya que permite identificar oportunidades, amenazas y desarrollar ventajas competitivas sostenibles en el mercado. Su importancia radica en ayudar a las empresas a adaptarse a un entorno dinámico y a tomar decisiones fundamentadas. A continuación, se presenta la aplicación de esta herramienta en el desarrollo del proyecto y el análisis de los competidores:

Competitive Analysis Landscape

¿Por qué llevar a cabo este análisis?		¿Cómo identificar a nuestros principales competidores?		
		uTime	Salon Pro	Beauty Salon
Nombre y logo				
Overview	Plataforma de gestión de citas en tiempo real, altamente personalizable, con marketplace y pagos en línea.	Software para gestión de citas en salones con recordatorios y pagos integrados.	Aplicación móvil para reservas en salones de belleza con sistema de recomendaciones.	Plataforma de programación de reuniones con integración a calendarios digitales.
Perfil	<p>Ventaja competitiva</p> <p>¿Qué valor ofrece a los clientes?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta personalización en precios, tiempos y servicios. • Marketplace para generar ingresos adicionales. • Asesoramiento exclusivo en el plan premium. • Calendario en tiempo real, optimizado para equipos con múltiples trabajadores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Automatización de citas con recordatorios. • Integración con pagos para facilitar transacciones. • Interfaz sencilla y amigable para salones de belleza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de recomendaciones basado en preferencias del usuario. • Experiencia optimizada en móvil. • Ofertas y promociones exclusivas dentro de la app. 	<ul style="list-style-type: none"> • Integración con herramientas empresariales (Google Calendar, Outlook, Zoom). • Automatización de programación para equipos y clientes. • Fácil uso y amplia adopción en el mercado corporativo.
Mercado objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Peluquerías y barberías. • Clientes que buscan reservar servicios de belleza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Salones de belleza y spas. • Negocios que quieren digitalizar sus citas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clientes que buscan servicios de belleza. • Salones de belleza y spas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas y freelancers que necesitan agendar reuniones.
Perfil de marketing	<p>Estrategias de marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modelo freemium con 10 reservas mensuales gratis. • Marketplace para generar ingresos extra. • Publicidad en redes sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad dirigida en redes sociales. • Ofertas promocionales y descuentos. • Integración con herramientas de gestión empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuerte presencia en App Store y Google Play. • Alianzas con salones para promociones. 	<ul style="list-style-type: none"> • SEO y marketing de contenido. • Integración con múltiples herramientas de productividad.
Perfil del	Productos &			

producto	Servicios	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de citas en tiempo real. Marketplace. Pagos en línea. Asesoramiento en plan premium. 	<ul style="list-style-type: none"> Software de gestión para salones. Recordatorios automáticos. Pagos integrados. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación para reservas. Sistema de recomendaciones. Promociones para usuarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Programación de reuniones. Integraciones con calendarios. Automatización de agendas.
Precios y Costos		<ul style="list-style-type: none"> Plan gratuito con 10 reservas/mes. Plan intermedio con más personalización. Plan premium con marketplace ilimitado y asesoramiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Suscripción mensual según el tamaño del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Comisiones por reservas. Possible suscripción premium. 	<ul style="list-style-type: none"> Modelo freemium con suscripción mensual. Costos según el tamaño del equipo.
Canales de distribución (Web y/o Móvil)	El servicio, de forma momentánea, se brindará en plataforma web		Dispone de plataforma web y aplicación móvil	Solo aplicación móvil	Plataforma web y aplicación móvil
Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> Personalización avanzada. Diferenciación con marketplace. Modelo accesible y flexible. 		<ul style="list-style-type: none"> Automatización de citas. Fácil de usar. 	<ul style="list-style-type: none"> Interfaz atractiva. Buen enfoque en clientes finales. 	<ul style="list-style-type: none"> Gran cantidad de integraciones. Posicionamiento sólido en el mercado.
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de atraer clientes masivos. Puede ser complejo para algunos usuarios. 		<ul style="list-style-type: none"> Alta competencia. Funcionalidades limitadas. 	<ul style="list-style-type: none"> Dependencia de afiliaciones con salones. Competencia con otras apps. 	<ul style="list-style-type: none"> Costos elevados para algunas funciones.
Análisis SWOT	Oportunidades		<ul style="list-style-type: none"> Expansión en Latinoamérica. Alianzas con marcas de belleza. Expansión del marketplace. 	<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento del sector digital. Mayor uso de pagos en línea. 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de reservas digitales en belleza. Integración con plataformas de bienestar.
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> Competencia con plataformas consolidadas. Costos de adquisición de clientes. 		<ul style="list-style-type: none"> Opciones más económicas en el mercado. Cambios en tendencias de consumo. 	<ul style="list-style-type: none"> Nuevos competidores en el sector. Alternativas con más funcionalidades. 	<ul style="list-style-type: none"> Empresas más grandes en el sector. Alternativas gratuitas en crecimiento.

2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores.

A partir del análisis competitivo previamente realizado, se logró determinar con precisión las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los competidores. Esta información es fundamental para diseñar estrategias y tácticas que permitan posicionarse de manera efectiva frente a la competencia, especialmente durante el ingreso del servicio al mercado. A continuación, se presentan las estrategias y tácticas definidas con el objetivo de lograr un lanzamiento exitoso y rentable.

Afrontando las fortalezas de nuestros competidores:

- Salon Pro cuenta con una interfaz sencilla y automatización de citas, lo que facilita la experiencia del usuario.
- Beauty Salon posee una fuerte presencia en dispositivos móviles y un sistema de recomendaciones personalizado.
- Calendly domina el mercado con su integración con herramientas empresariales y automatización avanzada.

Comprendemos que nuestras fortalezas son:

- Personalización avanzada de precios, tiempos y servicios para cada trabajador.
- Integración de un marketplace para generar ingresos adicionales.
- Asesoramiento premium para ayudar a los negocios a optimizar su uso de la plataforma.
- Plan gratuito accesible con 10 reservas mensuales

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

Estrategias

- Destacar la personalización de uTime como una ventaja clave en nuestra comunicación y campañas de marketing.
- Enfatizar el valor del marketplace como una fuente de ingresos adicional para las peluquerías.
- Promover el plan de asesoramiento como un servicio exclusivo que nuestros competidores no ofrecen.

Tácticas

- Campañas en redes sociales mostrando cómo se personaliza la plataforma para distintos negocios.
- Casos de éxito de pequeñas peluquerías que optimizaron sus citas y ventas con uTime.
- Videos explicativos sobre el uso del calendario por trabajador.

Afrontando las debilidades de nuestros competidores:

- Salon Pro tiene funcionalidades limitadas y enfrenta alta competencia.
- Beauty Salon depende de afiliaciones con salones y tiene competencia en el sector.
- Calendly tiene costos elevados para funciones avanzadas.

Requieran configuraciones técnicas complicadas en algunos casos

Comprendemos que nuestras debilidades son:

- Necesidad de atraer clientes masivos rápidamente.
- Puede ser complejo para usuarios sin experiencia en plataformas digitales.

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

Estrategias

- Implementar una estrategia de adquisición de clientes con modelos freemium y pruebas gratuitas.
- Diseñar una interfaz intuitiva con tutoriales y soporte personalizado.

Tácticas

- Ofrecer un plan gratuito con funcionalidades limitadas para atraer usuarios y generar confianza en el producto.
- Incluir asesoría personalizada en el plan completo para ayudar a negocios grandes a configurar y personalizar la plataforma según sus necesidades, especialmente si no están familiarizados con herramientas tecnológicas.

Afrontando las oportunidades de nuestros competidores:

- Salon Pro y Beauty Salon se benefician del crecimiento del sector digital en el ámbito de la belleza.
- Calendly aprovecha el aumento del trabajo remoto y la digitalización de agendas.

Comprendemos que nuestras oportunidades son:

- Expansión del mercado digital en Latinoamérica.
- Alianzas estratégicas con marcas de belleza y distribuidores.

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

Estrategias

- Expandir la presencia de uTime en mercados emergentes y ofrecer soporte en múltiples idiomas.
- Establecer alianzas con proveedores de productos de belleza y herramientas de gestión empresarial.

Tácticas

- Lanzar campañas de publicidad específicas para nuevos mercados.
- Contactar con marcas y distribuidores para ofrecer descuentos exclusivos a usuarios de uTime.
- Desarrollar una función de recomendaciones de productos dentro del marketplace.

Afrontando las amenazas de nuestros competidores:

- Existen plataformas consolidadas con una base de clientes establecida.
- La adquisición de clientes puede ser costosa debido a la alta competencia.

Comprendemos que nuestras amenazas son:

- Posicionamiento de grandes marcas en el sector.
- Costos de adquisición de usuarios y retención de clientes.

Entonces, podemos aplicar las siguientes estrategias y tácticas:

Estrategias

- Diferenciar uTime con características únicas y servicios adicionales.
- Fidelizar clientes con programas de recompensas y beneficios exclusivos.

Tácticas

- Implementar un sistema de referidos con descuentos para clientes actuales y nuevos usuarios.
- Crear un programa de fidelización con beneficios progresivos según el tiempo de uso de la plataforma.

2.2. Entrevistas.

2.2.1. Diseño de entrevistas.

Preguntas para el segmento objetivo 01

- ¿Cuánto tiempo lleva en el rubro de la belleza/barbería y qué lo motivó a dedicarse a este negocio?
- ¿Cómo suelen agendar las citas sus clientes y qué método prefieren ellos? (WhatsApp, llamadas, redes sociales, otros).
- ¿Cuán flexible es su agenda diaria y qué tan difícil es manejar cambios de última hora en las reservas?
- ¿Usan algún sistema o aplicación para gestionar reservas y pagos? Si no, ¿cómo lo hacen actualmente?
- ¿Cuáles son los principales canales de comunicación que usan para confirmar o recordar citas?
- ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al gestionar las reservas y la relación con los clientes?
- ¿Con qué frecuencia enfrentan cancelaciones o clientes que no se presentan? ¿Cómo manejan estas situaciones?
- ¿Qué estrategias usan para que los clientes regresen a su negocio y qué tan efectivas han sido?
- ¿Qué tan abiertos están a implementar nuevas herramientas digitales que les ayuden a organizar mejor su negocio?
- ¿Qué mejoras le gustaría implementar en su negocio en el corto y mediano plazo?
- ¿Qué tan importante es para usted tener un control visual de la disponibilidad y ocupación de su equipo de trabajo?
- ¿Cómo maneja las situaciones de insatisfacción de los clientes y qué acciones toma para evitar que se repitan?

Preguntas para el segmento objetivo 02

- ¿Con qué frecuencia visitas un salón de belleza o barbería y qué servicios sueles solicitar?
- ¿Qué factores consideras más importantes al elegir un salón de belleza o barbería? (Ubicación, precio, reputación, servicio, etc.)
- ¿Sueles atenderte con el mismo estilista/barbero? ¿Por qué?
- ¿Cómo prefieres agendar tus citas? (WhatsApp, llamadas, página web, aplicación, presencialmente).
- ¿Qué tan importante es para ti que te atiendan a la hora exacta de tu cita? ¿Has tenido experiencias negativas con largas esperas?
- Si necesitas cancelar o reprogramar tu cita, ¿qué tan fácil o difícil suele ser el proceso?
- ¿Qué métodos de pago prefieres al momento de pagar por el servicio? (Efectivo, tarjeta, transferencias, apps de pago).
- ¿Cómo te gusta recibir recordatorios de tu cita o promociones? (Mensajes de WhatsApp, correos, redes sociales, llamadas).
- ¿Has utilizado alguna aplicación o plataforma para reservar citas en salones de belleza/barberías? ¿Cómo fue tu experiencia?
- ¿Qué aspecto te gustaría que mejoraran los salones de belleza/barberías para una mejor experiencia como cliente?
- ¿Qué tan importante es para ti que el salón o barbería tenga una presencia activa en redes sociales o en línea?
- ¿Cuánto valoras la opción de poder hacer pagos anticipados o de forma digital para evitar el manejo de efectivo?

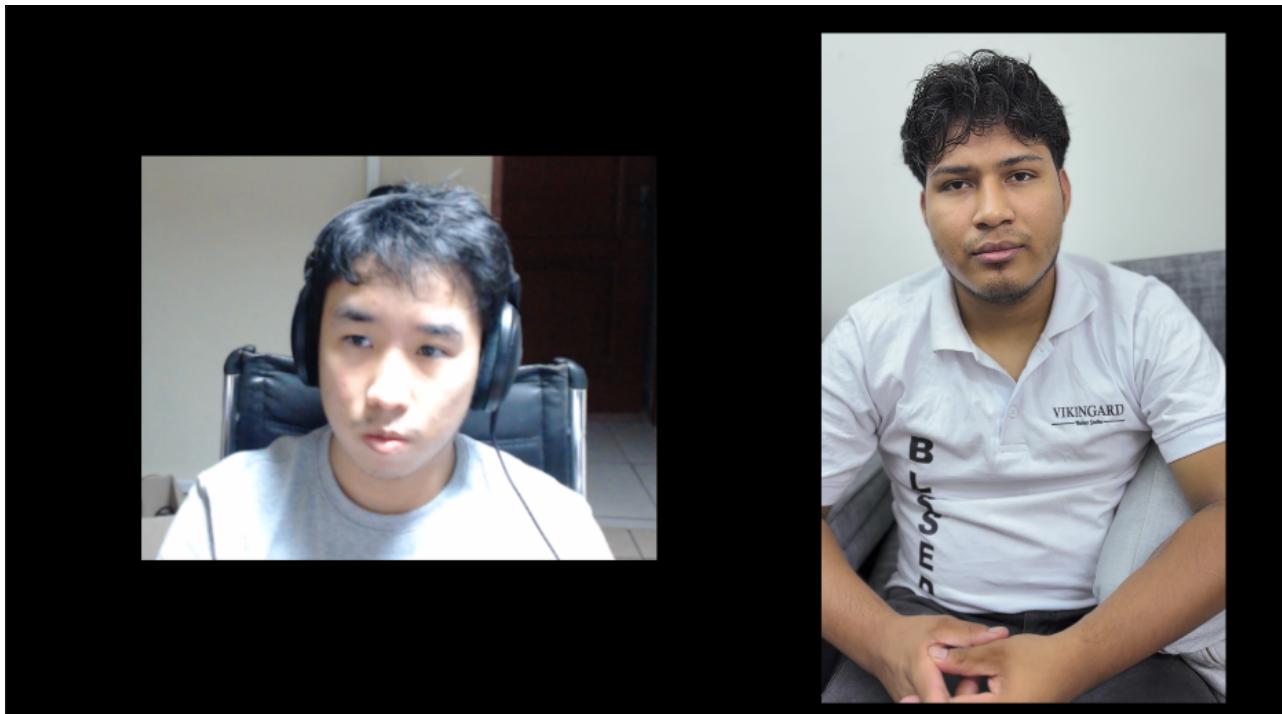
2.2.2. Registro de entrevistas.

Segmento Objetivo 1 (Salones de Belleza y Barberías)

Datos del Entrevistado #1

- **Nombre completo:** Luis Fernando Farfán
- **Segmento Objetivo:** Barbero
- **Edad:** 29 años
- **Distrito:** Chiclayo
- **Inicio de la entrevista:** 0:18 minutos
- **Duración:** 33:54 minutos

- **Screenshot del cuadro de video:**



- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 01](#)

Resumen: Luis Fernando Farfán es un barbero de Chiclayo que tiene 8 años de experiencia. Utiliza las redes sociales y WhatsApp para ambos el marketing de su negocio y la recepción de citas. Utiliza la agenda Fresha para registrar las citas y gestionar los horarios. Se enfrenta a desafíos como la comunicación sobre información del horario y especialmente se enfrenta a clientes que cancelan al último minuto, llegan tarde o no llegan en absoluto lo cual le causa una perdida de tiempo y clientes posibles. Le resulta de gran importancia saber en qué horarios se encuentran disponibles sus barberos para asignar a los clientes. Se enfoca que sus barberos y el mismo sean empáticos y carismáticos para que los clientes se sientan comodos y vuelvan a la barbería.

Datos del Entrevistado #2

- **Nombre completo:** María Ysabel Sosa Rodríguez
- **Segmento Objetivo:** Dueña de un Salón de belleza
- **Edad:** 45 años
- **Distrito:** San Juan de Lurigancho
- **Inicio de la entrevista:** 7:55 minutos
- **Duración:** 33:54 minutos

- **Screenshot del cuadro de video:**



- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 02](#)

Resumen: María Ysabel Sosa Rodríguez, de 45 años, es dueña de un salón de belleza y actualmente enfrenta retos en la gestión de sus citas. Durante la entrevista, expresó su interés en implementar un sistema automatizado para agendar citas, ya que considera que las cancelaciones de último momento resultan frustrantes y afectan su negocio. Además, destacó que los métodos tradicionales como llamadas o mensajes son poco prácticos, ya que demandan tiempo y a menudo generan incomodidad tanto para ella como para sus clientes. María Ysabel ve en la tecnología una oportunidad para optimizar este proceso y mejorar la eficiencia en la atención al cliente.

Datos del Entrevistado #3

- **Nombre completo:** Vianka Aracelli Graciela Díaz Dueñas
- **Segmento Objetivo:** Recepcionista de un salón de belleza
- **Edad:** 19 años
- **Distrito:** San Juan De Lurigancho
- **Inicio de la entrevista:** 12:17 minutos
- **Duración:** 33:54 minutos
- **Screenshot del cuadro de video:**



- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 03](#)

Resumen: Vianka, de 19 años, vive en San Juan de Lurigancho y trabaja como recepcionista en un salón de belleza desde hace tres años. Se considera alegre, responsable y perfeccionista. Agendan citas principalmente por WhatsApp, y también usan Google Calendar y Excel. Enfrentan cancelaciones frecuentes y cambios de último momento, lo que complica la organización. Usan promociones y recomendaciones para fidelizar a los clientes. Están abiertos a implementar herramientas digitales para mejorar la gestión del negocio.

Segmento Objetivo 2 (Clientes de servicios de belleza)

Datos del Entrevistado #1

- **Nombre completo:** Luis Andrés Alva Abanto
- **Segmento Objetivo:** Clientes de servicio de belleza
- **Edad:** 19 años
- **Distrito:** San Borja

- **Screenshot del cuadro de video:**



- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 01](#)

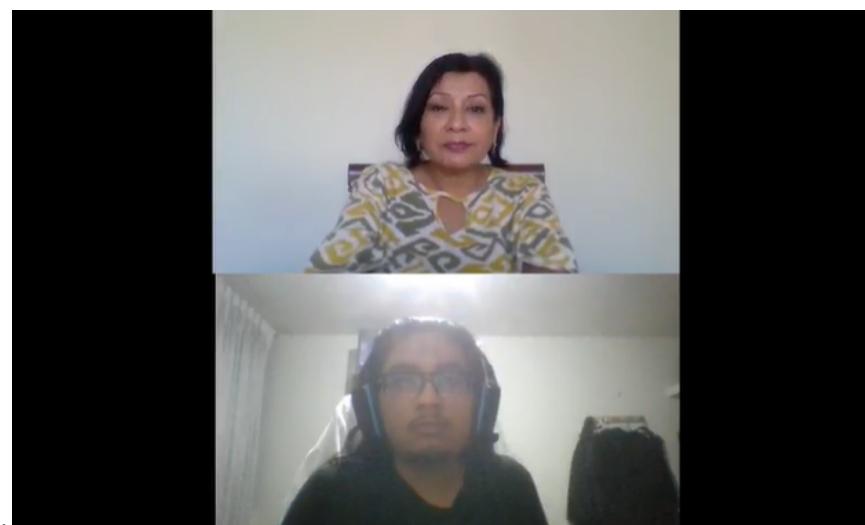
- **Inicio de la entrevista:** 20:00 minutos

- **Duración:** 33:54 minutos

Resumen: Luis visita el salón o barbería una vez al mes, principalmente para cortes de cabello y afeitado de barba, valorando sobre todo la puntualidad, ubicación cercana y buena atención. Prefiere agendar citas por WhatsApp y pagar mediante aplicaciones digitales como Yape o transferencias, ya que no suele usar efectivo. Aunque no ha utilizado plataformas para reservas, considera útil un sistema que recuerde su perfil e historial de servicios. Destaca la amabilidad del personal como un factor clave para volver, y valora recibir recordatorios por WhatsApp y promociones por correo. Además, le parece importante que los salones tengan presencia activa en redes sociales, especialmente por las promociones que publican.

Datos del Entrevistado #2

- **Nombre completo:** Doris Yolanda Tello
- **Segmento Objetivo:** Clientes de servicio de belleza
- **Edad:** 60
- **Distrito:** La Molina



- **Screenshot del cuadro de video:**

- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 02](#)

- **Inicio de la entrevista:** 23:34 minutos

- **Duración:** 33:54 minutos

Resumen: Doris Tello visita el salón de belleza una vez al mes para realizarse una tinturación de cabello y manicure. Prefiere agendar las citas por WhatsApp o por llamada y usualmente paga por aplicativos como yape o transferencia bancaria. Menciona que no ha utilizado una plataforma especial para sus reservas en salones. Menciona que le parece muy importante la amabilidad del servicio además de que le ofrezcan bocaditos en el salón y le gustaría recibir recordatorios de sus reservaciones. Le parece importante que los salones tengan redes sociales debido a que usualmente suelen hacer ofertas en sus publicaciones

Datos del Entrevistado #3

- **Nombre completo:** Allison Naomi Galindo Palomino
- **Segmento Objetivo:** Clientes de servicio de belleza
- **Edad:** 20 años
- **Distrito:** Cercado De Lima
- **Screenshot del cuadro de video:**



Video_entrevista_cliente

April 6, 2025 • u202319668 (Varela Bustinza, Marcelo Alessandro) • HD

- **URL del video (Microsoft Stream):** [Entrevista 03](#)
- **Inicio de la entrevista:** 29:24 minutos
- **Duración:** 33:54 minutos

Resumen: Allison Galindo, una universitaria de 20 años que vive en el Cercado de Lima, visita salones de belleza aproximadamente una vez al mes. Suele solicitar servicios como corte de cabello, depilación de cejas y mascarillas faciales. Al elegir un salón, le da importancia a la reputación, la ubicación accesible, precios razonables y una buena atención. Prefiere agendar sus citas por WhatsApp o redes sociales, ya que le resulta más práctico. Siempre se atiende con la misma estilista por confianza y comodidad. Para ella, la puntualidad es clave, ya que ha tenido malas experiencias con esperas prolongadas. Le gusta recibir recordatorios por WhatsApp y prefiere pagar con aplicaciones o tarjeta. Finalmente, sugiere que los salones mejoren en puntualidad, atención al cliente y faciliten más el uso de herramientas digitales.

2.2.3. Análisis de entrevistas.

• Análisis del Segmento Objetivo 01

◦ Características Objetivas:

- Demografía y Experiencia:
 - Jóvenes emprendedores (24-28 años).
 - Con experiencia en el rubro (3-5 años).
 - Propietarios de salones de belleza en áreas urbanas (Chorrillos, Barranco, Surco).
- Gestión del Negocio:
 - Agenda de citas gestionada manualmente (cuaderno).
 - Pagos en efectivo, transferencias y QR.
 - Comunicación con clientes vía llamadas y WhatsApp.
 - Sufren de cancelaciones de citas que afectan sus ingresos.
- Estrategias de Fidelización:
 - Ofrecen promociones y obsequios.
 - Ofrecen promociones para primeras visitas.

◦ Características Subjetivas:

- Motivación y Pasión:
 - Pasión por el estilismo desde jóvenes.
 - Deseo de brindar una experiencia de calidad a sus clientes.
 - Búsqueda de la personalización en el servicio al cliente.
- Desafíos y Necesidades:
 - Dificultad para gestionar citas, especialmente fuera de línea.
 - Problemas con cambios de citas de última hora.
 - Necesidad de optimizar la comunicación con los clientes.
 - Búsqueda de la gestión eficiente de sus negocios.
- Visión a Futuro:

- Deseo de aumentar la rentabilidad del negocio.
- Planes de expansión (apertura de nuevas sucursales).
- Crear historial de clientes.
- Desarrollar campañas de fidelización.

• Análisis del Segmento Objetivo 02

◦ Características Objetivas:

- Demografía:
 - Jóvenes universitarias de 20 a 60 años.
 - Residentes en áreas urbanas (Cercado de Lima). (50% de las entrevistadas)
- Comportamiento de Consumo:
 - Visitan salones de belleza aproximadamente una vez al mes. (100% de los entrevistados)
 - Servicios más frecuentes: manicura, corte de cabello, tratamientos capilares, depilación de cejas y mascarillas faciales.
- Preferencias de Comunicación y Pago:
 - Prefieren agendar citas y recibir recordatorios/promociones vía WhatsApp y redes sociales. (100% de las entrevistadas)
 - Prefieren pagos con transferencias bancarias o aplicaciones de pago, evitando el efectivo. (100% de las entrevistadas)

◦ Características Subjetivas:

- Valores y Prioridades:
 - Priorizan la calidad del servicio y la reputación del salón. (100% de las entrevistadas)
 - La puntualidad es un factor crítico. (100% de las entrevistadas)
 - Confianza en el estilista: prefieren atenderse siempre con el mismo profesional. (100% de las entrevistadas)
 - La comodidad y la buena atención son puntos muy importantes para ellas. (100% de las entrevistadas)
- Actitudes y Expectativas:
 - Actitud práctica y confiada.
 - Buscan procesos de reprogramación de citas sencillos. (100% de las entrevistadas)
 - Abiertas a utilizar aplicaciones o plataformas de reservas si mejoran la rapidez de respuesta. (50% de las entrevistadas)
- Necesidades y Deseos:
 - Respuestas rápidas al agendar citas vía WhatsApp.
 - Mejora en la puntualidad y la atención al cliente.
 - Facilitar el uso de herramientas digitales.

2.3. Needfinding.

2.3.1. User Personas.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

PERSONA: Andrea Mercedes		
NAME Andrea Mercedes 	MARKET SIZE  46 %	TYPE Idealist
Background <p>Andrea estudió Cosmetología y Estética Integral en el Instituto Avansys de Lima, donde desarrolló su pasión por la belleza. Empezó su carrera profesional como recepcionista en un salón de belleza y gracias a su dedicación, ascendió a administradora. Actualmente, lidera la operación del negocio, buscando innovar y mejorar la experiencia de los clientes.</p>	Responsabilities <p>Andrea gestiona el presupuesto del salón, supervisa la atención al cliente y la capacitación del personal. También se encarga de seleccionar proveedores, negociar precios e implementar estrategias para atraer y fidelizar clientes.</p>	
Motivations <ul style="list-style-type: none"> ▪ Agilizar la gestión de citas mediante una plataforma digital que evite confusiones y pérdidas de tiempo. 		
Demographic		

Female 32 years

Lima, Perú

Married

Administradora de un salón de belleza

Skills

Gestión y organización

Atención al cliente

Adaptabilidad a la tecnología

- Mejorar la experiencia del cliente al permitirle reservar fácilmente sin necesidad de llamadas telefónicas.
- Tener un control más preciso de la agenda del salón, optimizando la ocupación y reduciendo espacios vacíos.

Frustrations

- La dificultad para gestionar cambios o cancelaciones de citas sin afectar la operatividad del negocio.
- La pérdida de clientes debido a tiempos de espera largos o errores en la programación de citas.

Preferred channels

Mail Phone Face to face

Quote

“La clave del éxito en la belleza es la innovación y la atención excepcional”

UXPRESSIA

This persona was built in uxpressia.com

Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza

PERSONA: Camila Cortéz

NAME

Camila Cortéz

MARKET SIZE



TYPE

Guardian**Background**

Andrea tiene 21 años y es estudiante universitaria de Comunicaciones. Freuenta salones de belleza y barberías para mantener su imagen personal, especialmente antes de eventos sociales importantes. Suele reservar servicios como cortes de pelo, manicure, pedicure y tratamientos faciales. Le gusta mantenerse al día con las tendencias de belleza y sigue a varios estilistas en redes sociales.

Responsabilities

Andrea gestiona el presupuesto del salón, supervisa la atención al cliente y la capacitación del personal. También se encarga de seleccionar proveedores, negociar precios e implementar estrategias para atraer y fidelizar clientes.

Demographic

Female 21 years

Lima, Perú

Single

Estudiante universitaria
de comunicaciones**Motivations**

- Encontrar disponibilidad inmediata con su estilista favorito sin necesidad de llamadas telefónicas.
- Recibir recordatorios automáticos para no olvidar sus citas programadas.
- Poder ver catálogos de servicios y precios desde la aplicación antes de reservar.
- Acceder a promociones exclusivas para usuarios de la plataforma.

Skills

Uso de aplicaciones web



Organización personal



Conocimiento de tendencias de belleza

**Frustrations**

- La desorganización generada por las reservas manuales y la falta de un sistema centralizado.
- La dificultad para gestionar cambios o cancelaciones de citas sin afectar la operatividad del negocio.
- La pérdida de clientes debido a tiempos de espera largos o errores en la programación de citas.

Channels

WhatsApp



Instagram



Laptop

Quote

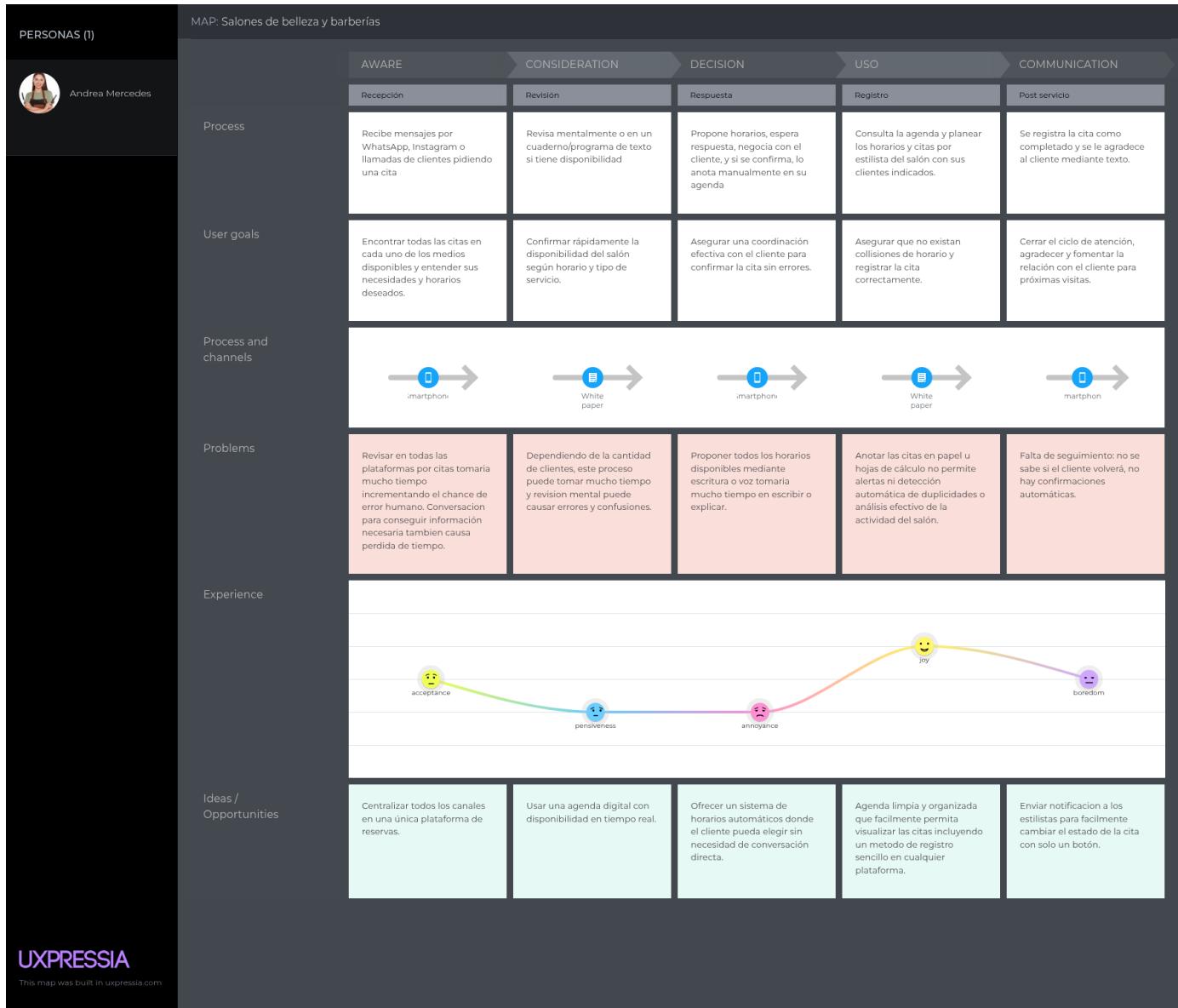
Necesito un sistema que me facilite reservar mis citas de belleza en cualquier momento del día y que me asegure ser atendida puntualmente

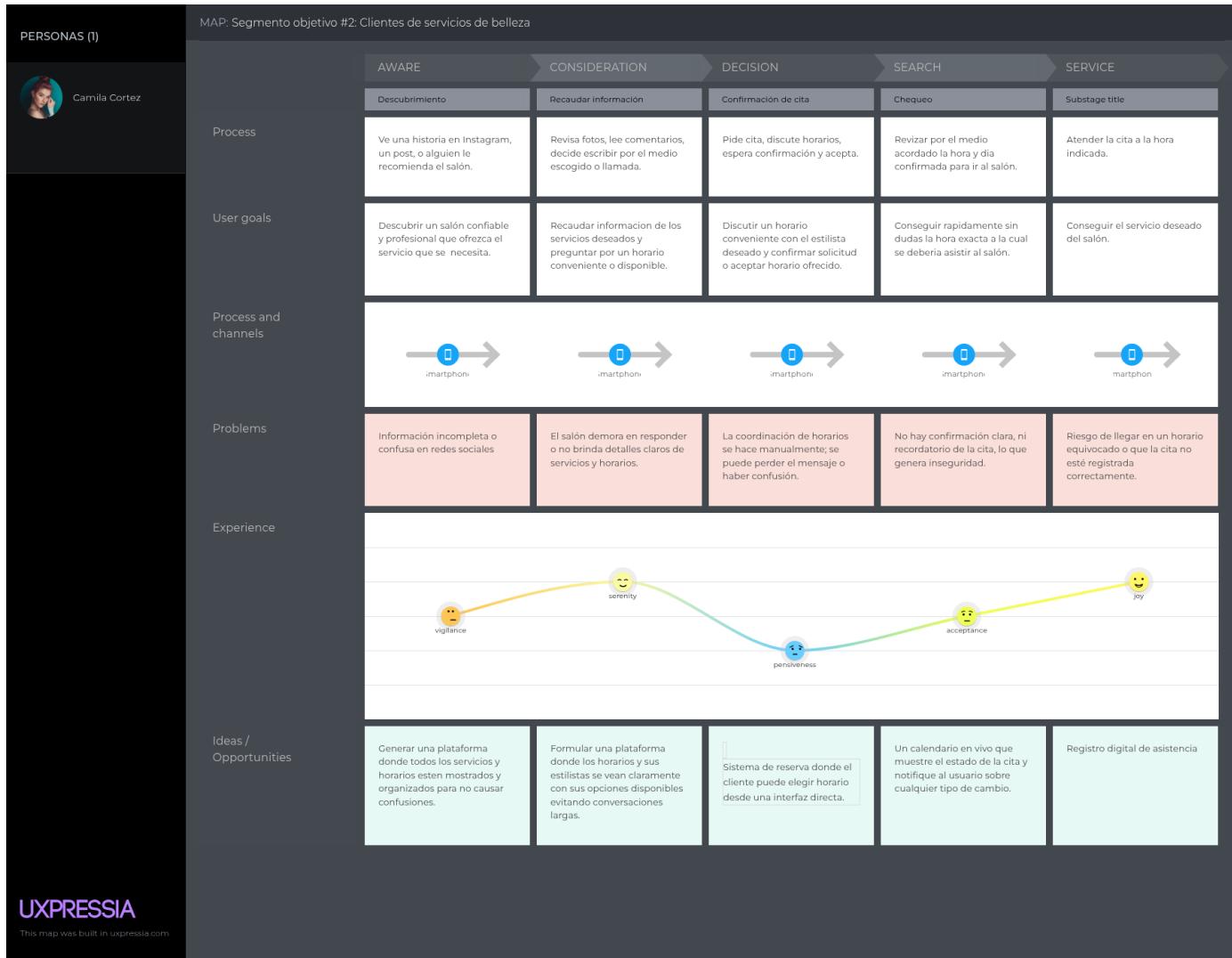
2.3.2. User Task Matrix.

Tarea	Frecuencia (Andrea)	Importancia (Andrea)	Frecuencia (Camila)	Importancia (Camila)
Revisar la disponibilidad de la agenda	Alta	Alta	Alta	Alta
Agendar citas	Alta	Alta	Media	Alta
Escoger tratamiento	Nunca	Baja	Alta	Alta
Responder llamadas de los clientes	Alta	Alta	Nunca	Baja
Ajustarse al tiempo que dura el tratamiento	Media	Alta	Media	Media
Alistar los utensilios de belleza de antemano	Media	Media	Baja	Baja
Ajustar agenda en fechas de alta demanda	Baja	Alta	Baja	Media
Gestionar cancelaciones	Alta	Alta	Baja	Baja
Revisar cambios en la agenda	Alta	Alta	Alta	Alta
Priorizar citas según fidelidad	Media	Alta	Nunca	Baja
Escoger un estilista en específico para la cita	Media	Baja	Media	Media
Colocar precio a los tratamientos	Baja	Media	Baja	Media
Planificar citas por WhatsApp	Alta	Alta	Alta	Alta
Gestionar horarios de los estilistas	Alta	Alta	Nunca	Baja
Recordar a los clientes de sus citas	Alta	Alta	Nunca	Media
Llegar temprano al salón	Baja	Media	Alta	Alta
Realizar el pago por el servicio	Alta	Alta	Alta	Alta
Pagar por medios electrónicos	Baja	Baja	Alta	Alta

2.3.3. User Journey Mapping.

Para el segmento de los salones estilistas o barberos se consideró el momento desde que el cliente se contacta con la recepcionista hasta que el cliente haya terminado su cita y haya salido de salón. En la otra mano, para el segmento de los clientes de los salones se consideró desde que descubren el salón de manera online o por otra persona hasta que haya atendido la cita deseada.





2.3.4. Empathy Mapping.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

PERSONA: Andrea Mercedes

1.WHO are we empathizing with?

- Profesional especializada en Cosmetología y Estética Integral con formación en el Instituto Avansys de Lima
- Mujer de 32 años, casada, residente en Lima, Perú
- Empezó como recepcionista y ascendió a administradora del salón gracias a su dedicación
- Actual líder de operaciones en un salón de belleza con visión de innovación
- Profesional con fuerte sentido de responsabilidad y compromiso por mejorar la experiencia del cliente

7.What do they THINK and FEEL?

“

- Una plataforma digital sería la solución a nuestros problemas de citas
- Siente frustración por la desorganización generada por el sistema manual actual
- Se preocupa constantemente por cómo mejorar la experiencia del cliente
- Siente orgullo por su trayectoria profesional y su crecimiento desde recepcionista a administradora
- Piensa que la innovación tecnológica es clave para destacar frente a la competencia

”

2.What do they need to DO?

- Gestionar reservas sistematizadas para evitar confusiones y optimizar tiempos
- Encontrar soluciones para agilizar la gestión de citas sin llamadas telefónicas
- Implementar estrategias digitales que mejoren la experiencia del cliente
- Organizar eficientemente el presupuesto del salón y la selección de proveedores
- Capacitar al personal para mantener un estándar alto de atención
- Optimizar la ocupación del salón y reducir espacios vacíos en la agenda

6.What do they HEAR?

- Recomendaciones de colegas sobre mejores prácticas y sistemas



3.What do they SEE?

- Tendencias en belleza y nuevas técnicas que necesita incorporar a su

- Quejas de clientes sobre tiempos de espera o errores en citas
- Información sobre nuevas tecnologías para la gestión de salones
- Solicitudes del personal sobre capacitación y mejoras en procesos
- Retroalimentación de clientes sobre la experiencia en el salón



salón

- Competencia que ya implementa sistemas de reserva digitales
- Clientes frustrados por tiempos de espera o problemas con sus reservas
- Oportunidades para mejorar la operatividad y eficiencia del negocio
- Personal que necesita dirección y capacitación constante
- Espacios vacíos en la agenda que representan pérdidas económicas

5.What do they DO?

- Busca constantemente formas de mejorar y optimizar los procedimientos del salón
- Supervisa activamente la atención al cliente para mantener estándares de calidad
- Negocia con proveedores para obtener mejores precios y productos de calidad
- Implementa estrategias para atraer y fidelizar clientes
- Gestiona el presupuesto y los recursos humanos del negocio

PAINS

- Frustración por el sistema manual de reservas que genera desorden
- Preocupación por la pérdida de clientes debido a errores en programación
- Dificultad para comunicarse con clientes cuando necesita reprogramar citas
- Estrés por gestionar cambios o cancelaciones sin afectar la operatividad
- Pérdida de tiempo en tareas operativas que podría dedicar al crecimiento del negocio

GAINS

- Agilizar el proceso de reserva resultaría en mayor productividad y satisfacción del cliente
- Obtener información centralizada mejoraría la toma de decisiones
- Reducir cancelaciones y confirmaciones permitiría una mejor planificación
- Optimizar la ocupación del salón incrementaría los ingresos
- Contar con herramientas tecnológicas la posicionaría como un salón moderno y organizado

4.What do they SAY?

- “
- “*La clave del éxito en la belleza es la innovación y la atención excepcional*”
 - “*Necesito optimizar la gestión de citas para evitar confusiones*”
 - “*Quiero que mis clientes puedan reservar fácilmente sin necesidad de llamadas*”
 - “*La desorganización en las reservas nos está haciendo perder clientes*”
 - “*Necesito un sistema que me permita tener mayor control de la agenda*”
- ”

UXPRESSIA

This persona was built in uxpressia.com

Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza

PERSONA: Camila Cortéz

1.WHO are we empathizing with?

- Estudiante universitaria de Comunicaciones de 21 años, residente en Lima, Perú.
- Sigue a varios estilistas en redes sociales y se mantiene al día con las tendencias.
- Frecuenta salones de belleza para

7.What do they THINK and FEEL?

- “
- *Preocupación por no conseguir citas en momentos clave antes de eventos importantes.*
 - *Frustración por los sistemas anticuados de reserva que complican un proceso que debería ser simple.*
 - *Ansiedad cuando no recibe*

2.What do they need to DO?

- Encontrar disponibilidad inmediata con su estilista favorito sin necesidad de realizar llamadas telefónicas.
- Organizar sus citas de belleza de forma eficiente, incluso fuera del horario laboral del salón.
- Acceder a información sobre servicios

- mantener su imagen personal, especialmente antes de eventos importantes.
- Utiliza servicios como cortes de pelo, manicure, pedicure y tratamientos faciales.
- Alta competencia en uso de aplicaciones móviles (85%) y conocimiento de tendencias de belleza (90%).
- Sigue a varios estilistas en redes sociales y se mantiene al día con las tendencias.

confirmación inmediata sobre su cita programada.

- Siente que su tiempo no es valorado cuando debe esperar a pesar de tener una reserva.*

y precios antes de realizar una reserva.

- Recibir confirmaciones inmediatas de sus citas programadas.

6.What do they HEAR?

- Recomendaciones de amigos sobre salones y estilistas.
- Promociones especiales anunciadas en redes sociales por los salones de belleza.
- Quejas de otras personas sobre problemas similares con las reservas de citas.
- Información sobre nuevos tratamientos y tendencias de belleza.



3.What do they SEE?

- Tendencias de belleza a través de influencers y estilistas en redes sociales.
- Salones de belleza con sistemas de reserva anticuados que dependen de llamadas telefónicas.
- Amigos y compañeros que también valoran su imagen personal y enfrentan problemas similares.
- Otras industrias que ya han digitalizado sus servicios de reservas (restaurantes, hoteles, etc.).

5.What do they DO?

- Intenta coordinar sus citas por teléfono, a menudo con dificultades por líneas ocupadas.
- Sigue a estilistas y salones en redes sociales para conocer tendencias y promociones.
- Llega puntual a sus citas pero a veces debe esperar períodos largos para ser atendida.
- Utiliza WhatsApp e Instagram como canales principales de comunicación.

PAINS

- Frustración por no poder reservar citas fuera del horario de atención del salón.
- Dificultad para comunicarse con el salón debido a líneas telefónicas ocupadas.
- Pérdida de tiempo por largas esperas en el salón a pesar de tener cita programada.
- Dificultad para recordar todas sus citas programadas sin un sistema de recordatorios.

GAINS

- Agilizar el proceso de reserva mediante una plataforma digital disponible 24/7.
- Eliminar la necesidad de llamadas telefónicas repetidas para conseguir una cita.
- Recibir confirmaciones y recordatorios automáticos de sus citas.
- Acceder a promociones exclusivas para usuarios de la plataforma.
- Visualizar catálogos de servicios y precios antes de realizar la reserva.
- Reducir los tiempos de espera en el salón gracias a un sistema más organizado.

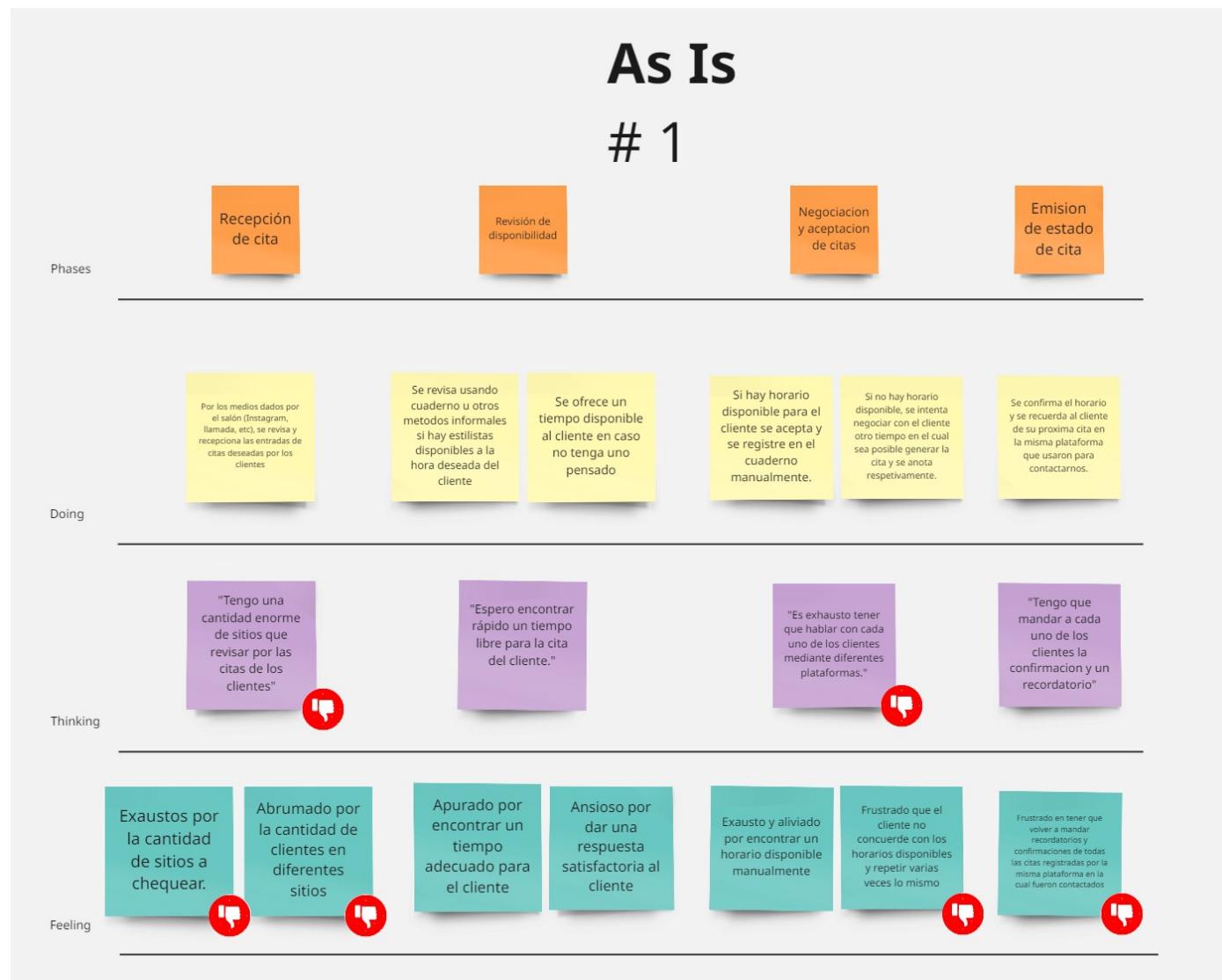
4.What do they SAY?

“

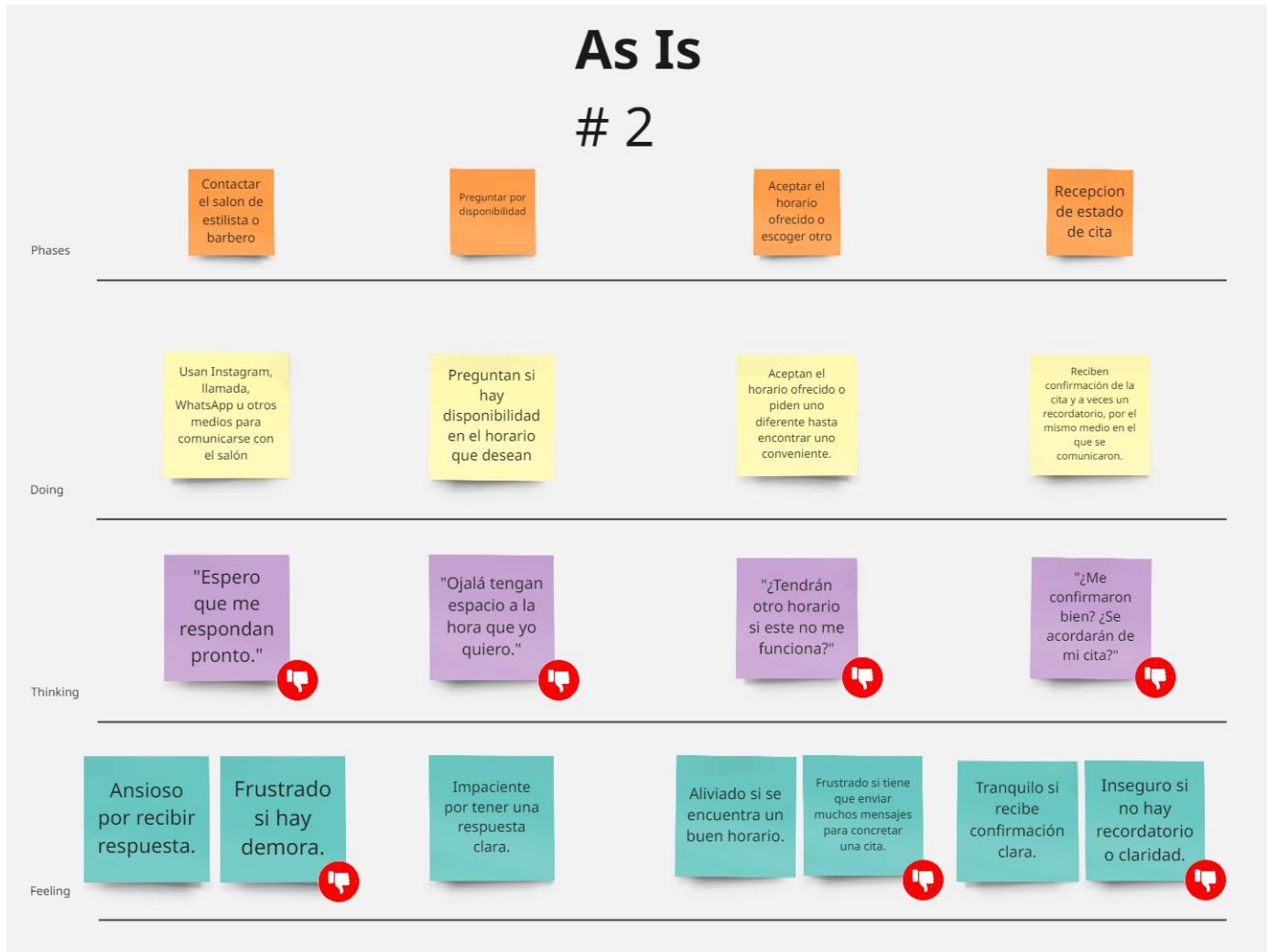
- "Necesito un sistema que me facilite reservar mis citas de belleza en cualquier momento del día y que me asegure ser atendida puntualmente."*
- "Me frustra tener que llamar varias veces al salón porque las líneas están ocupadas."*
- "Quisiera poder ver todas las opciones y precios antes de decidir qué servicio reservar."*
- "Necesito recordatorios para no olvidar mis citas programadas."*

”

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías



Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza



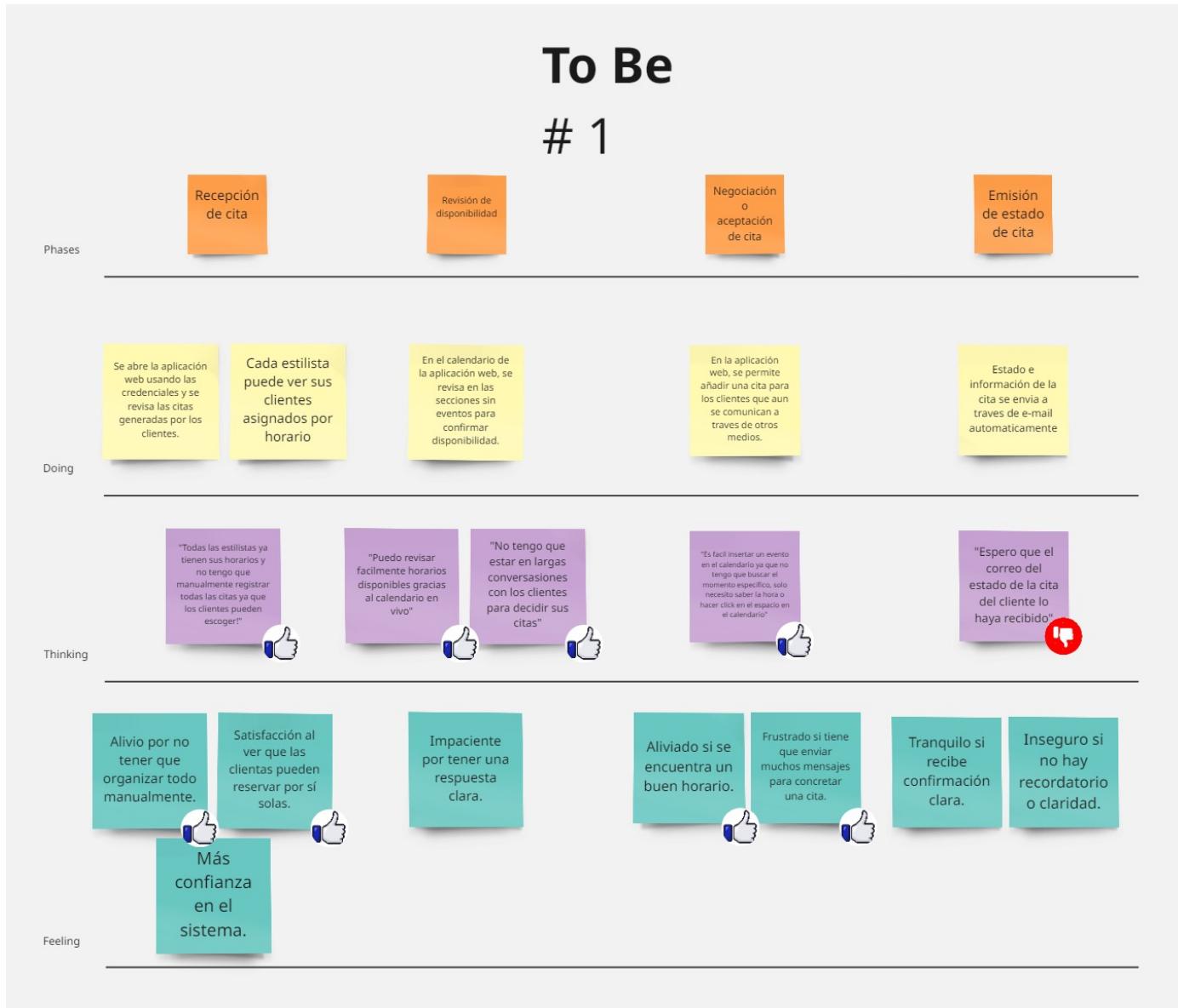
2.4. Ubiquitous Language.

Term	Definition
Scheduled Appointment (Cita Agendada)	Una reserva previamente agendada por un cliente en un horario específico
Available Slot (Horario Disponible)	Un periodo de tiempo donde no hay citas agendadas.
Frequent Client (Cliente frecuente)	Cliente que acude regularmente a al salón o barbería.
Time Block (Bloque de tiempo)	Unidad de duración en la plataforma. Se usan para estandarizar las citas
Cancellation (Cancelación)	Cancelar una cita programada. Esto libera el bloque de tiempo que le corresponde
Rescheduling (Reprogramación)	Cambia la fecha de una cita ya agendada.
Appointment Reminder (Recordatorio de Cita)	Notificación al usuario para confirmar su cita.
High-Demand Period (Periodo de alta demanda)	Fechas en las cuales existe una mayor cantidad de clientes realizando citas.
New Client (Cliente Nuevo)	Un cliente nuevo que no tiene preferencia por ningún estilista.
Selected Service (Servicio seleccionado)	Un tratamiento de específico que ha sido seleccionado para la cita.
Schedule Update (Cambio en la agenda)	Cualquier cambio en el horario de citas.

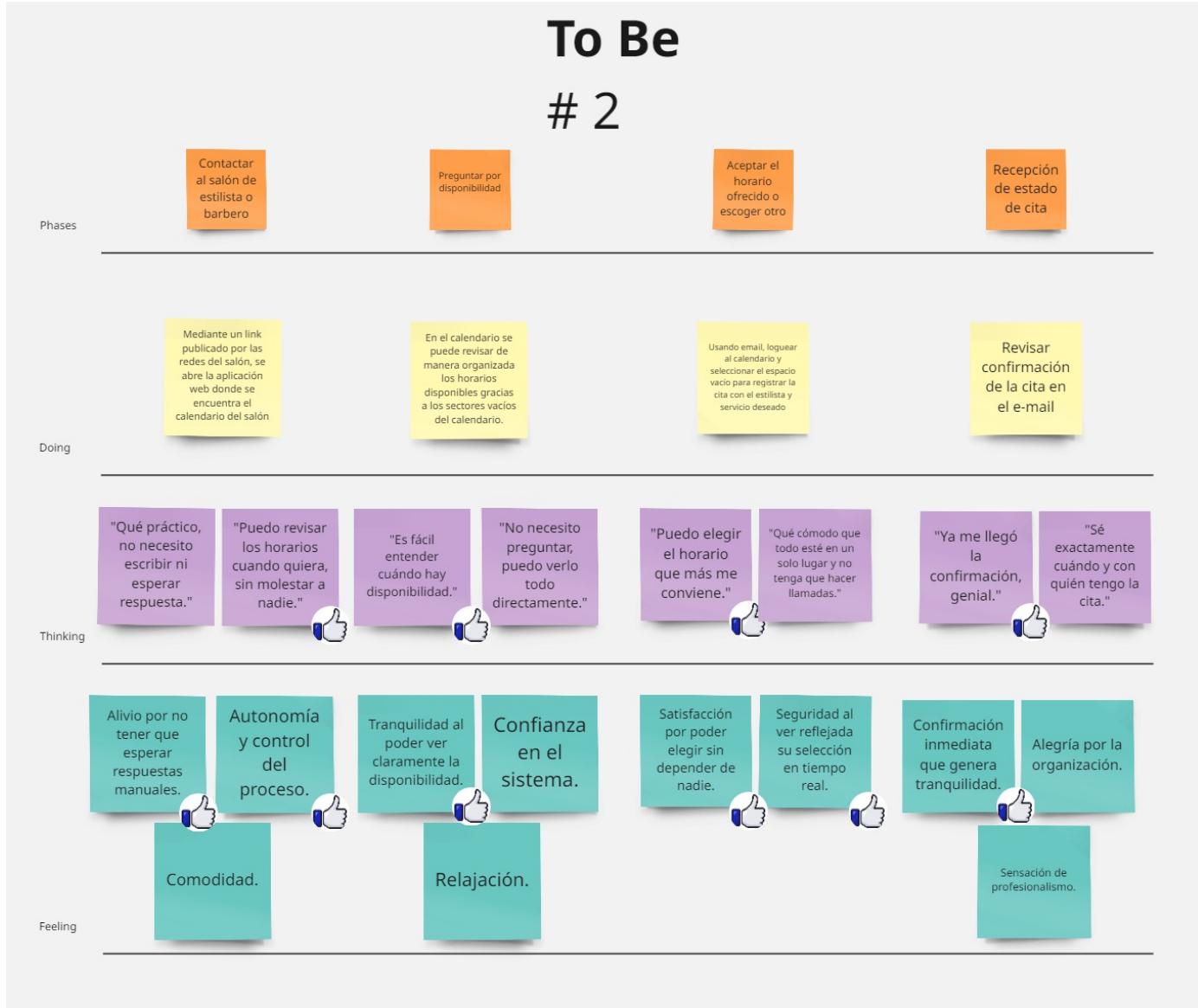
Capítulo III: Requirements Specification

3.1. To-Be Scenario Mapping.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías



Segmento objetivo #2: Clientes de servicios de belleza



3.2. User Stories.

3.2.1 User Stories

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
EP01	Gestión y visualización de citas	Como cliente, quiero poder agendar, modificar y ver mis citas, para organizarme mejor y aprovechar los servicios ofrecidos.	No Corresponde	No Corresponde
US17	Selección de salón	Como cliente, quiero buscar y seleccionar un salón de belleza/barbería, para elegir dónde agendar mi cita.	Escenario 1: Búsqueda de salón disponible Given el cliente desea agendar una cita When realiza la búsqueda de salones Then el sistema muestra los disponibles. Escenario 2: Selección exitosa del salón deseado Given el cliente elige un salón When realiza la selección Then el sistema asocia ese salón a la futura cita.	EP09

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US18	Creación de citas	Como cliente, quiero poder agendar una cita según disponibilidad, para recibir el servicio deseado.	<p>Escenario 1: Registro correcto de cita nueva</p> <p>Given el cliente desea un servicio When agenda una cita Then el sistema la registra correctamente.</p> <p>Escenario 2: Verificación de disponibilidad antes de agendar</p> <p>Given el cliente selecciona una hora When el sistema valida la disponibilidad Then la cita es agendada si está libre.</p>	EP09
US19	Visualización de citas agendadas	Como cliente, quiero ver mis citas agendadas, para saber cuánto y dónde tengo una reserva.	<p>Escenario 1: Consulta de citas futuras</p> <p>Given el cliente tiene citas registradas When accede a su historial Then el sistema muestra las próximas citas.</p> <p>Escenario 2: Revisión de detalles de cita</p> <p>Given una cita está programada When el cliente la consulta Then el sistema muestra fecha, hora y lugar.</p>	EP09
US20	Gestión de modificaciones y cancelaciones de citas	Como cliente, quiero modificar o cancelar citas con anticipación, para reorganizar mis tiempos.	<p>Escenario 1: Modificación de cita antes de la fecha</p> <p>Given el cliente necesita cambiar una cita When solicita el cambio Then el sistema permite editar la cita.</p> <p>Escenario 2: Cancelación anticipada de una cita</p> <p>Given el cliente desea cancelar When solicita la cancelación Then el sistema elimina la cita correctamente.</p>	EP09
US21	Historial de modificaciones de citas	Como cliente, quiero ver los cambios realizados a mis citas, para tener un seguimiento completo de mis actividades.	<p>Escenario 1: Registro de cambios en una cita</p> <p>Given el cliente modifica una cita When el cambio es confirmado Then el sistema guarda el cambio en el historial.</p> <p>Escenario 2: Consulta de historial de cambios</p> <p>Given existen modificaciones previas When el cliente revisa el historial Then el sistema muestra las ediciones realizadas.</p>	EP09
EP02	Gestión de negocio	Como dueño/administrador, quiero gestionar mis servicios, personal y cuentas, para optimizar la operación de mi negocio.	No Corresponde	No Corresponde

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US22	Administración de servicios ofrecidos	Como dueño/administrador, quiero agregar, editar o eliminar servicios, para mantener mi catálogo actualizado.	<p>Escenario 1: Registro de nuevo servicio Given el administrador desea añadir un servicio When completa los datos necesarios Then el sistema guarda el nuevo servicio.</p> <p>Escenario 2: Eliminación de servicio registrado Given un servicio ya no está disponible When el administrador lo elimina Then el sistema lo retira del catálogo.</p>	EP10
US23	Gestión de trabajadores	Como dueño/administrador, quiero añadir o quitar trabajadores, para organizar quién ofrece cada servicio.	<p>Escenario 1: Asignación de nuevo trabajador Given el administrador incorpora personal When añade a un trabajador Then el sistema lo registra correctamente.</p> <p>Escenario 2: Eliminación de trabajador inactivo Given un trabajador ya no colabora When el administrador lo elimina Then el sistema lo retira de la plantilla.</p>	EP10
US24	Gestión de cuentas bancarias	Como dueño/administrador, quiero registrar, modificar o eliminar cuentas bancarias, para administrar correctamente los pagos recibidos.	<p>Escenario 1: Registro de cuenta bancaria válida Given el administrador desea registrar una cuenta When completa los datos Then el sistema guarda la cuenta exitosamente.</p> <p>Escenario 2: Modificación de cuenta existente Given hay una cuenta registrada When el administrador la edita Then el sistema actualiza la información.</p>	EP10
EP03	Gestión de horarios	Como dueño/administrador, quiero gestionar el horario de mis trabajadores, para organizar si pueden o no realizar el servicio.	No Corresponde	No Corresponde
US09	Visualización de los horarios	Como dueño/administrador, quiero visualizar los horarios disponibles, para saber cuándo mis trabajadores puede aceptar citas.	<p>Escenario 1: Visualización correcta de horarios disponibles Given el administrador tiene horarios definidos When accede a la consulta de disponibilidad Then el sistema muestra los horarios de atención establecidos.</p> <p>Escenario 2: Visualización vacía sin horarios definidos Given no se ha configurado ningún horario When el administrador consulta los horarios Then el sistema informa que no hay disponibilidad registrada.</p>	EP05

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US10	Configuración de los horarios	<p>Como dueño/administrador, quiero configurar los horarios de atención de mis trabajadores, para definir sus días y horas disponibles.</p>	<p>Escenario 1: Configuración exitosa de horarios</p> <p>Given el administrador ingresa intervalos válidos</p> <p>When define el horario de atención</p> <p>Then el sistema registra los nuevos horarios correctamente.</p> <p>Escenario 2: Fallo en la configuración por conflictos de horario</p> <p>Given el administrador ingresa horarios que se superponen o son inválidos</p> <p>When intenta configurar la disponibilidad</p> <p>Then el sistema impide el registro e informa el conflicto.</p>	EP05
EP04	Gestión de suscripciones	<p>Como dueño/administrador, quiero conocer y contratar planes de suscripción, para acceder a beneficios adicionales de la plataforma.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US11	Visualización de beneficios de suscripción	<p>Como dueño/administrador, quiero ver qué beneficios incluye cada plan, para elegir el más adecuado para mí.</p>	<p>Escenario 1: Consulta exitosa de beneficios</p> <p>Given el administrador tiene una cuenta activa</p> <p>When consulta los beneficios de los planes</p> <p>Then el sistema muestra los beneficios disponibles en cada plan.</p> <p>Escenario 2: Validación de beneficios según plan</p> <p>Given el administrador accede al sistema</p> <p>When verifica un plan específico</p> <p>Then el sistema muestra solo los beneficios que corresponden a ese plan.</p>	EP07
US12	Visualización de precios	<p>Como dueño/administrador, quiero ver los precios de cada plan, para tomar decisiones según mi presupuesto.</p>	<p>Escenario 1: Visualización de precios de todos los planes</p> <p>Given el administrador desea conocer los planes</p> <p>When accede a la información de precios</p> <p>Then el sistema muestra los costos de cada plan disponible.</p> <p>Escenario 2: Consulta de precio por plan específico</p> <p>Given el administrador selecciona un plan</p> <p>When consulta su precio</p> <p>Then el sistema muestra el precio correspondiente a ese plan.</p>	EP07

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US13	Estado y nivel de suscripción	<p>Como dueño/administrador, quiero ver el estado de mi suscripción actual, para saber si está activa y cuándo expira.</p>	<p>Escenario 1: Verificación de suscripción activa</p> <p>Given el administrador posee una suscripción</p> <p>When accede a su estado actual</p> <p>Then el sistema muestra si está activa y su nivel.</p> <p>Escenario 2: Visualización de fecha de expiración</p> <p>Given la suscripción del administrador está activa</p> <p>When consulta la expiración</p> <p>Then el sistema muestra la fecha de vencimiento.</p>	EP07
US14	Contratación de plan de suscripción	<p>Como dueño/administrador, quiero contratar un plan, para activar sus beneficios en mi cuenta.</p>	<p>Escenario 1: Activación de plan exitosamente</p> <p>Given el administrador elige un plan</p> <p>When realiza la contratación</p> <p>Then el sistema activa la suscripción correctamente.</p> <p>Escenario 2: Asociación de beneficios al contratar</p> <p>Given el plan es contratado</p> <p>When se confirma la contratación</p> <p>Then el sistema habilita los beneficios del plan.</p>	EP07
EP05	Gestión de Pagos y Facturación	<p>Como usuario, quiero pagar y recibir facturas de manera clara y segura, para tener control sobre mis transacciones.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US15	Confirmación de pago	<p>Como usuario, quiero recibir una confirmación inmediata al completar un pago, para asegurarme de que la transacción fue exitosa.</p>	<p>Escenario 1: Confirmación inmediata tras pago válido</p> <p>Given el usuario realiza un pago</p> <p>When completa la transacción</p> <p>Then el sistema confirma que fue exitosa.</p> <p>Escenario 2: Validación del estado del pago</p> <p>Given el usuario ha pagado</p> <p>When consulta el estado</p> <p>Then el sistema indica que el pago fue procesado correctamente.</p>	EP08
US16	Renovación automática de suscripción	<p>Como dueño/administrador, quiero que mi plan se renueve automáticamente, para no tener que pagar manualmente cada vez.</p>	<p>Escenario 1: Renovación automática sin errores</p> <p>Given el administrador tiene renovación automática activa</p> <p>When llega la fecha programada</p> <p>Then el sistema renueva la suscripción automáticamente.</p> <p>Escenario 2: Confirmación de renovación exitosa</p> <p>Given se ejecuta la renovación automática</p> <p>When el sistema la procesa</p> <p>Then se confirma al administrador que fue exitosa.</p>	EP08
EP06	Registro de usuario	<p>Como nuevo usuario, quiero registrarme fácilmente en la plataforma, para poder acceder a sus funcionalidades.</p>	No Corresponde	No Corresponde

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US01	Registro de un cliente	<p>Como cliente, quiero registrarme proporcionando mis datos personales, para crear una cuenta.</p>	<p>Escenario 1: Registro exitoso de un cliente Given el cliente proporciona datos personales válidos When solicita crear una cuenta Then el sistema crea una cuenta y confirma el registro.</p> <p>Escenario 2: Registro fallido por datos incompletos Given el cliente no proporciona todos los datos requeridos When intenta registrarse Then el sistema impide el registro e informa la omisión.</p>	EP01
US02	Registro de un salón de belleza/barbería	<p>Como dueño/administrador, quiero poder registrar mi negocio, para gestionar mis servicios en la plataforma.</p>	<p>Escenario 1: Registro exitoso de un negocio Given el administrador proporciona información válida del negocio When solicita registrar su salón o barbería Then el sistema almacena los datos y confirma el registro del negocio.</p> <p>Escenario 2: Registro fallido por datos inválidos del negocio Given el administrador ingresa información inválida o incompleta When intenta registrar el negocio Then el sistema rechaza el registro e informa el problema.</p>	EP01
EP07	Inicio de sesión	<p>Como usuario registrado, quiero iniciar sesión con mis credenciales, para acceder a mi cuenta de forma segura.</p>	No Corresponde	No Corresponde
US03	Inicio de sesión del usuario	<p>Como usuario, quiero iniciar sesión con mi correo y contraseña, para acceder a mi cuenta.</p>	<p>Escenario 1: Inicio de sesión exitoso Given el usuario tiene una cuenta registrada When proporciona credenciales correctas Then el sistema permite el acceso a la cuenta.</p> <p>Escenario 2: Fallo en inicio de sesión por credenciales incorrectas Given el usuario proporciona credenciales inválidas When intenta iniciar sesión Then el sistema rechaza el acceso e informa el error.</p>	EP02
US04	Recuperación de contraseña	<p>Como usuario, quiero recuperar el acceso a mi cuenta si olvido la contraseña, para poder usar la plataforma nuevamente.</p>	<p>Escenario 1: Solicitud exitosa de recuperación de contraseña Given el usuario indica su información asociada a la cuenta When solicita recuperar su contraseña Then el sistema genera instrucciones de recuperación.</p> <p>Escenario 2: Solicitud fallida por información inválida Given el usuario proporciona información no registrada When solicita recuperar su contraseña Then el sistema informa que no puede completar la solicitud.</p>	EP02

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
EP08	Cierre de sesión y eliminación de la cuenta	Como usuario, quiero cerrar sesión o eliminar mi cuenta, para tener control sobre mi acceso y privacidad.	No Corresponde	No Corresponde
US07	Cierre de sesión	Como usuario, quiero poder cerrar sesión de forma segura, para proteger mis datos cuando no uso la app.	<p>Escenario 1: Cierre de sesión exitoso Given el usuario tiene una sesión activa When solicita cerrar la sesión Then el sistema finaliza la sesión y revoca el acceso.</p> <p>Escenario 2: Cierre de sesión sin sesión activa Given no hay una sesión iniciada When el usuario intenta cerrar sesión Then el sistema no realiza ninguna acción.</p>	EP04
US08	Eliminación de cuenta	Como usuario, quiero eliminar mi cuenta y datos personales, para dejar de utilizar la plataforma si así lo deseo.	<p>Escenario 1: Eliminación exitosa de cuenta Given el usuario está autenticado When solicita eliminar su cuenta Then el sistema elimina la cuenta y los datos asociados.</p> <p>Escenario 2: Fallo en la eliminación de cuenta por falta de autenticación Given el usuario no está autenticado When intenta eliminar su cuenta Then el sistema impide la eliminación e informa la necesidad de autenticarse.</p>	EP04
EP09	Edición de perfil de usuario	Como usuario, quiero editar los datos de mi perfil, para mantener mi información actualizada y personalizada según mi rol.	No Corresponde	No Corresponde
US05	Edición del perfil del cliente	Como cliente, quiero actualizar mi información personal, para mantener mis datos actualizados.	<p>Escenario 1: Edición exitosa del perfil Given el cliente accede a su información personal When actualiza sus datos correctamente Then el sistema guarda los cambios y confirma la actualización.</p> <p>Escenario 2: Fallo en edición por datos inválidos Given el cliente proporciona datos incorrectos When intenta actualizar su perfil Then el sistema rechaza la edición e informa el motivo.</p>	EP03
US06	Personalización del perfil del salón de belleza/barbería	Como dueño/administrador, quiero poder personalizar el perfil de mi salón de belleza/barbería con información relevante y estética, para atraer a más cliente.	<p>Escenario 1: Personalización exitosa del perfil del negocio Given el administrador accede a la configuración del negocio When modifica los datos con información válida Then el sistema actualiza el perfil del negocio.</p> <p>Escenario 2: Fallo en personalización por datos inválidos Given el administrador proporciona información no aceptada When intenta modificar el perfil del negocio Then el sistema impide la actualización e informa el error.</p>	EP03

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
EP10	Gestión de notificaciones	Como usuario, quiero recibir notificaciones personalizadas sobre mis citas, pagos y promociones, para estar siempre informado.	No Corresponde	No Corresponde
US25	Recepción de notificaciones del estado de la cita	Como cliente, quiero recibir notificaciones sobre confirmación, cancelación o modificación de citas, para estar al tanto de mis reservas.	<p>Escenario 1: Notificación por confirmación de cita</p> <p>Given el cliente agenda una cita</p> <p>When esta es confirmada</p> <p>Then el sistema envía una notificación.</p> <p>Escenario 2: Aviso por modificación de cita</p> <p>Given una cita es modificada</p> <p>When se actualiza su estado</p> <p>Then el cliente recibe una notificación del cambio.</p>	EP11
US26	Alertas por vencimiento o fallo de pago	Como usuario, quiero ser alertado si hay un problema con mi pago o si está por vencer mi suscripción, para tomar acciones a tiempo.	<p>Escenario 1: Alerta de vencimiento próximo</p> <p>Given la suscripción está por expirar</p> <p>When se acerca la fecha límite</p> <p>Then el sistema alerta al usuario</p> <p>Escenario 2: Notificación por fallo en el pago</p> <p>Given un pago no se concreta</p> <p>When el sistema detecta el error</p> <p>Then se notifica al usuario del problema.</p>	EP11
US27	Configuración de medios de notificación	Como usuario, quiero elegir si recibir notificaciones por correo, SMS o dentro de la plataforma, para tener un mejor control de mi información.	<p>Escenario 1: Selección del medio de notificación preferido</p> <p>Given el usuario quiere cambiar el medio de notificación</p> <p>When accede a su configuración</p> <p>Then el sistema permite elegir entre las opciones disponibles.</p> <p>Escenario 2: Confirmación de medio seleccionado</p> <p>Given el usuario elige un medio</p> <p>When guarda los cambios</p> <p>Then el sistema respeta la nueva configuración.</p>	EP11
US28	Recepción de notificaciones sobre promociones y descuentos	Como cliente, quiero recibir promociones y descuentos que me interesen, para aprovechar ofertas relevantes.	<p>Escenario 1: Envío de promoción activa</p> <p>Given hay una promoción vigente</p> <p>When el sistema identifica usuarios interesados</p> <p>Then se les envía la promoción correspondiente.</p> <p>Escenario 2: Recepción correcta de promoción configurada</p> <p>Given el cliente acepta recibir promociones</p> <p>When se lanza una campaña</p> <p>Then recibe la notificación correctamente.</p>	EP11
EP11	Landing Page	Como visitante, quiero ver una página inicial atractiva con toda la información relevante, para decidir si deseo registrarme o contactar.	No Corresponde	No Corresponde

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US29	Visualización general de los servicios	<p>Como visitante, quiero ver una vista general de los servicios ofrecidos, para entender qué tipo de atención puedo recibir.</p>	<p>Escenario 1: Muestra de catálogo de servicios disponibles</p> <p>Given el visitante desea informarse When accede al listado de servicios Then el sistema muestra todos los servicios activos.</p> <p>Escenario 2: Visualización de detalles de servicio</p> <p>Given el visitante elige un servicio When accede a la descripción Then el sistema muestra la información detallada.</p>	EP12
US30	Visualización de beneficios	<p>Como visitante, quiero ver los beneficios de usar la plataforma, para motivarme a registrarme.</p>	<p>Escenario 1: Despliegue de beneficios por usar la plataforma</p> <p>Given el visitante quiere conocer ventajas When accede a la sección correspondiente Then el sistema muestra los beneficios disponibles.</p> <p>Escenario 2: Validación de beneficios antes del registro</p> <p>Given el visitante no está registrado When consulta los beneficios Then el sistema permite visualizar la información sin restricción.</p>	EP12
US31	Planes y precios	<p>Como visitante, quiero ver los planes de suscripción y sus precios, para saber si se ajustan a mis necesidades.</p>	<p>Escenario 1: Muestra general de planes y precios</p> <p>Given el visitante desea comparar opciones When accede a la sección de planes Then el sistema muestra los precios y características.</p> <p>Escenario 2: Consulta de detalle de un plan específico</p> <p>Given el visitante selecciona un plan When solicita más información Then el sistema despliega los detalles y precio.</p>	EP12
US32	Testimonios	<p>Como visitante, quiero leer testimonios de otros usuarios, para ganar confianza en la plataforma.</p>	<p>Escenario 1: Visualización de testimonios disponibles</p> <p>Given el visitante está explorando la plataforma When accede a testimonios Then el sistema muestra los comentarios de otros usuarios.</p> <p>Escenario 2: Validación de experiencia positiva por testimonios</p> <p>Given los testimonios están activos When el visitante los revisa Then puede conocer opiniones reales de otros clientes.</p>	EP12

Epic/User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic relacionada
US33	Call to action	Como visitante, quiero encontrar botones de acción claros, para empezar a usar la plataforma fácilmente.	Escenario 1: Visualización de opciones para iniciar uso Given el visitante quiere comenzar When encuentra llamados a la acción Then el sistema los muestra de manera clara. Escenario 2: Seguimiento del flujo tras clic en llamado Given el visitante acciona un botón When se registra la interacción Then el sistema lo redirige correctamente.	EP12
US34	Contacto o soporte	Como visitante, quiero poder contactarme con el equipo o recibir soporte, para resolver dudas antes de registrarme.	Escenario 1: Acceso a canal de contacto Given el visitante tiene una duda When busca ayuda Then el sistema le muestra opciones para contactarse. Escenario 2: Confirmación de recepción de mensaje de soporte Given el visitante envía una consulta When el sistema la recibe Then emite una confirmación automática.	EP12
US35	Información sobre uTime	Como visitante, quiero poder acceder una sección que explique quiénes son los creadores, para tener confianza en la plataforma y su propósito.	Escenario 1: Mostrar información sobre la startup Given que soy un visitante en la página principal When hago clic en el enlace "About US" us del menú de navegación Then se debe mostrar una sección con información sobre Paxtech, incluyendo su misión, visión y propósito. Escenario 2: Visualizar los integrantes del equipo Given que estoy en la sección "About Us" When visualizo la información de la empresa Then debo poder ver a los integrantes de Paxtech.	EP12

3.2.2 Technical Stories

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
----	--------	-------------	-------------------------	------------------

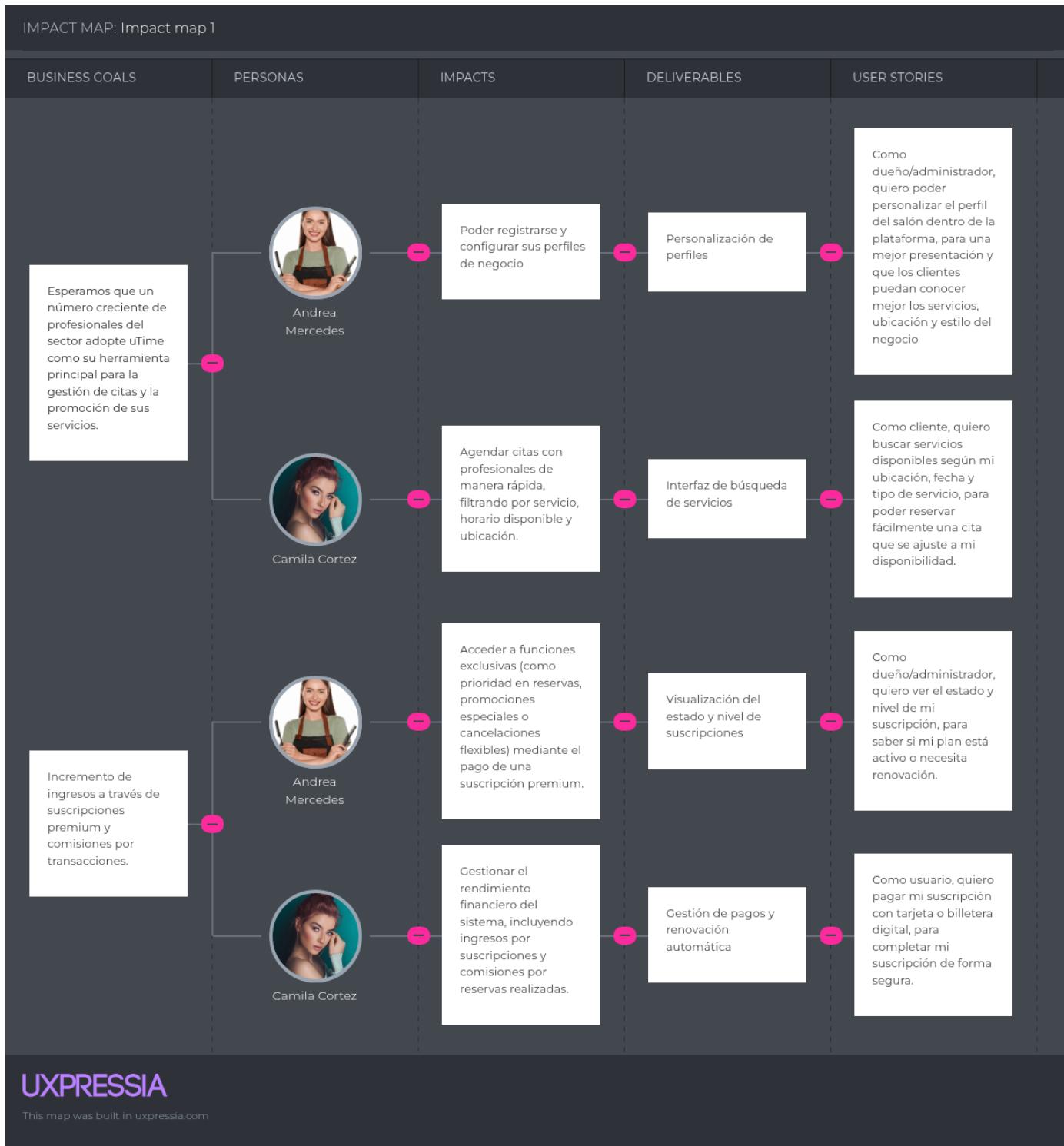
ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS01	Integración con pasarela de Pagos	Como developer, quiero integrar la plataforma con pasarelas de pago, para gestionar cobros de forma segura.	<p>Escenario 1: Pago con tarjeta válida</p> <p>Given el usuario ha seleccionado un plan de suscripción</p> <p>When el usuario ingresa los datos de una tarjeta válida y confirma el pago</p> <p>Then el sistema procesa el pago y responde con un mensaje de éxito.</p> <p>Escenario 2: Pago rechazado por tarjeta inválida</p> <p>Given el usuario ha seleccionado un plan de suscripción</p> <p>When el usuario ingresa una tarjeta inválida</p> <p>Then el sistema rechaza el pago y muestra un mensaje de error.</p>	EP05
TS02	Implementación de autenticación con dos pasos (2FA)	Como developer, quiero añadir autenticación de dos factores, para mejorar la seguridad del inicio de sesión de los usuarios.	<p>Escenario 1: Acceso con código válido</p> <p>Given el usuario ha ingresado correctamente su correo y contraseña</p> <p>When el usuario ingresa el código 2FA enviado</p> <p>Then el sistema lo autentica y le permite acceder.</p> <p>Escenario 2: Acceso denegado por código inválido</p> <p>Given el usuario ha ingresado sus credenciales</p> <p>When el usuario ingresa un código 2FA incorrecto</p> <p>Then el sistema bloquea el acceso y muestra un mensaje de error.</p>	EP07
TS03	Encriptación de contraseñas	Como developer, quiero asegurar las contraseñas mediante hashing y salting, para proteger los datos de los usuarios.	<p>Escenario 1: Almacenamiento seguro al registrarse</p> <p>Given un nuevo usuario se registra</p> <p>When se guarda su contraseña</p> <p>Then la contraseña debe almacenarse en formato hash con salt.</p> <p>Escenario 2: Comparación segura al hacer login</p> <p>Given un usuario registrado intenta iniciar sesión</p> <p>When el sistema compara la contraseña ingresada con la almacenada</p> <p>Then debe usar el hash y salt para verificar la coincidencia.</p>	EP06

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS04	Actualización en tiempo real de horarios y citas	Como developer, quiero que los horarios y las citas se actualicen en tiempo real, para que los usuarios vean disponibilidad actualizada.	<p>Escenario 1: Horario actualizado sin recargar</p> <p>Given un horario es actualizado por el administrador</p> <p>When otro usuario está viendo los horarios</p> <p>Then los cambios se reflejan automáticamente.</p> <p>Escenario 2: Cita nueva visible en tiempo real</p> <p>Given un cliente agenda una cita</p> <p>When la cita es confirmada</p> <p>Then el nuevo horario se muestra en tiempo real en el panel del salón.</p>	EP05/EP06
TS05	Validaciones de formularios en frontend y backend	Como developer, quiero implementar validaciones robustas en formularios, para evitar datos erróneos o maliciosos.	<p>Escenario 1: Campo requerido vacío</p> <p>Given el usuario deja el campo "correo electrónico" vacío</p> <p>When intenta enviar el formulario</p> <p>Then el sistema muestra un mensaje de error.</p> <p>Escenario 2: Formato incorrecto en campo de teléfono</p> <p>Given el usuario escribe un teléfono no numérico</p> <p>When intenta enviar el formulario</p> <p>Then el sistema muestra un mensaje de validación.</p>	Todas
TS06	Diseño responsive y accesible	Como developer, quiero aplicar diseño responsive y accesibilidad, para que el sitio funcione bien en cualquier dispositivo.	<p>Escenario 1: Visualización en smartphone</p> <p>Given el usuario accede desde un smartphone</p> <p>When navega por el sitio</p> <p>Then los elementos se ajustan correctamente.</p> <p>Escenario 2: Accesibilidad con lector de pantalla</p> <p>Given un usuario con discapacidad visual accede al sitio</p> <p>When usa un lector de pantalla</p> <p>Then los elementos clave tienen etiquetas accesibles.</p>	Todas
TS07	Crear endpoint para registro de usuario	Como developer, quiero crear el endpoint POST /usuarios para registrar clientes y salones de belleza, para permitir su incorporación al sistema.	<p>Escenario 1: Registro exitoso de cliente</p> <p>Given un cliente envía una solicitud POST con datos válidos</p> <p>When el endpoint procesa la petición</p> <p>Then se registra y devuelve un token de autenticación.</p> <p>Escenario 2: Datos incompletos en el registro</p> <p>Given un usuario envía datos incompletos</p> <p>When el backend valida la solicitud</p> <p>Then devuelve un error 400 indicando campos faltantes.</p>	EP06

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS08	Crear endpoint de login con JWT	Como developer, quiero crear el endpoint POST /login con generación de JWT, para autenticar a los usuarios del sistema.	<p>Escenario 1: Login exitoso Given un usuario envía su correo y contraseña correctos When se autentica correctamente Then el sistema devuelve un JWT válido.</p> <p>Escenario 2: Login fallido Given un usuario intenta iniciar sesión con datos erróneos When el sistema verifica las credenciales Then devuelve un error 401.</p>	EP07
TS09	Crear endpoint para agendar citas	Como developer, quiero crear el endpoint POST /citas para que los usuarios puedan agendar una cita con un salón.	<p>Escenario 1: Cita agendada correctamente Given un cliente envía una solicitud con fecha y hora disponibles When la solicitud es válida Then la cita se crea y se confirma.</p> <p>Escenario 2: Horario no disponible Given un cliente intenta agendar en un horario ocupado When envía la solicitud Then el sistema responde con un error indicando indisponibilidad.</p>	EP06
TS10	Crear endpoint para gestionar horarios	Como developer, quiero crear los endpoints GET /horarios y PUT /horarios, para visualizar y actualizar los horarios del salón.	<p>Escenario 1: Visualización de horarios Given el administrador consulta el endpoint GET /horarios When hay horarios configurados Then el sistema devuelve la lista correctamente.</p> <p>Escenario 2: Actualización de horarios Given el administrador quiere cambiar su horario When envía una solicitud PUT con los nuevos datos Then el sistema actualiza la información.</p>	EP09
TS11	Crear endpoint de pagos	Como developer, quiero crear el endpoint POST /pagos para procesar pagos usando la pasarela integrada.	<p>Escenario 1: Pago procesado exitosamente Given el usuario quiere pagar una suscripción When envía datos válidos a POST /pagos Then el sistema procesa el pago y registra la transacción.</p> <p>Escenario 2: Pago rechazado Given el usuario envía un método de pago inválido When se procesa la solicitud Then el sistema devuelve un error con el motivo del fallo.</p>	EP05

ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Epic Relacionado
TS12	Crear endpoints para suscripciones	<p>Como developer, quiero implementar GET /suscripciones, POST /suscripciones, y PUT /suscripciones para gestionar los planes de los usuarios.</p>	<p>Escenario 1: Consultar planes disponibles Given un usuario accede a GET /suscripciones When el sistema recibe la solicitud Then devuelve una lista de planes y beneficios.</p> <p>Escenario 2: Cambio de plan Given un usuario con plan activo quiere cambiar When envía una solicitud PUT con el nuevo plan Then el sistema actualiza la suscripción.</p>	EP08
TS13	Crear endpoint para recibir notificaciones	<p>Como developer, quiero crear el endpoint POST /notificaciones para recibir y registrar eventos que generen alertas al usuario.</p>	<p>Escenario 1: Notificación por cita creada Given un cliente agenda una cita When el evento se genera Then el sistema envía una notificación mediante POST /notificaciones.</p> <p>Escenario 2: Notificación por vencimiento de pago Given una suscripción está por vencer When se detecta la proximidad de vencimiento Then se genera y envía una notificación automática.</p>	EP10

3.3. Impact Mapping.



3.4. Product Backlog.

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points
#1	US29	Visualización general de los servicios	Como visitante, quiero ver una vista general de los servicios ofrecidos, para entender qué tipo de atención puedo recibir.	2
#2	US30	Visualización de beneficios	Como visitante, quiero ver los beneficios de usar la plataforma, para motivarme a registrarme.	2
#3	US31	Planes y precios	Como visitante, quiero ver los planes de suscripción y sus precios, para saber si se ajustan a mis necesidades.	2
#4	US32	Testimonios	Como visitante, quiero leer testimonios de otros usuarios, para ganar confianza en la plataforma.	1
#5	US33	Call to action	Como visitante, quiero encontrar botones de acción claros, para empezar a usar la plataforma fácilmente.	1

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points
#6	US34	Contacto y Soporte	Como visitante, quiero poder contactarme con el equipo o recibir soporte, para resolver dudas antes de registrarme.	2
#7	US35	Información sobre uTime	Como visitante, quiero poder acceder una sección que explique quiénes son los creadores, para tener confianza en la plataforma y su propósito.	2
#8	TS06	Diseño responsive y accesible	Como developer, quiero aplicar diseño responsive y accesibilidad, para que el sitio funcione bien en cualquier dispositivo.	3
#9	TS05	Validaciones de formularios en frontend y backend	Como developer, quiero implementar validaciones robustas en formularios, para evitar datos erróneos o maliciosos.	3
#10	US17	Selección de salón	Como cliente, quiero buscar y seleccionar un salón de belleza/barbería, para elegir dónde agendar mi cita.	3
#11	TS09	Crear endpoint para agendar citas	Como developer, quiero crear el endpoint POST /citas para que los usuarios puedan agendar una cita con un salón.	3
#12	US18	Creación de citas	Como cliente, quiero poder agendar una cita según disponibilidad, para recibir el servicio deseado.	5
#13	TS04	Actualización en tiempo real de horarios y citas	Como developer, quiero que los horarios y las citas se actualicen en tiempo real, para que los usuarios vean disponibilidad actualizada.	5
#14	US19	Visualización de citas agendadas	Como cliente, quiero ver mis citas agendadas, para saber cuánto y dónde tengo una reserva.	2
#15	US20	Modificación o cancelación de citas	Como cliente, quiero modificar o cancelar citas con anticipación, para reorganizar mis tiempos.	3
#16	US21	Historial de modificaciones de citas	Como cliente, quiero ver los cambios realizados a mis citas, para tener un seguimiento completo de mis actividades.	3
#17	US25	Recepción de notificaciones del estado de la cita	Como cliente, quiero recibir notificaciones sobre confirmación, cancelación o modificación de citas, para estar al tanto de mis reservas.	2
#18	TS13	Crear endpoint para recibir notificaciones	Como developer, quiero crear el endpoint POST /notificaciones para recibir y registrar eventos que generen alertas al usuario.	3
#19	US27	Configuración de medios de notificación	Como usuario, quiero elegir si recibir notificaciones por correo, SMS o dentro de la plataforma, para tener un mejor control de mi información.	3
#20	US28	Notificaciones sobre promociones y descuentos	Como cliente, quiero recibir promociones y descuentos que me interesen, para aprovechar ofertas relevantes.	2
#21	TS10	Crear endpoint para gestionar horarios	Como developer, quiero crear los endpoints GET /horarios y PUT /horarios, para visualizar y actualizar los horarios del salón.	3
#22	US22	Administración de servicios ofrecidos	Como dueño/administrador, quiero agregar, editar o eliminar servicios, para mantener mi catálogo actualizado.	3
#23	US23	Gestión de trabajadores	Como dueño/administrador, quiero añadir o quitar trabajadores, para organizar quién ofrece cada servicio.	3
#24	US10	Configuración de los horarios	Como dueño/administrador, quiero configurar los horarios de atención de mis trabajadores, para definir sus días y horas disponibles.	3
#25	US09	Visualización de los horarios	Como dueño/administrador, quiero visualizar los horarios disponibles, para saber cuándo mis trabajadores pueden aceptar citas.	2
#26	TS11	Crear endpoint de pagos	Como developer, quiero crear el endpoint POST /pagos para procesar pagos usando la pasarela integrada.	3
#27	TS01	Integración con pasarela de pagos	Como developer, quiero integrar la plataforma con pasarelas de pago, para gestionar cobros de forma segura.	5
#28	US24	Gestión de cuentas bancarias	Como dueño/administrador, quiero registrar, modificar o eliminar cuentas bancarias, para administrar correctamente los pagos recibidos.	3
#29	US14	Contratación de plan de suscripción	Como dueño/administrador, quiero contratar un plan, para activar sus beneficios en mi cuenta.	2
#30	US11	Visualización de beneficios de suscripción	Como dueño/administrador, quiero ver qué beneficios incluye cada plan, para elegir el más adecuado para mí.	2

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points
#31	US12	Visualización de precios	Como dueño/administrador, quiero ver los precios de cada plan, para tomar decisiones según mi presupuesto.	2
#32	US13	Estado y nivel de suscripción	Como dueño/administrador, quiero ver el estado de mi suscripción actual, para saber si está activa y cuándo expira.	2
#33	TS12	Crear endpoints para suscripciones	Como desarrollador, quiero implementar GET /suscripciones, POST /suscripciones, y PUT /suscripciones para gestionar los planes de los usuarios.	5
#34	US15	Confirmación de pago	Como usuario, quiero recibir una confirmación inmediata al completar un pago, para asegurarme de que la transacción fue exitosa.	2
#35	US16	Renovación automática de suscripción	Como dueño/administrador, quiero que mi plan se renueve automáticamente, para no tener que pagar manualmente cada vez.	3
#36	US26	Alertas por fallo de pago o vencimiento	Como usuario, quiero ser alertado si hay un problema con mi pago o si está por vencer mi suscripción, para tomar acciones a tiempo.	2
#37	US06	Personalización del perfil del salón de belleza/barbería	Como dueño/administrador, quiero poder personalizar el perfil de mi salón de belleza/barbería con información relevante y estética, para atraer a más cliente.	3
#38	US05	Edición del perfil del cliente	Como cliente, quiero actualizar mi información personal, para mantener mis datos actualizados.	2
#39	US08	Eliminación de cuenta	Como usuario, quiero eliminar mi cuenta y datos personales, para dejar de utilizar la plataforma si así lo deseó.	2
#40	US07	Cierre de sesión	Como usuario, quiero poder cerrar sesión de forma segura, para proteger mis datos cuando no uso la app.	1
#41	TS07	Crear endpoint para registro de usuario	Como desarrollador, quiero crear el endpoint POST /usuarios para registrar clientes y salones de belleza, para permitir su incorporación al sistema.	3
#42	US01	Registro de un cliente	Como cliente, quiero registrarme proporcionando mis datos personales, para crear una cuenta.	3
#43	US02	Registro de un salón de belleza/barbería	Como dueño/administrador, quiero poder registrar mi negocio, para gestionar mis servicios en la plataforma.	3
#44	TS08	Crear endpoint de login con JWT	Como desarrollador, quiero crear el endpoint POST /login con generación de JWT, para autenticar a los usuarios del sistema.	3
#45	US03	Inicio de sesión del usuario	Como usuario, quiero iniciar sesión con mi correo y contraseña, para acceder a mi cuenta.	2
#46	US04	Recuperación de contraseña	Como usuario, quiero recuperar el acceso a mi cuenta si olvido la contraseña, para poder usar la plataforma nuevamente.	3
#47	TS03	Encriptación de contraseñas	Como desarrollador, quiero asegurar las contraseñas mediante hashing y salting, para proteger los datos de los usuarios.	3
#48	TS02	Implementación de autenticación con dos pasos (2FA)	Como desarrollador, quiero añadir autenticación de dos factores, para mejorar la seguridad del inicio de sesión de los usuarios.	5

Capítulo IV: Product Design

4.1. Style Guidelines.

uTime es una plataforma digital diseñada para transformar la manera en que los salones de belleza gestionan su tiempo, sus citas y su relación con los clientes. Con un enfoque profesional, moderno y accesible, uTime conecta a salones con sus clientes de forma inteligente, permitiendo reservas fluidas, recordatorios automáticos, gestión centralizada de citas, perfiles personalizados y mucho más.

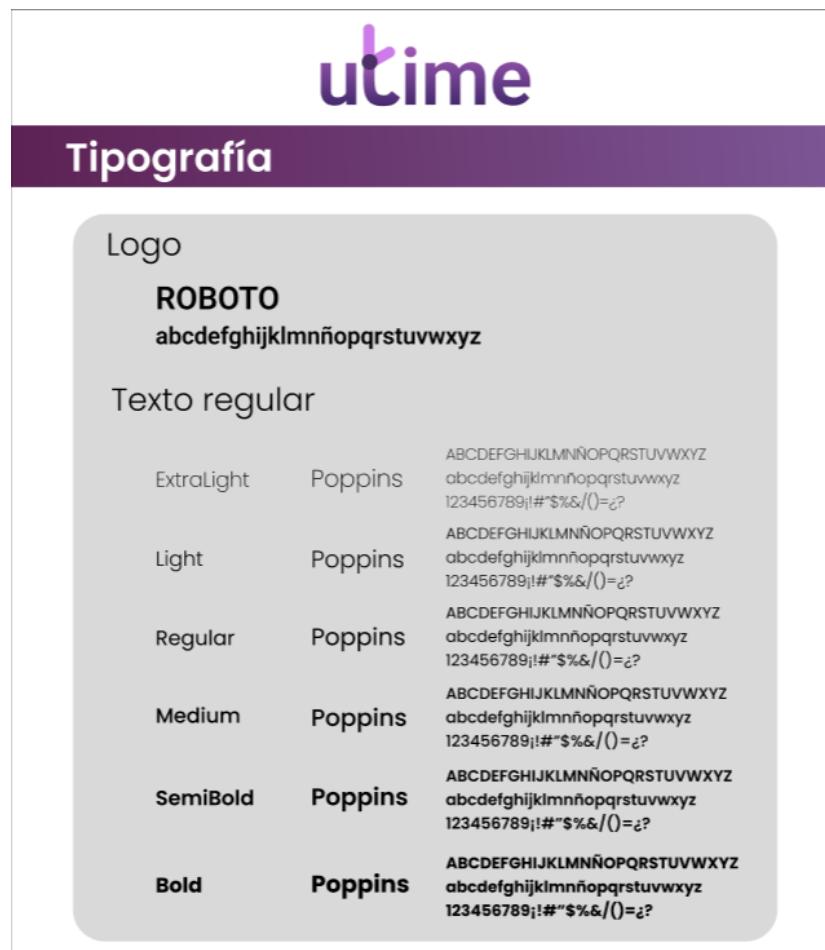
La plataforma está pensada para brindar una experiencia visual sofisticada y funcional, adaptable tanto para usuarios del sector belleza como para sus clientes. Para asegurar una presentación coherente y unificada en todo el ecosistema digital de uTime, este documento establece una guía centralizada de estilo que cubre desde elementos visuales hasta principios de diseño para web y móviles. Las Style Guidelines de uTime están divididas en tres secciones: General Style Guidelines, Web Style Guidelines y Mobile Style Guidelines, asegurando que el diseño sea intuitivo, atractivo y accesible tanto en entornos web como móviles.

4.1.1. General Style Guidelines.

El branding de uTime es el núcleo de su identidad visual, diseñado para transmitir profesionalismo, modernidad y accesibilidad. La marca representa la fusión entre tecnología y bienestar, ofreciendo una experiencia elegante tanto para salones de belleza como para sus clientes. A través de una estética limpia, neutra y equilibrada, uTime busca establecer una conexión de confianza y eficiencia. Los elementos visuales —logo, tipografía y paleta de colores— reflejan organización,

claridad y cuidado, capturando la esencia de un servicio puntual, estilizado y personalizado. El sistema visual está cuidadosamente alineado con el mundo de la belleza, sin perder su enfoque en la simplicidad y funcionalidad, generando una experiencia coherente y agradable.

4.1.1.1. Tipografía



The document is titled "Tipografía" and contains the following sections:

- Logo:** Shows the uTime logo in purple with a stylized 't'.
- ROBOTO:** Shows the Roboto font in bold, with the text "abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz".
- Texto regular:** Shows the Poppins font in various weights (ExtraLight, Light, Regular, Medium, SemiBold, Bold) with their corresponding sample text.

	Font	Text Sample
ExtraLight	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789!#\$%&/()=?
Light	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789!#\$%&/()=?
Regular	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789!#\$%&/()=?
Medium	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789!#\$%&/()=?
SemiBold	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789!#\$%&/()=?
Bold	Poppins	ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz 123456789!#\$%&/()=?

La elección tipográfica de uTime es fundamental para reflejar la personalidad moderna, profesional y accesible de la marca. Se ha optado por un sistema tipográfico limpio, claro y versátil, que transmite orden, puntualidad y estilo, cualidades esenciales dentro del mundo de la belleza y la gestión. Esta combinación proporciona una experiencia visual coherente tanto para usuarios como para profesionales, manteniendo legibilidad en todos los tamaños de pantalla.

4.1.1.1.1. Tipografía del logo



Para el logotipo de uTime se ha utilizado Roboto SemiBold, una tipografía sans-serif moderna y equilibrada que combina líneas limpias con una presencia firme. Su estructura geométrica le otorga un aspecto tecnológico y contemporáneo, mientras que el grosor "SemiBold" aporta fuerza visual sin perder elegancia. Esta elección representa la seriedad y confiabilidad del sistema, a la vez que proyecta una marca sólida, accesible y con visión a futuro.

4.1.1.1.2. Tipografía del texto regular

Para el cuerpo de texto, títulos, botones y elementos de navegación, se ha seleccionado Poppins, una tipografía sans-serif geométrica que destaca por su legibilidad, suavidad y estilo actual. Se utiliza en sus distintas variaciones de peso —Light, Regular, Medium, SemiBold y Bold— según el contexto:

- **Poppins Light:** textos secundarios o de apoyo.
- **Poppins Regular:** cuerpo principal de texto.
- **Poppins Medium/SemiBold:** títulos, subtítulos y llamados a la acción.
- **Poppins Bold:** encabezados importantes o elementos que requieren mayor énfasis visual. Esta versatilidad permite jerarquías claras y coherentes en todas las interfaces, alineándose con la estética pulida y funcional de uTime.

4.1.1.2. Colores



La paleta de colores de uTime está cuidadosamente seleccionada para transmitir profesionalismo, modernidad y confianza, alineándose con el público objetivo del sector de la belleza y el bienestar. **Tonos principales (violetas y oscuros):** Los colores como el #B497F3 y #513A84 evocan creatividad, lujo y calma, atributos ideales para un entorno estético como los salones de belleza. El #2D3142, un tono oscuro sobrio, aporta contraste y elegancia, útil para reforzar la legibilidad y el enfoque profesional.

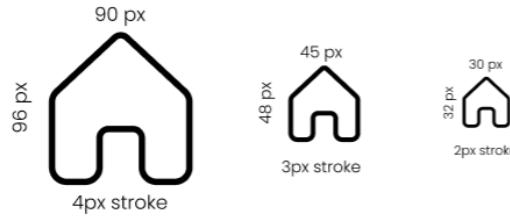
- Color claro #F7F8FA: Se utiliza como fondo neutro y aireado para equilibrar los colores más saturados, manteniendo una apariencia limpia y moderna.
- **Paleta secundaria:** Complementa la paleta principal con tonos suaves y equilibrados como el #E8C7EF y el #BFAFAF, que añaden un toque femenino y acogedor, sin perder el estilo sobrio. Colores como el #B0B8C1 y el #3F3D56 ayudan a construir jerarquía visual sin sobrecargar el diseño.

Esta combinación de colores logra una experiencia visual armoniosa, elegante y tecnológica, ideal para una plataforma que busca destacar en el sector de servicios de belleza.

4.1.1.3. Iconografía



Iconografía



Íconos adicionales



La iconografía de uTime está diseñada para mantener una interfaz limpia, moderna y altamente intuitiva. Los íconos comunican de forma rápida y visual las funciones principales de la plataforma, lo que facilita la navegación tanto para clientes como para profesionales. Se utiliza un estilo lineal (outline) con trazos uniformes, redondeados y amigables, lo cual transmite una sensación de cercanía y profesionalismo, alineada con el tono general de la marca. Se han definido tres tamaños estándar de íconos, cada uno con su respectivo grosor de trazo (stroke), para adaptarse a diferentes jerarquías visuales dentro del producto:

- **Íconos grandes:** 96 x 90 px con un trazo de 4 px. Usados en secciones destacadas como navegación principal o pantallas de bienvenida.
- **Íconos medianos:** 48 x 45 px con un trazo de 3 px. Utilizados en menús y encabezados secundarios.
- **Íconos pequeños:** 32 x 30 px con un trazo de 2 px. Ideales para botones de acción, menús desplegables o elementos en listas. Además del ícono base (hogar), se ha desarrollado una biblioteca de íconos adicionales que incluyen representaciones claras de funciones comunes en la plataforma, como agendamiento, pagos, perfil, servicios, notificaciones y redes sociales. Esta colección asegura consistencia visual en todas las plataformas, permitiendo escalabilidad y rápida comprensión sin sacrificar estética. Todos los íconos mantienen proporciones balanceadas y utilizan un sistema de grid para asegurar coherencia en su diseño y alineación en interfaces tanto web como móviles.

4.1.1.4. Tono de comunicación y lenguaje aplicado

El tono de uTime es cercano, claro y profesional. Busca conectar tanto con los salones de belleza como con sus clientes, transmitiendo confianza, facilidad y modernidad. La comunicación evita tecnicismos, optando por un lenguaje directo, positivo y accesible. Para los clientes, se prioriza la comodidad y simplicidad con frases como "Tu cita, a tu ritmo" o "Agenda en segundos". Para los salones, el enfoque es práctico y enfocado en crecimiento, con mensajes como "Optimiza tu agenda" o "Haz crecer tu negocio".

El tono se adapta según el contexto: amigable en bienvenidas, eficiente en formularios y proactivo en notificaciones. Se evita el uso excesivo de mayúsculas o jergas, manteniendo siempre una voz coherente, profesional y empática. Este tono homogéneo y accesible permite que uTime mantenga una identidad sólida y reconocible, acompañando a los usuarios desde el primer contacto hasta su uso cotidiano, sin fricciones ni confusiones.

4.1.2 Web Style Guidelines.

La experiencia web de uTime ha sido diseñada con un enfoque centrado en la funcionalidad, la estética moderna y la facilidad de uso para salones de belleza y sus clientes. La interfaz prioriza la claridad visual mediante una estructura bien jerarquizada, con menús laterales intuitivos, navegación fluida y componentes accesibles. Se hace uso de botones destacados, íconos representativos y etiquetas claras para facilitar la interacción. Cada sección del sistema —desde el panel de citas hasta el perfil del salón— mantiene coherencia gráfica, asegurando una navegación sin fricciones. Además, se emplea un diseño responsive que adapta automáticamente los elementos a diferentes tamaños de pantalla, garantizando una experiencia óptima tanto en desktop como en laptops. En conjunto, las Web Style Guidelines de uTime buscan crear una plataforma visualmente consistente, profesional y centrada en el usuario, optimizada para el entorno digital de los salones de belleza.

Estructura de navegación La estructura de navegación en uTime está diseñada para ofrecer un acceso rápido y organizado a las funcionalidades clave de la plataforma. Tanto en la interfaz para salones como para clientes, se emplea un menú lateral fijo que facilita el desplazamiento entre secciones sin perder contexto. Este menú incluye íconos y etiquetas breves para reforzar la claridad. Además, se integran breadcrumbs (rutas de navegación) y botones de retroceso en secciones profundas para mantener siempre visible el camino recorrido. En todo momento, la navegación promueve una experiencia intuitiva y eficiente.

Jerarquía visual uTime establece una jerarquía visual clara, permitiendo que los usuarios identifiquen con facilidad las áreas prioritarias de la interfaz. Los títulos de sección son destacados mediante mayor tamaño y peso tipográfico, mientras que las acciones principales se resaltan con botones contrastantes. El uso del color

también cumple un rol funcional, diferenciando estados (activos, pendientes, completados) y reforzando la percepción de orden. Esta jerarquía permite que tanto usuarios frecuentes como nuevos comprendan la organización del sistema de forma inmediata.

Componentes de interfaz La plataforma emplea componentes reutilizables y visualmente coherentes como cards, inputs, botones, modales y tablas para estructurar la información. Estos elementos siguen un diseño minimalista pero funcional, asegurando legibilidad y accesibilidad. Los botones poseen distintos estilos según su función (primarios, secundarios, de alerta), mientras que las tablas y calendarios utilizan espacio adecuado para evitar saturación visual. Cada componente responde a estados como hover, seleccionado o inactivo, ofreciendo retroalimentación visual al usuario.

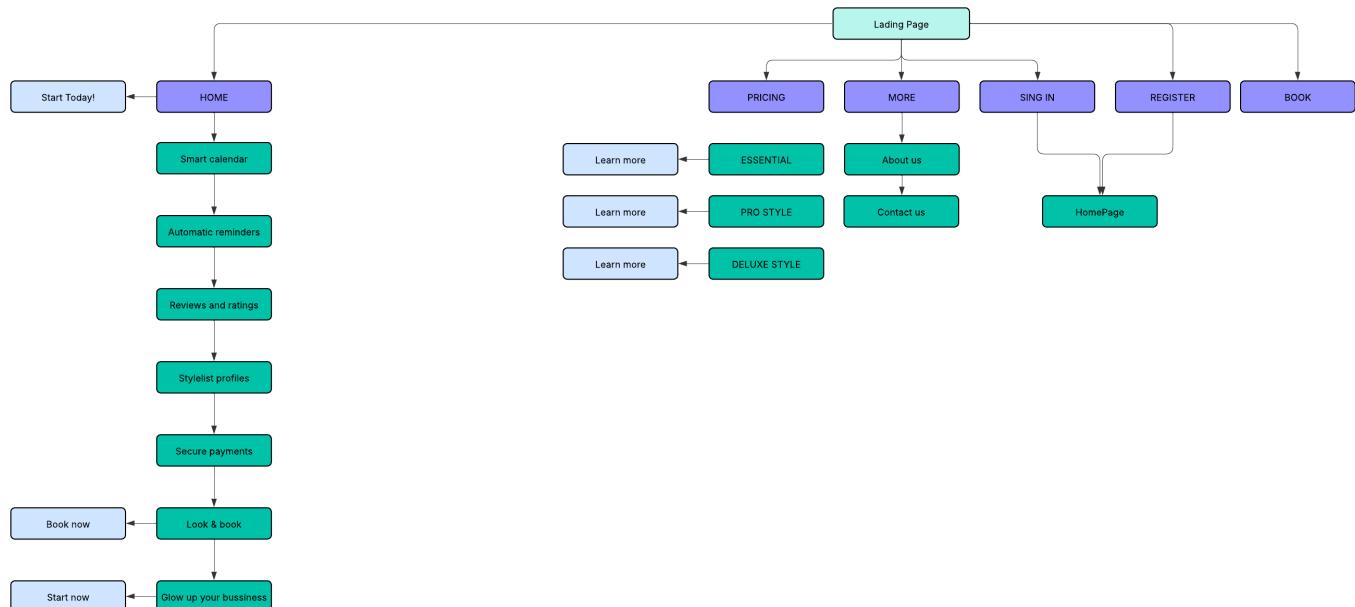
Responsive design El diseño web de uTime se adapta fluidamente a diferentes dispositivos, garantizando una experiencia consistente tanto en pantallas grandes como medianas. Se han implementado layouts responsivos con grids flexibles que reorganizan los elementos de forma eficiente según el ancho de pantalla. En versiones más compactas, los menús laterales se transforman en menús desplegables o íconos flotantes, manteniendo el acceso a todas las funciones sin comprometer la usabilidad. Esta adaptabilidad es clave para salones que gestionan sus citas desde distintos tipos de dispositivos.

Accesibilidad y claridad uTime ha sido diseñado pensando en la claridad visual y la inclusión. El contraste entre texto y fondo ha sido cuidadosamente seleccionado para asegurar una lectura cómoda, incluso en entornos de baja luz. Los íconos cuentan con etiquetas o tooltips para reforzar su significado, y los campos de formulario están acompañados de indicaciones breves y legibles. La plataforma busca minimizar la curva de aprendizaje y maximizar la eficiencia de cada acción.

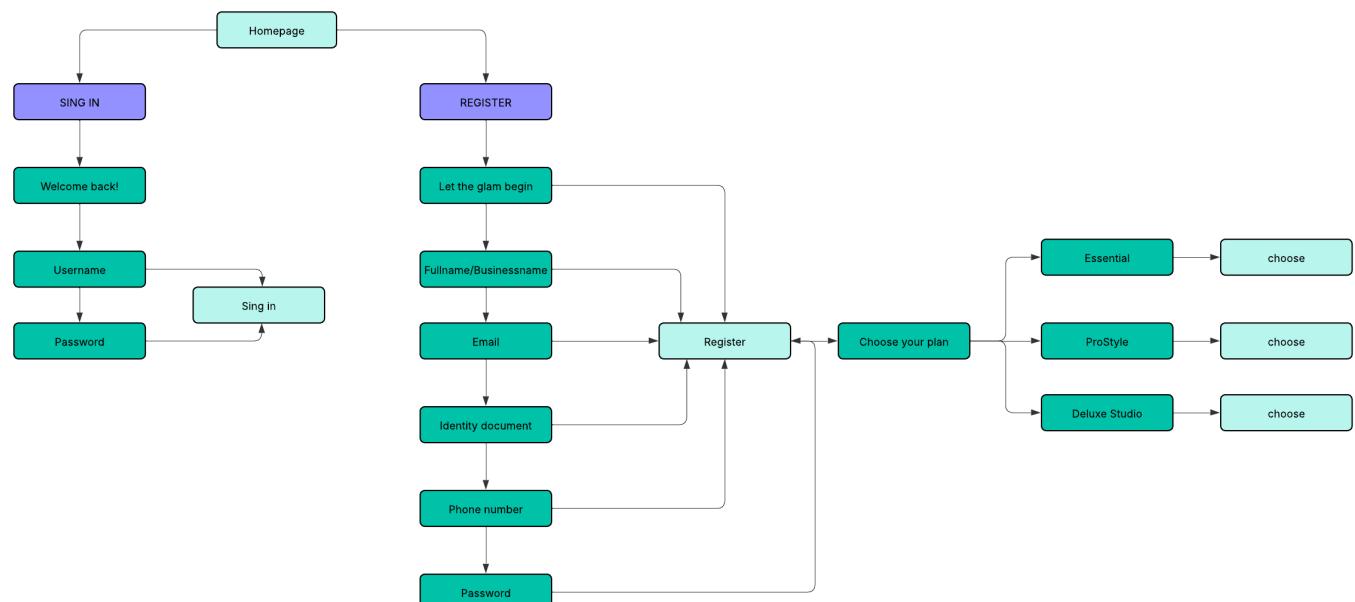
4.2. Information Architecture.

4.2.1. Organization Systems.

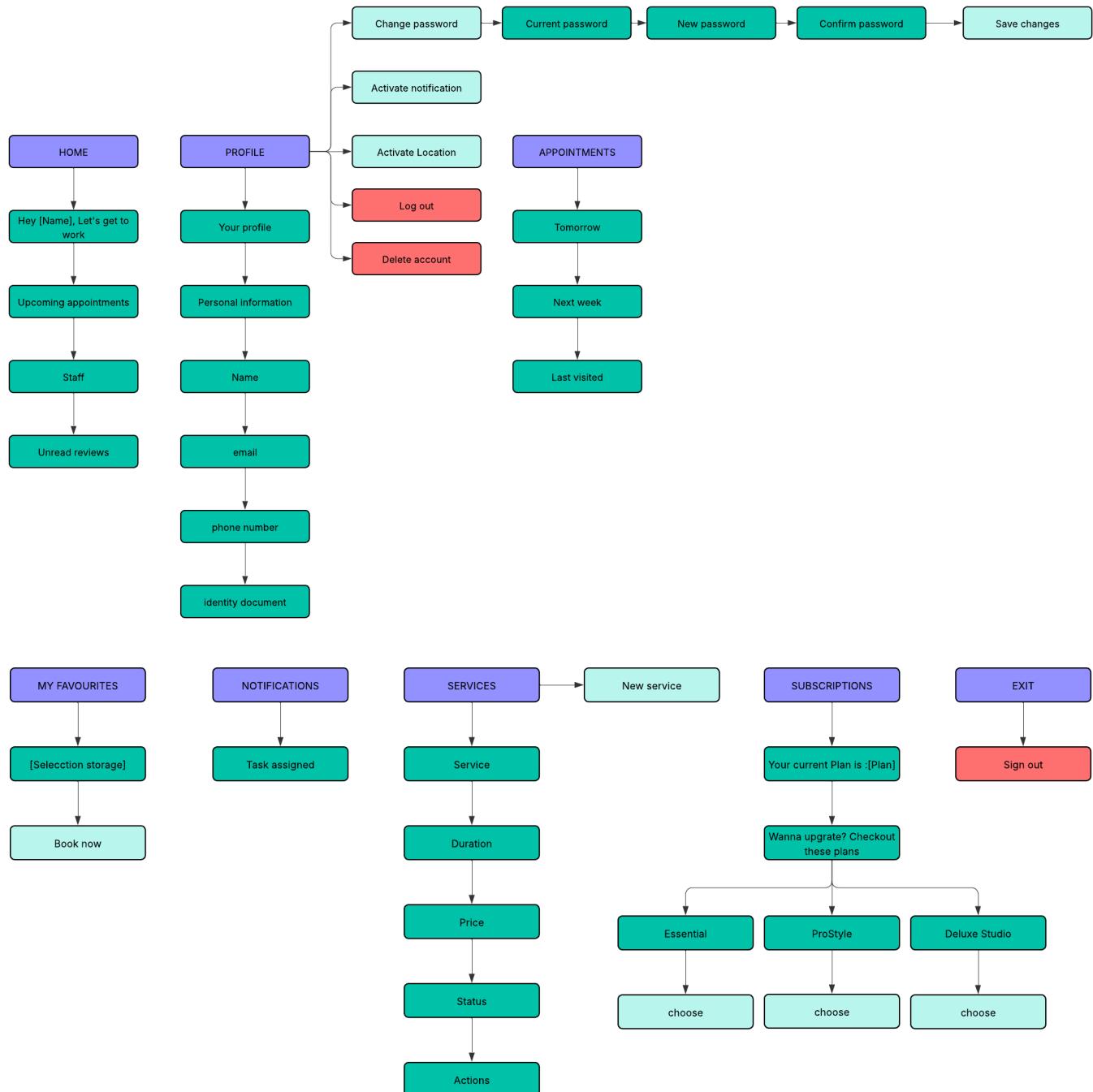
-Landing Page Diagram:



-Home System Diagram:



-Dashboard Diagram:



Los diagramas del sistema han sido divididos y organizados mediante el uso de colores distintivos, con el propósito de representar claramente la funcionalidad específica de cada sección: landing page, home system y dashboard. Esta diferenciación visual permite identificar rápidamente el propósito de cada componente y entender su rol dentro de la estructura general del sistema. La jerarquía de elementos se mantiene mediante una distribución ordenada, donde cada bloque se relaciona con funciones concretas, lo que facilita tanto el análisis como futuras modificaciones.

4.2.2. Labeling Systems.

La interfaz de la página principal de uTime ha sido diseñada para ser clara y funcional, permitiendo a los usuarios visualizar rápidamente la información más relevante desde una sola pantalla. Gracias al uso de etiquetas claras y directas, la navegación resulta sencilla e intuitiva, ofreciendo una experiencia ágil y sin distracciones.

Antes de ingresar a la plataforma, los usuarios encuentran tres secciones principales: "HOME", "PRICING" y "MORE", esta última incluye "ABOUT US" y "CONTACT US". La sección "HOME" brinda una visión general de uTime, utilizando un término ampliamente reconocido en entornos digitales para representar la página de inicio. En "PRICING" se detallan los tres planes de suscripción disponibles para salones de belleza. Por su parte, "ABOUT US" ofrece una breve presentación del equipo detrás de uTime, mientras que "CONTACT US" reúne los canales de comunicación disponibles de uTime y PaxTech para que los usuarios puedan contactar al equipo de soporte o realizar consultas.

Menú Salones (Segmento objetivo #1)

En uTime, el labelling system para salones ha sido diseñado para representar la información de manera clara, directa y sin ambigüedades. Las etiquetas empleadas en el menú de navegación buscan reducir la carga cognitiva del usuario, usando un número mínimo de palabras que sintetizan acciones o secciones concretas del sistema. Estas etiquetas establecen asociaciones lógicas entre la funcionalidad del sistema y el contenido mostrado, garantizando una experiencia fluida para los usuarios encargados de gestionar salones de belleza.

- **Home:** Punto central donde se agrupa la información general del negocio.
- **Appointments:** Lista y control de citas agendadas con filtros de visualización.
- **Reviews:** Acceso a valoraciones y comentarios de clientes.
- **Services:** Gestión de servicios ofrecidos (edición, creación, eliminación).
- **Subscription:** Panel de administración del plan de suscripción activo.
- **Settings:** Configuraciones generales del salón (horarios, contacto, ajustes).
- **Notifications:** Centro de alertas relevantes y actualizaciones del sistema.

Estas etiquetas no solo organizan el contenido de manera lógica, sino que también mantienen coherencia visual y semántica a lo largo de la plataforma, promoviendo una navegación intuitiva para el equipo administrativo de los salones.

Menú Clientes (Segmento objetivo #2)

El labelling system de uTime para los usuarios clientes ha sido desarrollado con el objetivo de ofrecer una navegación sencilla y directa. Cada etiqueta ha sido cuidadosamente seleccionada para representar con precisión la funcionalidad que contiene, utilizando el menor número de palabras posibles para evitar ambigüedades y facilitar la comprensión inmediata. Este enfoque promueve una experiencia clara y sin fricciones, alineada con las expectativas del usuario final.

- **Appointments:** Sección donde el usuario puede ver, agendar o modificar citas.
- **My favorites:** Acceso rápido a salones o estilistas guardados como favoritos.
- **My profile:** Información personal, preferencias y detalles de cuenta.

Estas etiquetas permiten representar de forma precisa los conjuntos de información más relevantes para los clientes, organizándolos en un menú compacto e intuitivo. Las asociaciones entre etiquetas y funciones están claramente definidas, reforzando la lógica interna del sistema y mejorando la eficiencia del recorrido del usuario dentro de la plataforma.

4.2.3. SEO Tags and Meta Tags

Los SEO tags son etiquetas HTML que ayudan a los motores de búsqueda a entender y posicionar en los resultados. Los meta tags son etiquetas que proporcionan información sobre la página, como su descripción, palabras clave y autor lo cual ayuda al ser buscado en el navegador. A continuación se presentan los SEO tags y meta tags que se utilizarán en la plataforma:

- Title Tag:** Este tag define el título de la página y es uno de los factores más importantes para el SEO. Debe ser único y contener palabras clave relevantes.

```
<title>uTime - Servicio de agenda para barberos o estilistas</title>
```

Meta Description: Este tag proporciona una breve descripción del contenido de la página. Permite a los usuarios entender de qué trata la página antes de hacer clic en el enlace. Debe ser conciso y atractivo.

```
<meta name="description" content="uTime es una plataforma que permite a los barberos y estilistas gestionar sus citas y horarios de manera eficiente.">
```

Language tag: Este tag indica el idioma principal del contenido de la página. Es importante para la accesibilidad y el SEO.

```
<meta http-equiv="Content-Language" content="es-ES">
```

Robots tag: Este tag indica a los motores de búsqueda cómo deben indexar la página. Puede ser utilizado para evitar que ciertas páginas sean indexadas.

```
<meta name="robots" content="index, follow">
```

Author tag: Este tag indica el autor del contenido de la página. Es útil para dar crédito a los creadores de contenido.

```
<meta name="author" content="uTime Team">
```

Meta Viewport: Este tag es esencial para que la página sea responsive en dispositivos móviles. Mejora la experiencia del usuario y es un factor importante para el SEO técnico.

```
<meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
```

Canonical Tag: Este tag especifica la URL canónica de la página para evitar problemas de contenido duplicado en motores de búsqueda. Ayuda a consolidar el posicionamiento de una sola versión de la página.

```
<link rel="canonical" href="https://www.uTime.com/">
```

4.2.4. Searching Systems.

El sistema de búsqueda de uTime está diseñado para ofrecer una experiencia rápida, intuitiva y precisa tanto para los clientes como para los administradores de salones. A través de una barra de búsqueda ubicada en la parte superior de la interfaz, los usuarios pueden filtrar y encontrar fácilmente servicios, estilistas o salones según sus necesidades. El sistema admite búsquedas por palabras clave, como el tipo de servicio (ej. "corte de cabello", "alisado", "manicure"), nombre del estilista o incluso fechas disponibles. Además, puede complementarse con filtros avanzados, como ubicación, rango de precios, calificaciones o disponibilidad horaria, lo que permite a los usuarios personalizar su experiencia y encontrar rápidamente la mejor opción disponible. Esta funcionalidad mejora la eficiencia de la plataforma y contribuye a una mejor experiencia del cliente al reducir el tiempo de búsqueda y facilitar la toma de decisiones.

4.2.5. Navigation Systems.

En uTime, los sistemas de navegación han sido diseñados para ofrecer una experiencia intuitiva y fluida, guiando a los usuarios a través de la plataforma de forma clara y eficiente. Desde la landing page hasta las diferentes áreas internas de la aplicación, cada elemento de navegación ha sido pensado para facilitar la interacción y ayudar a los usuarios a alcanzar sus objetivos sin fricciones.

Uno de los principales componentes de navegación en uTime es el menú lateral, ubicado en la parte izquierda de la interfaz. Este menú actúa como eje central de navegación, brindando accesos directos a las secciones clave de la plataforma. Para los clientes, estas secciones incluyen citas, favoritos y perfil, mientras que para los salones se extienden a servicios, suscripciones, reseñas, configuraciones y más. Esta estructura lateral asegura que los usuarios puedan explorar rápidamente las funcionalidades que necesitan, manteniendo la coherencia visual y la facilidad de uso en todo momento.

Menú de Clientes

Para los clientes, la navegación se estructura en un menú lateral simple y directo que incluye tres accesos principales: "Appointments", "My favorites" y "My profile". Estas etiquetas, acompañadas por íconos fácilmente reconocibles, permiten que el usuario navegue por su historial de citas, acceda a sus salones o servicios favoritos, y gestione la información de su cuenta personal. Este menú está diseñado con una jerarquía visual clara y un lenguaje sencillo para reducir la fricción y fomentar el uso frecuente. **Appointments (Citas)**

- Permite al usuario ver sus citas pasadas y futuras.
- Incluye detalles como fecha, hora, servicio y profesional asignado.
- Posibilidad de cancelar o reprogramar citas desde esta sección.

My Favorites (Mis favoritos)

- Muestra una lista de salones que el cliente ha marcado como favoritos.
- Facilita el acceso rápido para volver a agendar con salones frecuentes.
- Incluye botones para ver el perfil del salón y agendar directamente.

My Profile (Mi perfil)

- Permite al usuario actualizar su información personal (nombre, número, correo, foto de perfil).
- Acceso a la configuración de privacidad y notificaciones.

Una de las herramientas centrales en los sistemas de navegación de uTime es la barra de búsqueda ubicada en la parte superior de la interfaz. Esta funcionalidad permite a los usuarios acceder de forma rápida y directa a salones, sin tener que explorar múltiples menús. Gracias a esta búsqueda inteligente, el proceso de agendamiento se vuelve mucho más fluido y eficiente.

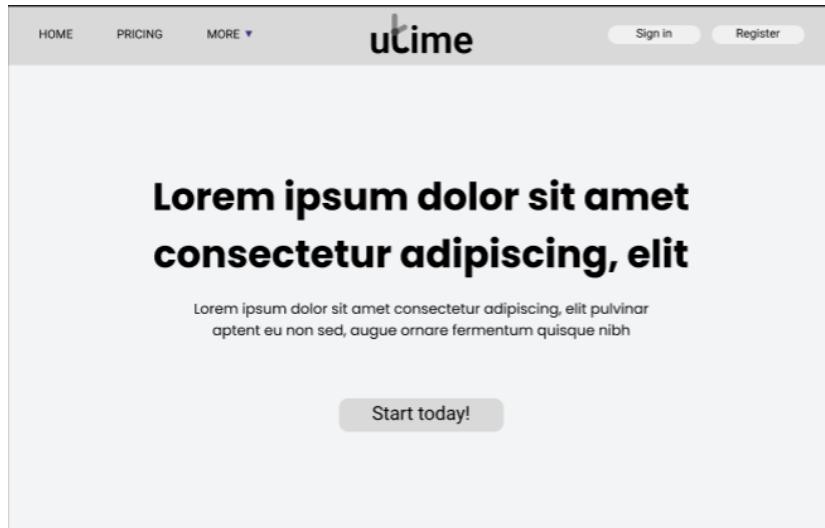
Asimismo, se implementan acciones contextuales en elementos clave —como botones de agendamiento rápido o marcación de favoritos— que permiten a los usuarios interactuar con el contenido sin abandonar la pantalla actual. Todo esto contribuye a una navegación intuitiva y sin fricciones, asegurando que los clientes puedan cumplir sus objetivos de manera ágil y placentera dentro de la plataforma.

Finalmente, para facilitar el desplazamiento dentro de secciones más profundas, como los detalles de un salón o profesional, se han incorporado rutas de navegación ("breadcrumbs") que permiten al usuario regresar fácilmente al punto anterior. También se incluyen botones de retroceso para mantener el contexto sin necesidad de recargar pantallas.

De la misma manera en la aplicación web los usuarios podrán acceder a sus funcionalidades a través de un menú de navegación en la parte superior de la pantalla.

4.3. Landing Page UI Design.

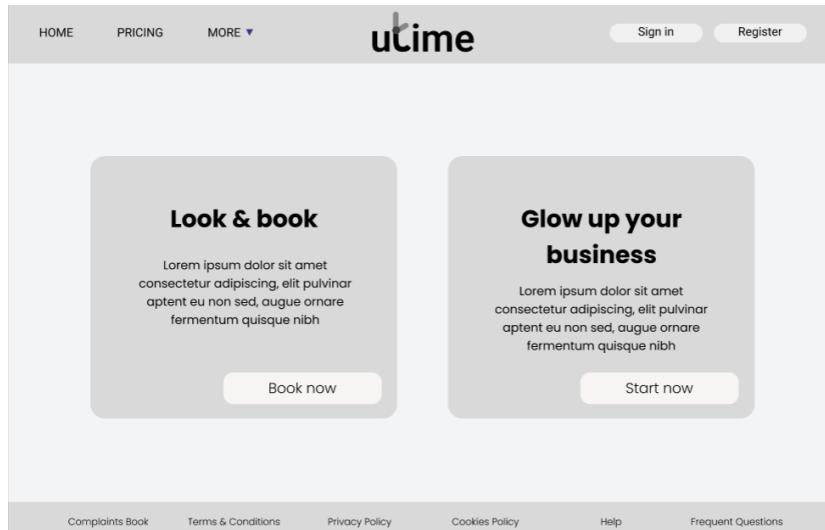
La propuesta de diseño para la Landing Page de uTime se centra en crear una experiencia clara, moderna y fácil de navegar.



En la parte superior, el logo de uTime se encuentra acompañado de un menú de navegación y botones de acceso rápido para *Sign in* y *Register*. La sección principal presenta un título en negrita y gran tamaño, seguido de un subtítulo descriptivo que amplía la propuesta de la plataforma. El diseño se enfoca en un estilo minimalista con tipografía destacada, donde un botón de acción prominente con la etiqueta *Start today!* invita al usuario a registrarse. La disposición de estos elementos facilita la orientación del visitante, guiándolo hacia la acción principal de manera directa y atractiva, asegurando una experiencia fluida y eficiente.

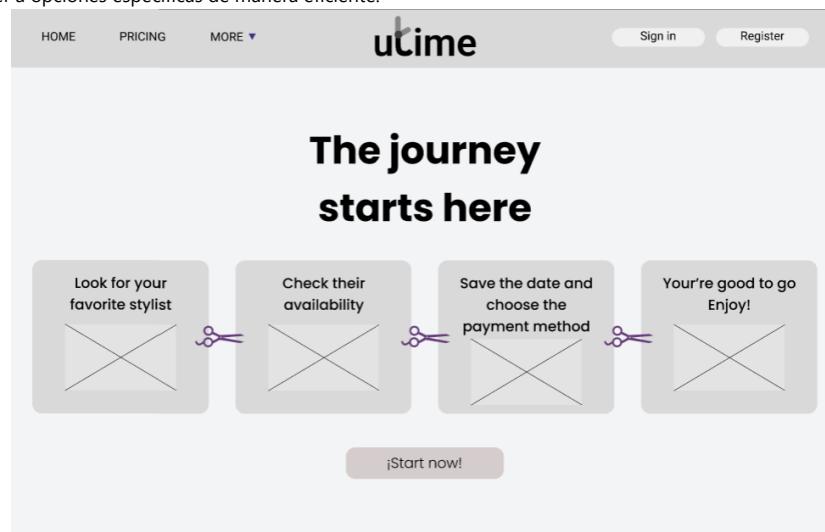


La segunda sección del Landing Page de uTime presenta un carrusel o slider vertical que destaca las características principales de la plataforma. En esta vista, se muestra una imagen de un teléfono móvil en el centro de la pantalla, lo que sugiere que la aplicación está optimizada para dispositivos móviles. Al costado de la imagen, se encuentra el título Smart Calendar, que resalta una de las funcionalidades clave de uTime, un calendario inteligente. A continuación, hay un texto de descripción explicando de manera general las ventajas o el funcionamiento de esta característica. El carrusel permite al usuario desplazarse hacia abajo para descubrir más funcionalidades de uTime, con flechas que facilitan la navegación entre las diferentes secciones de información. Este diseño visual no solo informa al usuario sobre las capacidades del producto, sino que también invita a interactuar, asegurando que el visitante pueda explorar las herramientas ofrecidas de una forma dinámica y fácil.

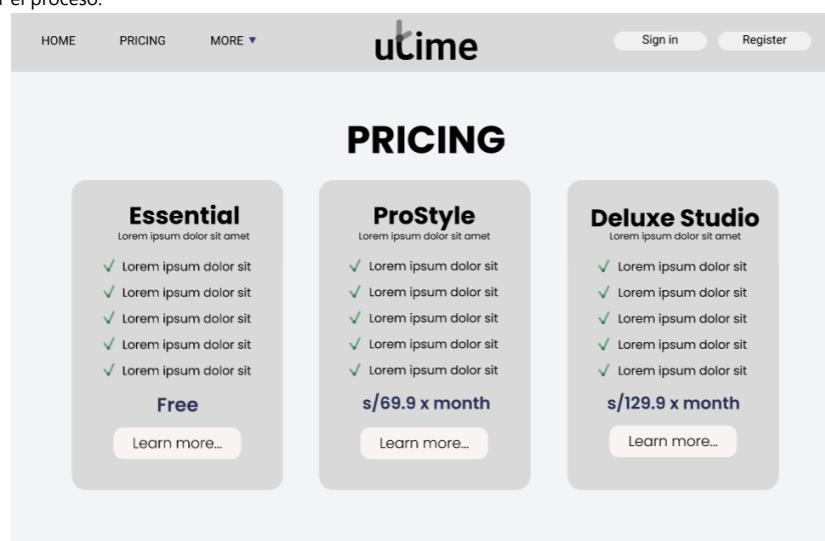


En esta parte del Landing Page, se presentan dos bloques que cumplen con objetivos específicos: **Look & Book**: Este bloque está orientado a los clientes de servicios de belleza, permitiéndoles realizar una reserva rápida. **Glow up your business**: Este bloque está dirigido a los dueños de salones de belleza y barberías, invitándolos a comenzar a usar uTime para mejorar la gestión de su negocio. Ambos bloques están pensados para ser funcionales y centrados en las necesidades

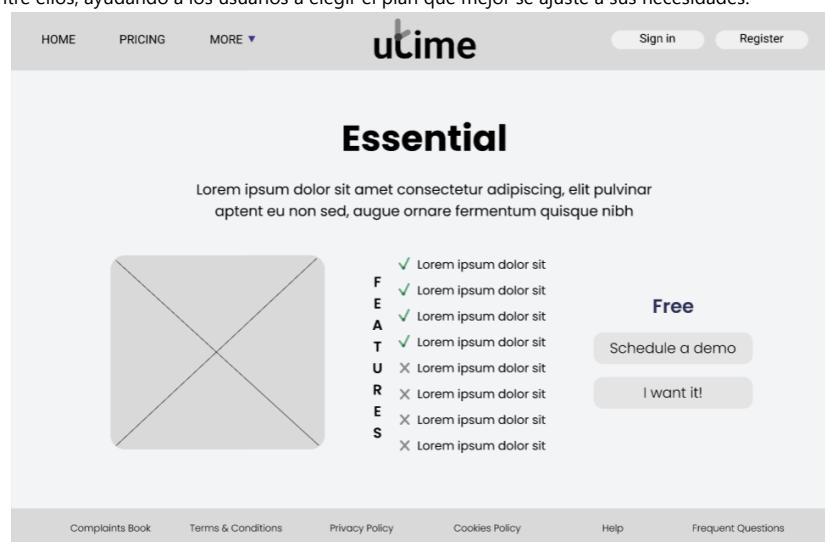
de los usuarios de ambos segmentos. En esta fase de diseño, se enfocan en guiar a los visitantes hacia una acción clara, utilizando llamados a la acción como "Book now" y "Start now". El footer está diseñado para mostrar solo información esencial, asegurando que el usuario comprenda rápidamente la función de cada enlace, lo que le permite acceder a opciones específicas de manera eficiente.



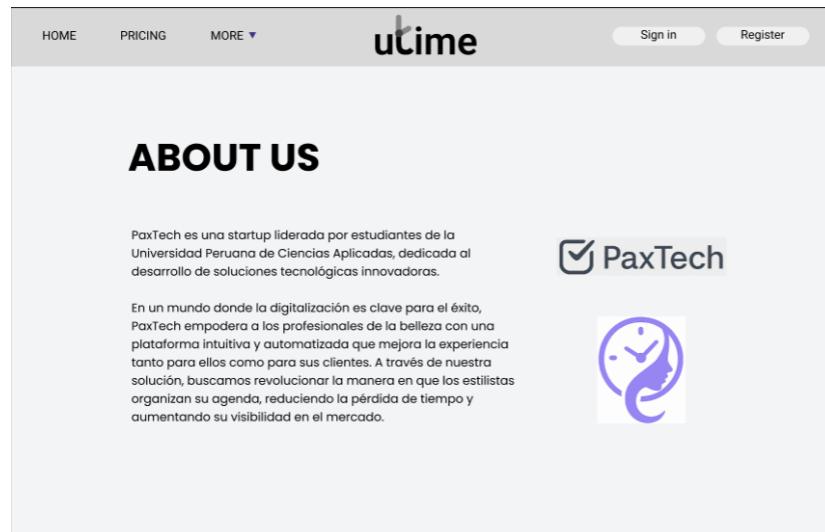
Al hacer clic en "Book now", el usuario ve una serie de pasos informativos para realizar una reserva: 1) Buscar su estilista favorito, 2) Verificar la disponibilidad del estilista, 3) Guardar la fecha y elegir el método de pago, 4) Confirmación de la cita. El único botón funcional es "Start now!", que redirige a la página de inicio de sesión o registro para completar el proceso.



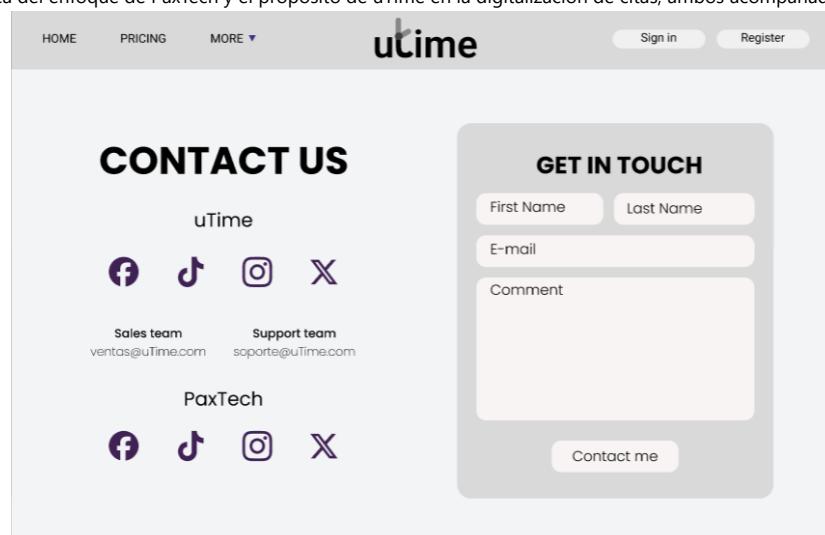
La sección de Pricing de la Landing Page de uTime presenta tres opciones de planes de suscripción: Essential, ProStyle y Deluxe Studio. Cada plan tiene un botón de "Learn more..." que permite a los usuarios obtener más información sobre las características específicas de cada opción. La disposición clara y simple de los tres planes facilita la comparación entre ellos, ayudando a los usuarios a elegir el plan que mejor se ajuste a sus necesidades.



La siguiente sección es el detallado de cada plan de Pricing, destacando las características disponibles mediante marcas de verificación y las que no están incluidas con cruces. A la derecha, se muestra el precio Free junto con dos botones: "Schedule a demo" para programar una demostración del servicio y "I want it!" para comenzar a usar el plan. La disposición es clara y facilita que los usuarios comprendan rápidamente los beneficios del plan básico y tomen acción de manera sencilla.

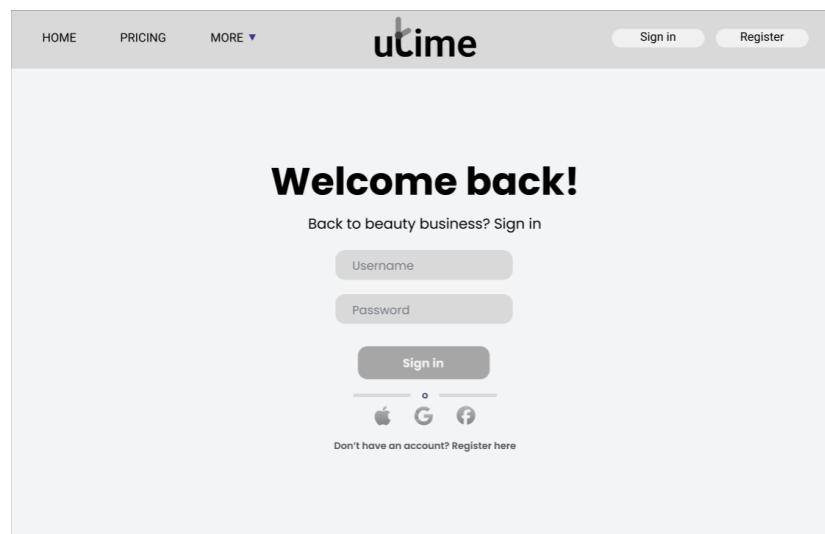


La sección About Us de uTime presenta a PaxTech, startup de estudiantes de la UPC, y a uTime, que es la solución tecnológica innovadora. Esta sección consta de una información resumida acerca del enfoque de PaxTech y el propósito de uTime en la digitalización de citas, ambos acompañados por su logo.



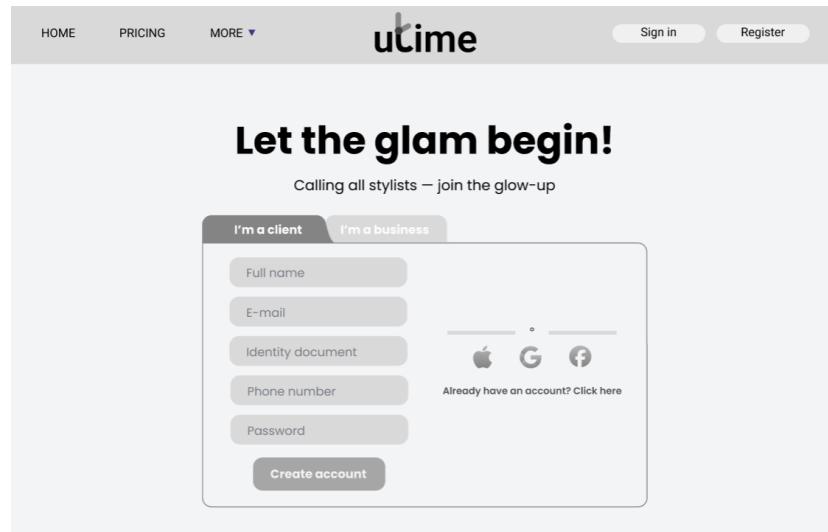
La sección Contact Us de uTime está diseñada para proporcionar múltiples vías de comunicación con los usuarios. En la parte izquierda, se muestran los íconos de redes sociales de uTime y PaxTech (Facebook, TikTok, Instagram y X), permitiendo que los usuarios se conecten con las plataformas sociales de ambas entidades. Además, se incluyen los correos electrónicos de contacto de los equipos de ventas (ventas@uTime.com) y soporte (soporte@uTime.com) para consultas directas.

A la derecha, se encuentra un formulario de contacto "Get in Touch" donde los usuarios pueden ingresar su primer nombre, apellido, correo electrónico y comentario. Este formulario incluye un botón de "Contact me", que permite a los usuarios enviar sus consultas o comentarios directamente desde la página. Esta sección proporciona una forma clara y sencilla de comunicarse con el equipo de uTime y PaxTech, facilitando la interacción con la plataforma.



La sección de "Sign In" en la página de uTime está orientada a facilitar el acceso a los usuarios que ya tienen una cuenta en la plataforma. El diseño presenta un mensaje de bienvenida, "Welcome back!", seguido de una invitación a los usuarios a iniciar sesión con su nombre de usuario y contraseña. También se incluyen opciones para acceder mediante Apple, Google, o Facebook, ofreciendo alternativas de inicio de sesión rápido. Debajo del formulario, se encuentra un enlace que invita a los usuarios a registrarse si no tienen una cuenta aún, con el texto "Don't have an account? Register here", lo que facilita la conversión de visitantes a

usuarios registrados. Este diseño es limpio, directo y permite a los usuarios acceder o registrarse de manera eficiente, asegurando una experiencia de usuario fluida.



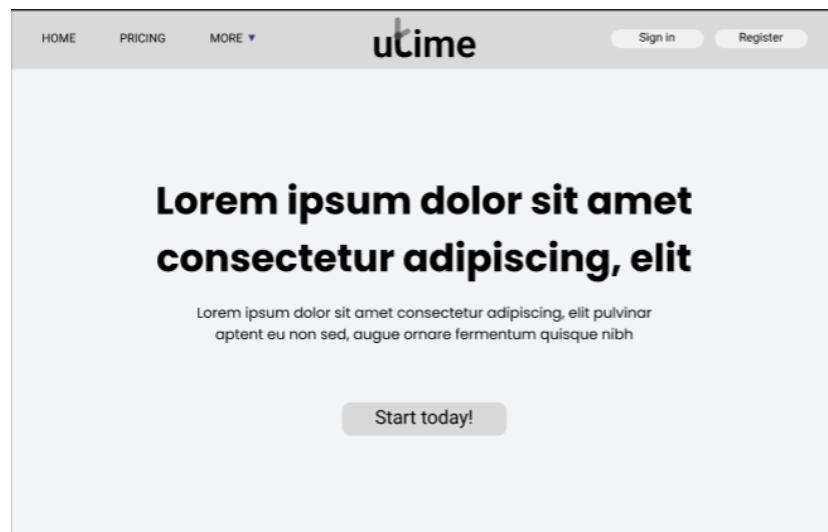
La sección "Let the glam begin!" es la página de registro de uTime, dirigida tanto a clientes como a negocios. Los usuarios pueden seleccionar entre dos opciones: "I'm a client" o "I'm a business", para definir si son consumidores o estilistas/empresarios del sector de belleza.

El formulario de registro solicita información básica como nombre completo, correo electrónico, documento de identidad, número de teléfono, y contraseña. Además, se incluyen botones para registrarse mediante Apple, Google, o Facebook, proporcionando opciones de inicio rápido.

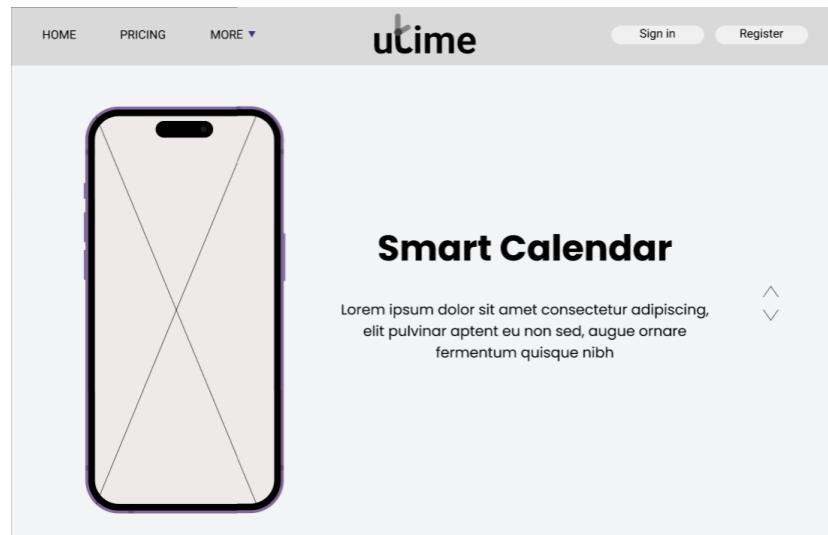
Al pie de la página, se incluye un enlace para quienes ya tienen cuenta, con el texto "Already have an account? Click here", que dirige a la página de inicio de sesión. Este diseño facilita un acceso claro y directo al proceso de registro, con alternativas sencillas para iniciar sesión o crear una nueva cuenta.

4.3.1. Landing Page Wireframe.

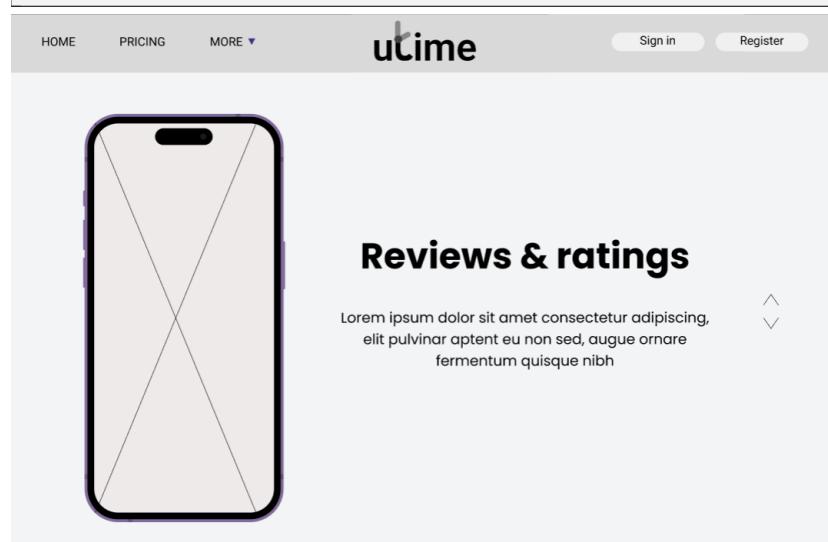
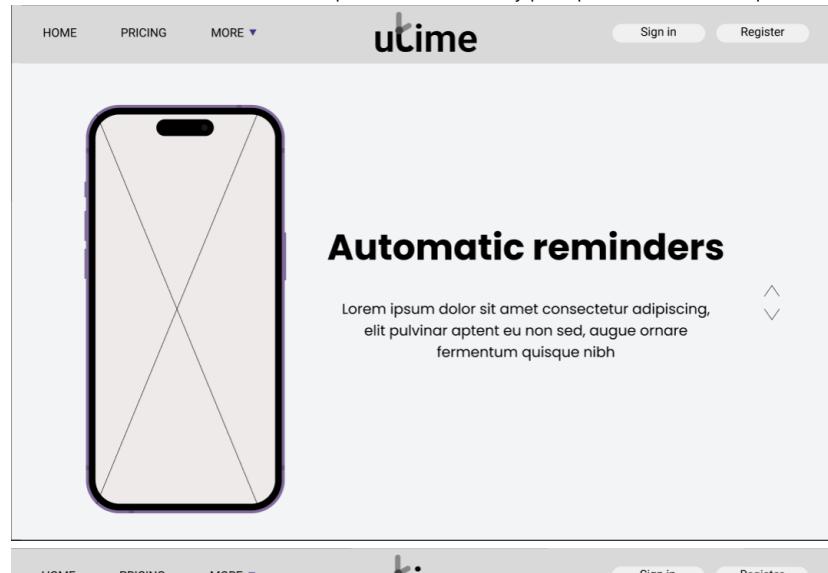
Desktop Web Browser

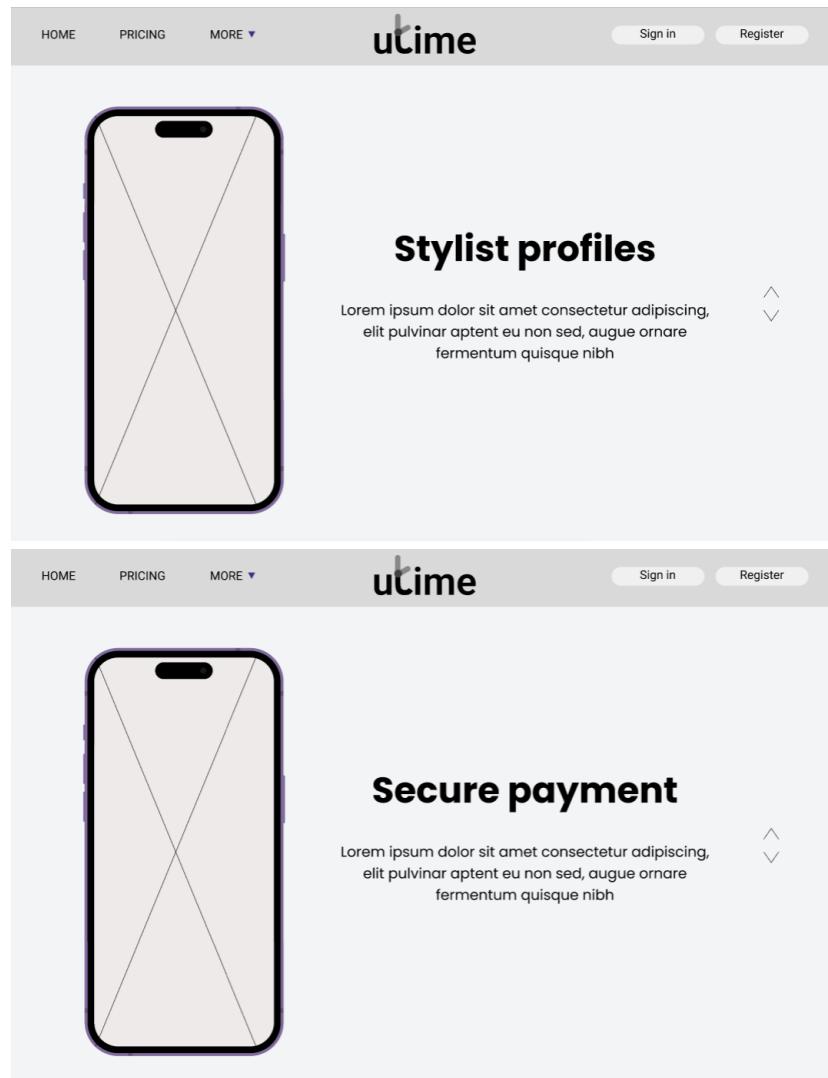


Primera sección del landing page, con el botón de "Start today!".

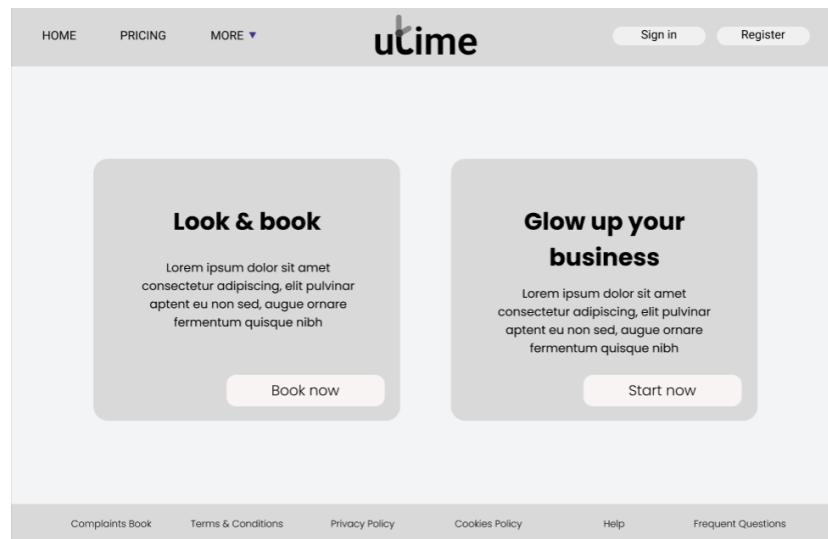


Segunda sección, en la que hay un carrusel o slider vertical donde se exponen los beneficios y principales features de la aplicación.

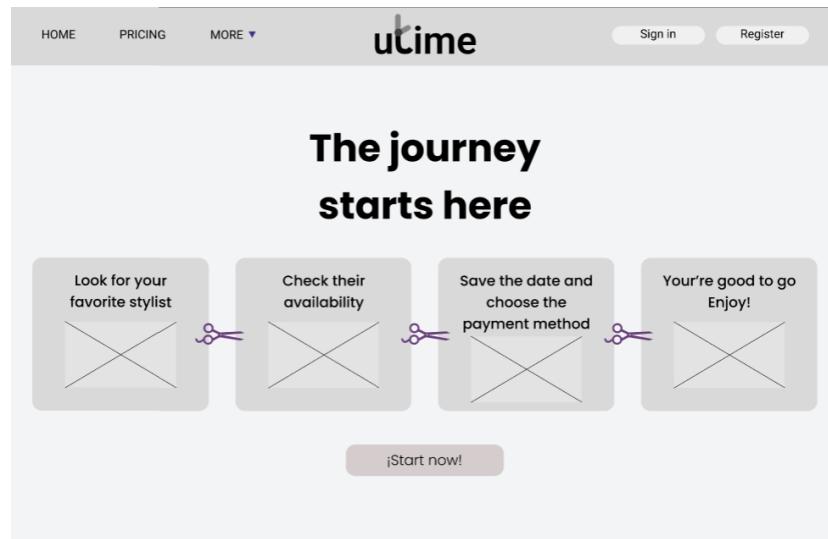




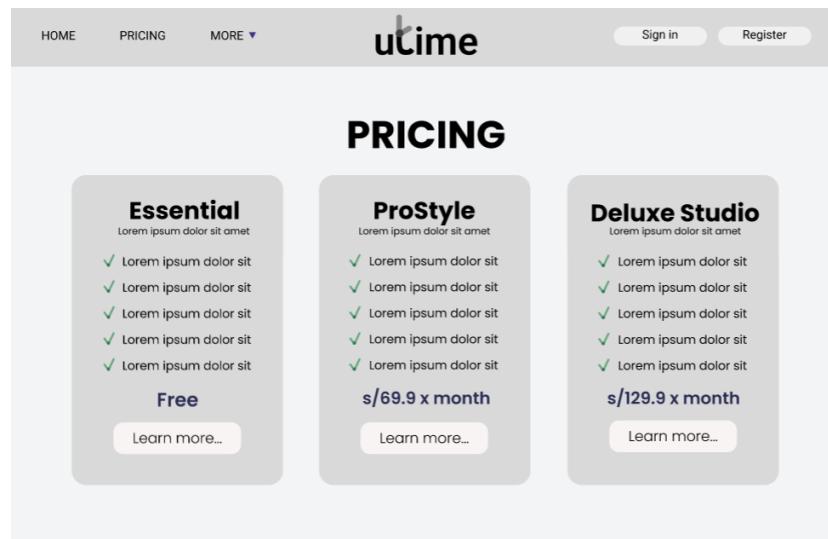
Esta sección muestra dos bloques que animan a ambos segmentos objetivos a usar uTime.



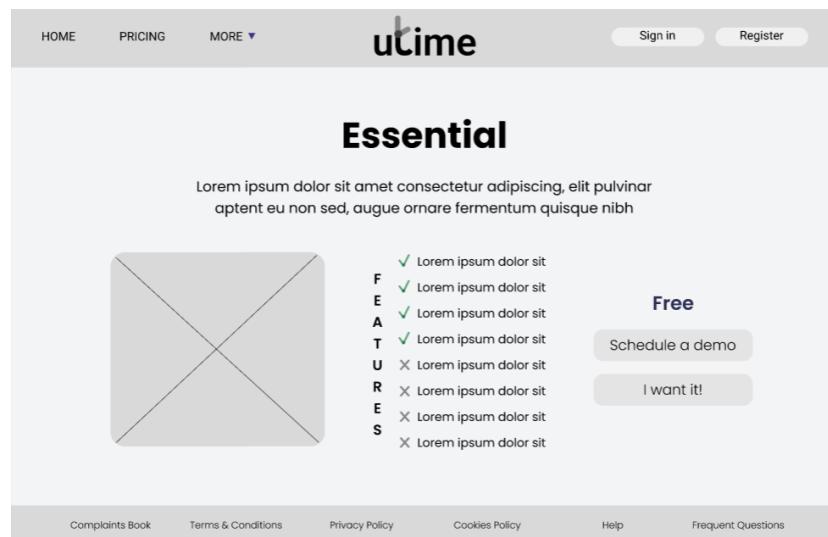
Esta sección se muestra al presionar "Book now!" de la sección anterior. Se explica en términos generales cómo funciona uTime para los clientes.



En esta parte del landing page se muestran los planes de suscripción con sus respectivos precios y características.



Cuando seleccionas un plan, se detalla en una pantalla toda la información respectiva.



The image contains two side-by-side screenshots of a website for 'uTime'. Both screenshots show a top navigation bar with 'HOME', 'PRICING', 'MORE ▾', 'Sign in', and 'Register' buttons. The left screenshot features a large image of a grey square with a large white 'X' through it. To its right is a list of features: F ✓, E ✓, A ✓, T ✓, U ✓, R ✗, E ✗, S ✗. Below this is a price of '\$/69.9 x month' and two buttons: 'Schedule a demo' and 'I want it!'. The right screenshot shows a similar layout but with a different image: a grey square with a smaller white 'X' in the center. The feature list is identical: F ✓, E ✓, A ✓, T ✓, U ✓, R ✓, E ✓, S ✓. The price is '\$/129.9 x month'.

En la barra de navegación superior se muestra un menú desplegable que te puede derivar o a ABOUT US o a CONTACT US

This screenshot shows the same uTime website as above, but with a different menu selection. The 'MORE ▾' button is open, revealing three options: 'ABOUT US' (which is highlighted with a grey background), 'CONTACT US', and 'DELUXE STUDIO'. The main content area displays the 'Deluxe Studio' service, which includes a large 'X' image, a feature list (F ✓, E ✓, A ✓, T ✓, U ✓, R ✓, E ✓, S ✓), a price of '\$/129.9 x month', and 'Schedule a demo' and 'I want it!' buttons.

The screenshot shows the 'ABOUT US' section of the uTime landing page. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'PRICING', 'MORE ▾', 'Sign in', and 'Register'. The main heading is 'ABOUT US'. Below it, there is a paragraph about PaxTech, a startup led by students from the Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, dedicated to developing innovative technological solutions. To the right of the text is a logo for PaxTech featuring a checkmark and the company name. Below the text is a purple circular icon with a stylized figure.

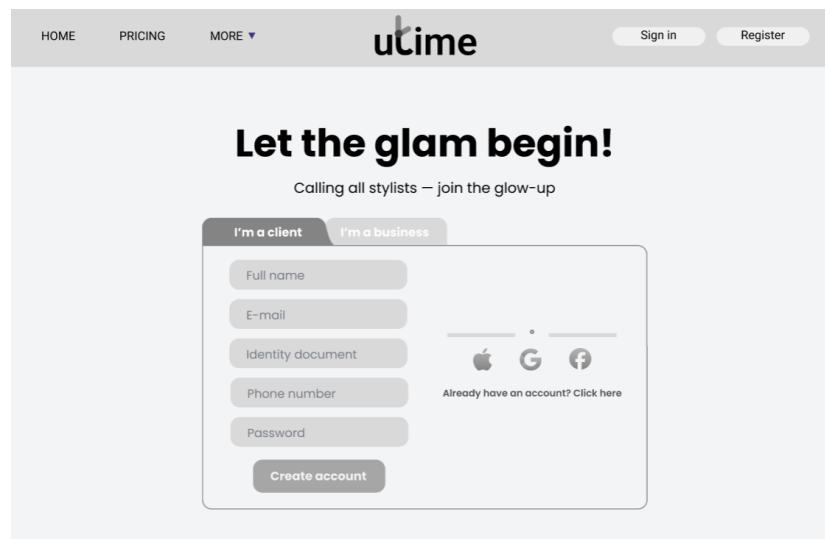
En esta sección del landing page, se encuentra el about us.

The screenshot shows the 'CONTACT US' section of the uTime landing page. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'PRICING', 'MORE ▾', 'Sign in', and 'Register'. The main heading is 'CONTACT US'. Below it, there is a section for 'uTime' with social media icons for Facebook, TikTok, Instagram, and X. There are also links for the 'Sales team' (ventas@uTime.com) and 'Support team' (soporte@uTime.com). To the right, there is a 'GET IN TOUCH' form with fields for 'First Name', 'Last Name', 'E-mail', and 'Comment', along with a 'Contact me' button.

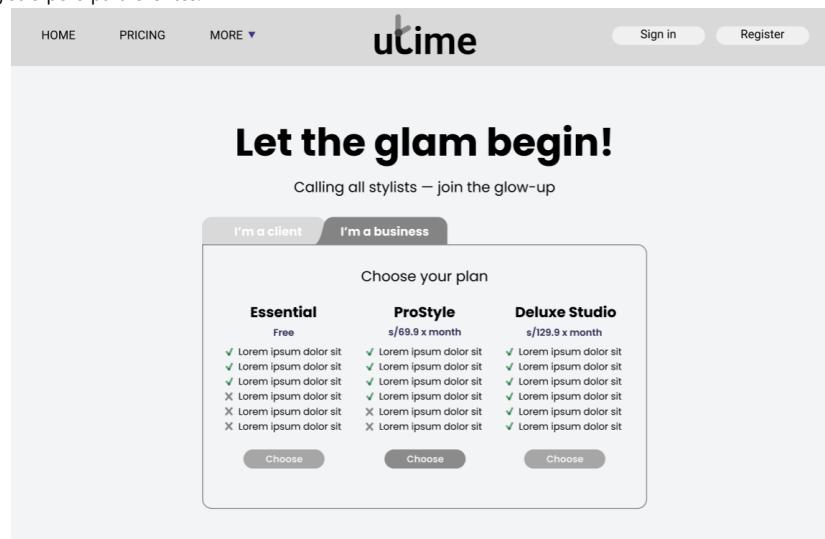
En esta última parte del landing page, se encuentra la sección de contacto.

The screenshot shows the 'Welcome back!' section of the uTime landing page. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'PRICING', 'MORE ▾', 'Sign in', and 'Register'. The main heading is 'Welcome back!'. Below it, there is a sub-heading 'Back to beauty business? Sign in'. There are input fields for 'Username' and 'Password', a 'sign in' button, and social media login options for Apple, Google, and Facebook. At the bottom, there is a link 'Don't have an account? Register here'.

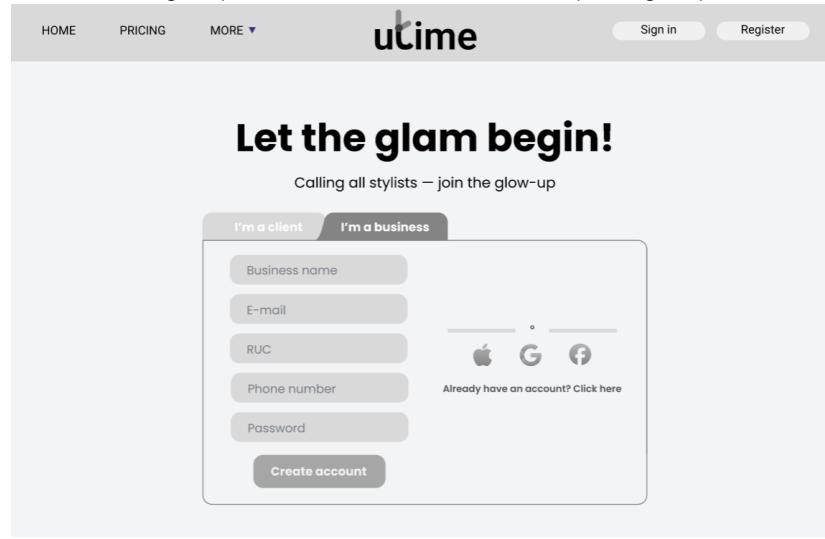
Se presenta el formulario de inicio de sesión.



Se presenta el formulario de registro pero para clientes.



Se presenta la primera ventana del formulario de registro para los salones/barberías, donde tienen que escoger el plan de suscripción.



Se presenta la segunda ventana del formulario de registro para los salones/barberías, donde tienen que llenar sus datos del salón/barbería.

4.3.2. Landing Page Mock-up.

HOME PRICING MORE ▾

utime

Sign in Register

Your Time Is Gold

Let uTime Make It Shine

Professional scheduling for professionals like you. Impress your clients, simplify your day, and elevate your service

Start today!

HOME PRICING MORE ▾

utime

Sign in Register



Smart Calendar

Manage your appointments with an intuitive calendar designed for your weekly flow. Add, edit, reschedule, and view your whole week at a glance — no confusion, no clutter.

HOME PRICING MORE ▾

utime

Sign in Register



Automatic reminders

uTime sends reminders to your clients automatically — so they never forget their appointment and you never lose time or income.

HOME PRICING MORE ▾

utime

Sign in Register



Reviews & ratings

Collect feedback from clients after each session. Build your reputation with verified reviews and showcase your excellence to future clients.

HOME PRICING MORE ▾

utime

Sign in Register



Stylist profiles

Create a personalized profile with your bio, specialties, pricing, and portfolio. Help clients get to know you before they book — and build trust from the first click.

HOME PRICING MORE ▾

utime

Sign in Register



Secure payment

Accept payments online with confidence. uTime offers seamless checkout options for clients and ensures your transactions are encrypted and secure.

The image displays three screenshots of the uTime website:

- Top Screenshot (Home Page):** Shows two main sections: "Look & book" (left) and "Glow up your business" (right). Both sections include a brief description and a "Book now" or "Start now" button.
- Middle Screenshot (Booking Journey):** Features the headline "The journey starts here". It shows four steps: "Look for your favorite stylist" (with a megaphone and scissors icon), "Check their availability" (with a clock icon), "Save the date and choose the payment method" (with a calendar icon), and "You're good to go Enjoy!" (with a person holding a hairbrush icon). A "Start now!" button is at the bottom.
- Bottom Screenshot (Pricing Page):** Shows three pricing plans: "Essential" (free), "ProStyle" (\$69.9 x month), and "Deluxe Studio" (\$129.9 x month). Each plan lists its features and includes a "Learn more..." button.

Essential

Perfect for small salons beginning their digital journey. All the core tools to manage appointments and connect with clients online.



Free

- F ✓ Smart calendar
- E ✓ Client booking page
- A ✓ Stylist profiles
- T ✓ Reviews & ratings
- U ✗ WhatsApp reminders
- R ✗ Custom booking link
- E ✗ Client database
- S ✗ Advanced analytics

ProStyle

Ideal for growing salons that want to streamline operations and enhance their client experience with more advanced tools.



s/69.9 x month

- F ✓ Smart calendar
- E ✓ Client booking page
- A ✓ Stylist profiles
- T ✓ Reviews & ratings
- U ✓ WhatsApp & email reminders
- R ✗ Custom booking link
- E ✗ Client database
- S ✗ Advanced analytics

Deluxe Studio

Best for established salons that want full control, premium support, and advanced tools to scale and shine in the beauty market.



s/129.9 x month

- F ✓ Smart calendar
- E ✓ Client booking page
- A ✓ Stylist profiles
- T ✓ Reviews & ratings
- U ✓ WhatsApp & email reminders
- R ✓ Custom booking link
- E ✓ Client database
- S ✓ Advanced analytics

HOME PRICING MORE ▾

uTime

Sign in Register

ABOUT US

CONTACT US

Deluxe Studio

Best for established salons that want full control, premium support, and advanced tools to scale and shine in the beauty market.



F ✓ Lorem ipsum dolor sit
E ✓ Lorem ipsum dolor sit
A ✓ Lorem ipsum dolor sit
T ✓ Lorem ipsum dolor sit
U ✓ Lorem ipsum dolor sit
R ✓ Lorem ipsum dolor sit
E ✓ Lorem ipsum dolor sit
S ✓ Lorem ipsum dolor sit

\$129.9 x month

[Schedule a demo](#)

[I want it!](#)

Complaints Book Terms & Conditions Privacy Policy Cookies Policy Help Frequent Questions

HOME PRICING MORE ▾

uTime

Sign in Register

ABOUT US

PaxTech es una startup liderada por estudiantes de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras.

En un mundo donde la digitalización es clave para el éxito, PaxTech empoderá a los profesionales de la belleza con una plataforma intuitiva y automatizada que mejora la experiencia tanto para ellos como para sus clientes. A través de nuestra solución, buscamos revolucionar la manera en que los estilistas organizan su agenda, reduciendo la pérdida de tiempo y aumentando su visibilidad en el mercado.




HOME PRICING MORE ▾

uTime

Sign in Register

CONTACT US

uTime

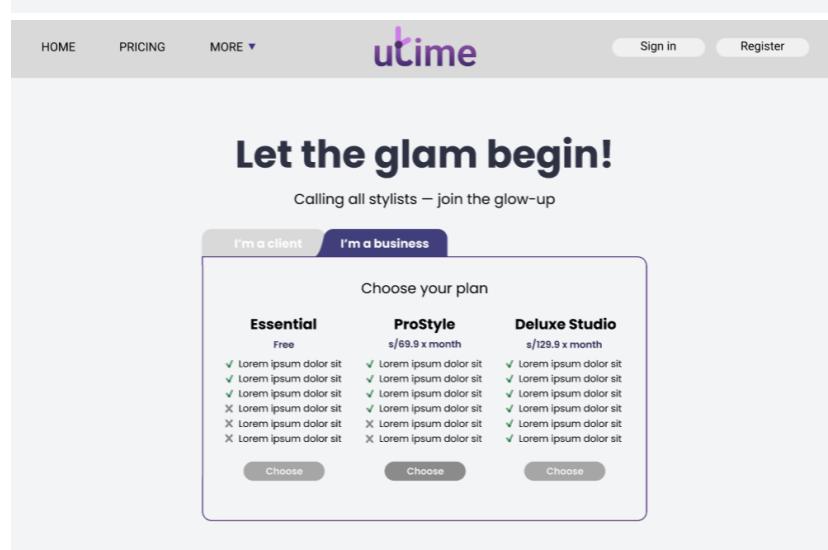
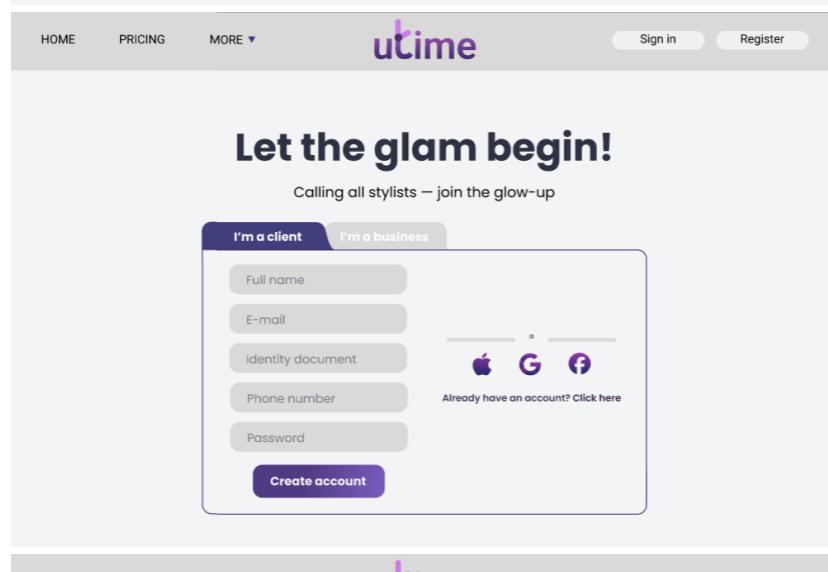
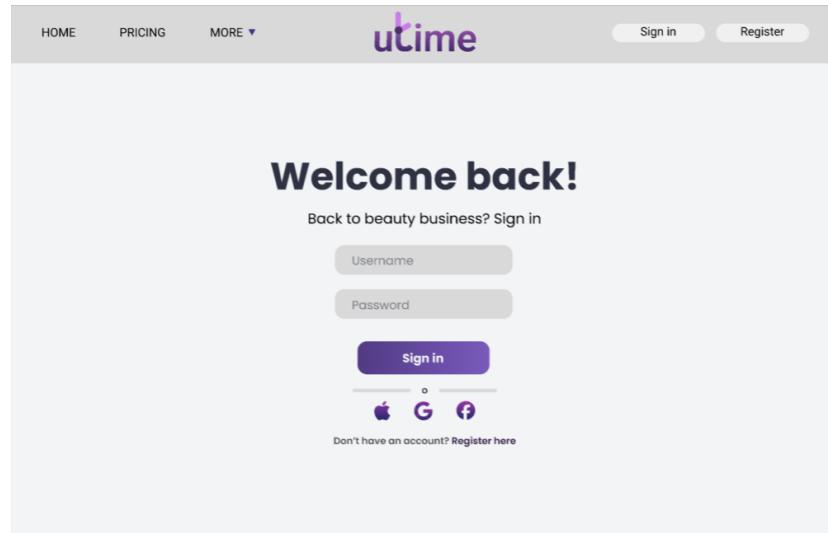
Sales team ventas@uTime.com Support team soporte@uTime.com

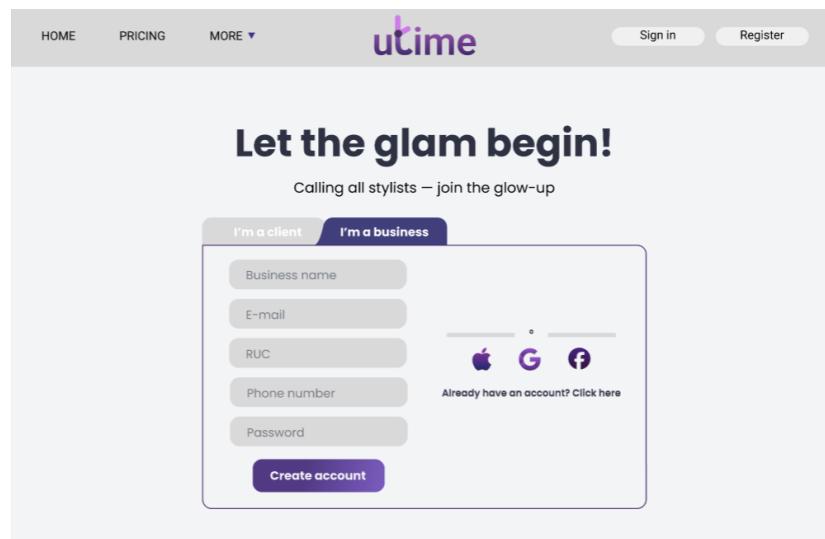
PaxTech

GET IN TOUCH

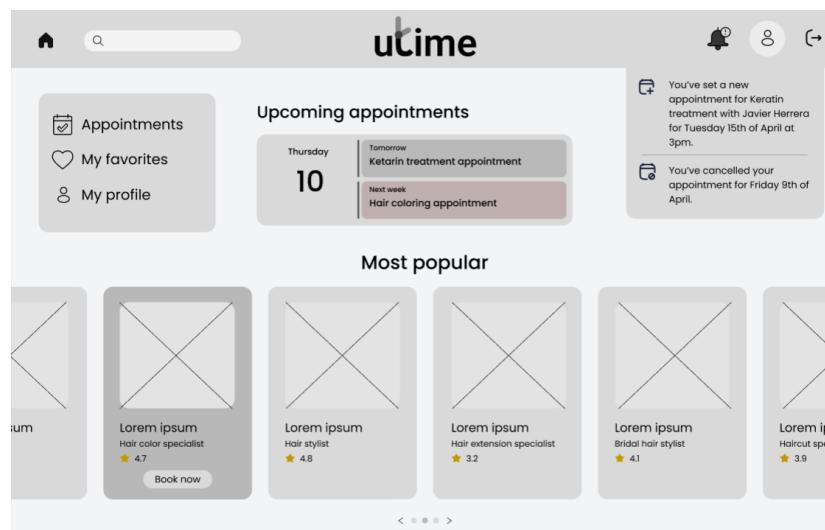
[Contact me](#)



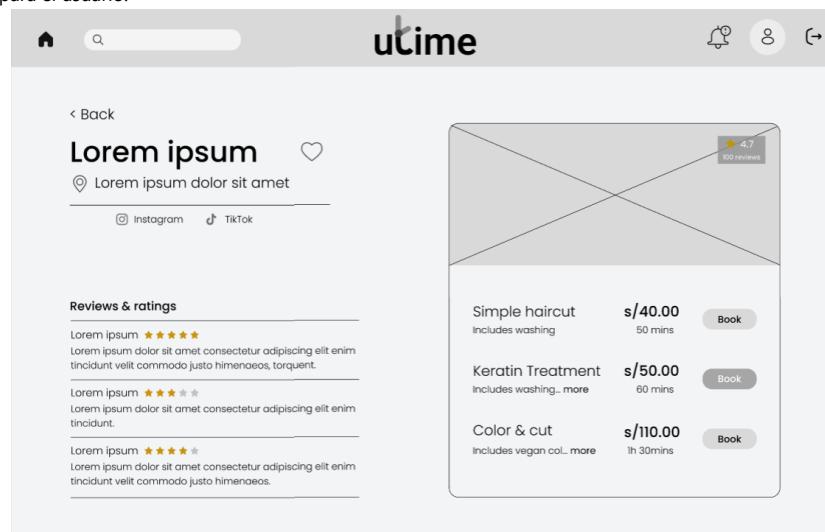


4.4. Web Applications UX/UI Design.

4.4.1. Web Applications Wireframes.

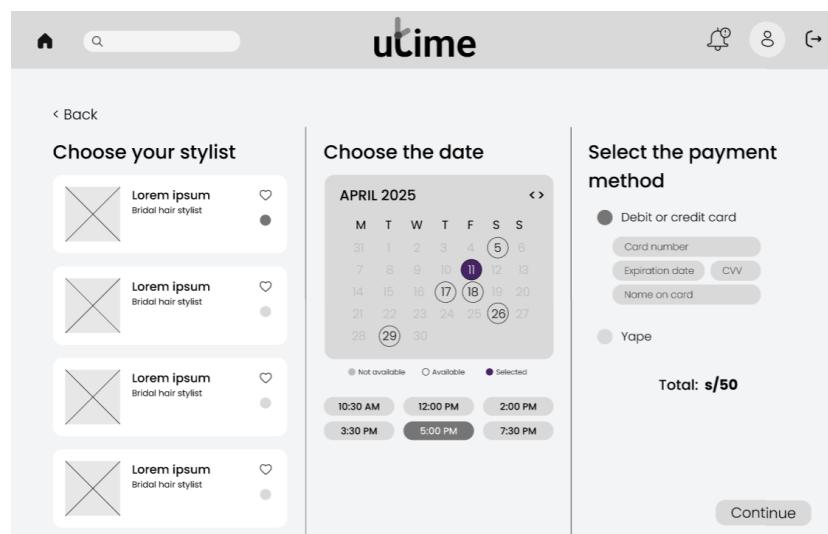


El wireframe de la primera parte de la interfaz para el segmento de clientes de uTime presenta una estructura clara y fácil de navegar. En la parte superior, una barra de navegación incluye opciones para acceder a citas, favoritos y perfil, junto con un ícono de búsqueda y notificaciones. La sección de Upcoming appointments muestra las citas próximas divididas por fecha, mientras que Most popular destaca los servicios y estilistas más populares con valoraciones en estrellas y un botón de "Book now". Este diseño facilita la gestión de citas, la selección de servicios y la interacción rápida con la plataforma, brindando una experiencia fluida y organizada para el usuario.

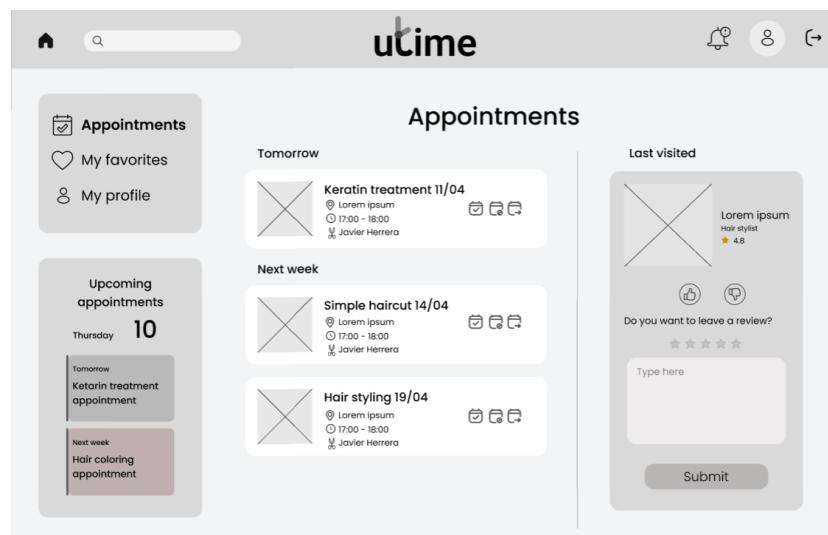


El wireframe de la interfaz de uTime para el perfil de los salones de belleza/barberías permite a los clientes explorar información detallada sobre los profesionales y sus servicios. En la parte superior, se muestra el nombre del estilista, su ubicación y enlaces a sus redes sociales Instagram y TikTok, lo que facilita la conexión con ellos en plataformas externas. A la izquierda, se presentan reseñas y comentarios de clientes previos.

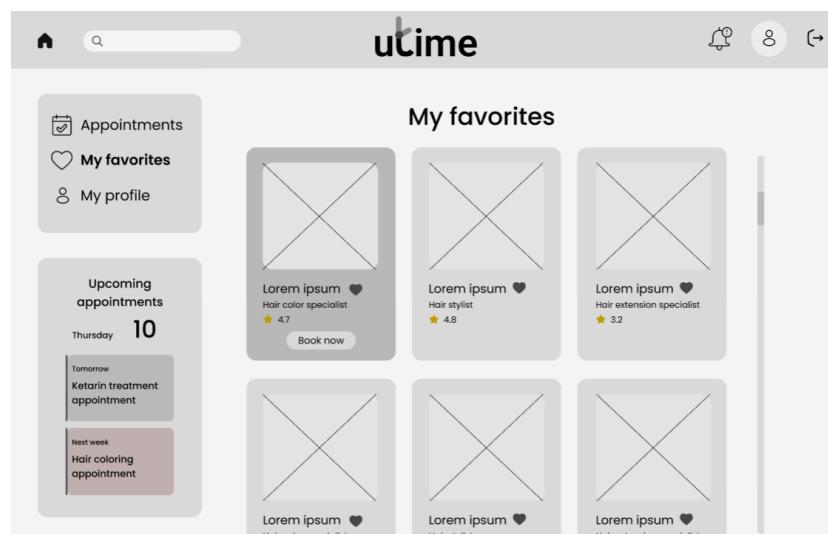
En la sección de Servicios a la derecha, se listan las opciones de tratamiento disponibles, como "Simple haircut", "Keratin Treatment" y "Color & cut", con el precio, tiempo estimado y un botón de "Book" para reservar el servicio. Los servicios también incluyen detalles adicionales. Este diseño organiza la información de manera clara, permitiendo a los clientes obtener rápidamente los datos necesarios para tomar decisiones y realizar reservas de forma sencilla y directa.



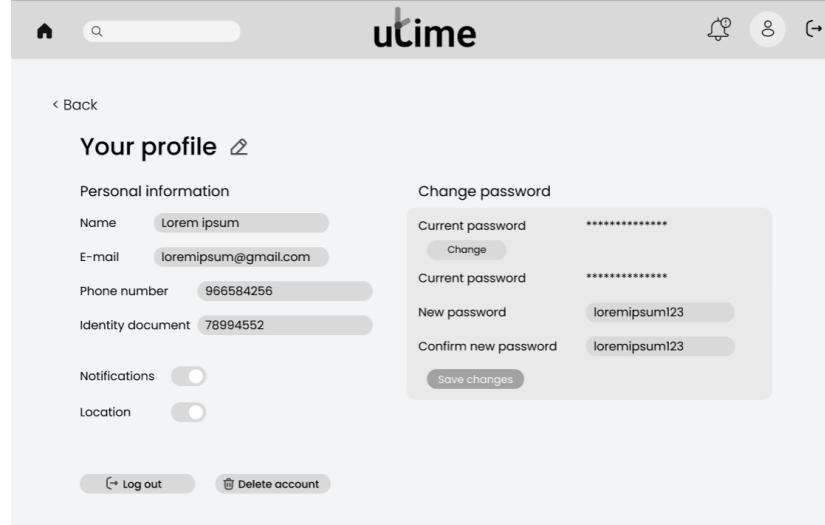
El wireframe de la interfaz de reservas de uTime está diseñado para guiar al cliente de manera sencilla y eficiente. Primero, el usuario selecciona su estilista de una lista de opciones, que se resalta al ser elegido. Luego, el calendario permite elegir una fecha disponible, y después se selecciona una hora entre las opciones disponibles. En la siguiente sección, el cliente elige su método de pago, ya sea tarjeta de débito/crédito o Yape, proporcionando los datos necesarios para completar la transacción. Finalmente, el total de la cita se muestra claramente antes del botón "Continue" para proceder con el pago, asegurando una experiencia de reserva fluida y clara.



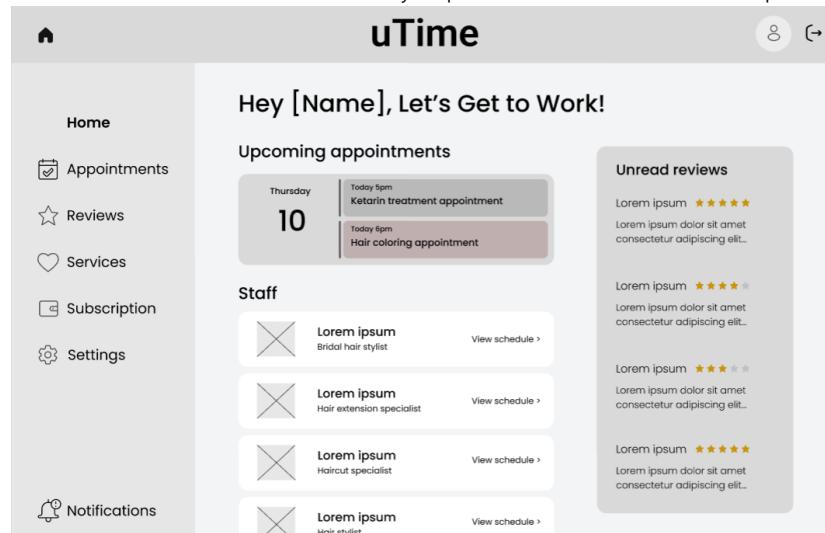
La sección Appointments permite a los clientes ver y gestionar todas sus citas de manera organizada. Aquí pueden consultar su última cita a la que fue y las citas próximas, con detalles como el nombre del salón, el profesional, el servicio reservado, la fecha y la hora. También se incluyen accesos rápidos para reagendar, cancelar o valorar un servicio ya recibido. Esta sección facilita el seguimiento de la actividad del usuario en la plataforma y garantiza una experiencia de gestión clara y sin complicaciones.



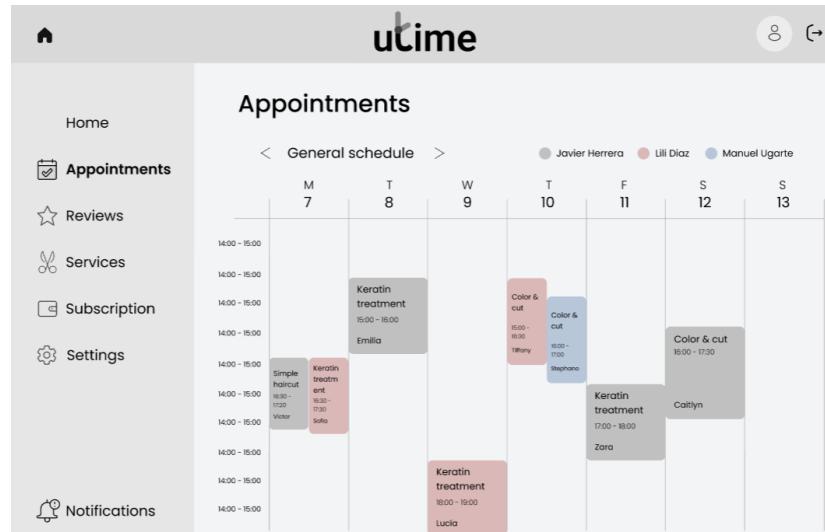
La sección My Favorites permite a los usuarios guardar y acceder rápidamente a sus salones preferidos. Desde aquí, los clientes pueden explorar los perfiles de sus favoritos, revisar sus servicios, ver disponibilidad y agendar una cita sin necesidad de buscarlos nuevamente. Esta funcionalidad está pensada para agilizar la experiencia de reserva y fomentar la lealtad hacia los profesionales o salones con los que ya han tenido buenas experiencias.



La sección Your Profile centraliza toda la información personal del usuario en un solo lugar. Aquí, los clientes pueden gestionar sus datos básicos como nombre, correo y número de teléfono. También permite ajustar configuraciones relacionadas con notificaciones y uso de ubicación. Esta sección busca ofrecer control y personalización al usuario, permitiéndole mantener su información actualizada y adaptada a sus necesidades dentro de la plataforma.



La sección Home en la interfaz de salones de uTime funciona como un panel principal que brinda una visión general rápida y clara del estado del negocio. Desde aquí, los administradores pueden ver un resumen de las próximas citas del día, notificaciones importantes, lista de colaboradores, ingresos recibentes y últimas reseñas sin leer. También se destacan accesos rápidos a funciones frecuentes como gestionar citas, gestionar servicios o revisar reseñas recibentes, entre otras cosas. Esta pantalla está diseñada para facilitar una gestión eficiente del salón, ayudando al equipo a mantenerse al tanto de las operaciones diarias de forma simple y ordenada.



La sección Appointments en la interfaz de salones de uTime está pensada para brindar un control detallado y organizado de las reservas agendadas. La primera vista presenta un calendario semanal general, donde se visualizan todas las citas del salón en una sola vista. Esto permite tener una perspectiva completa de la carga de trabajo por día y por hora, ayudando a planificar de forma eficiente y evitar sobrecargas.

Cuando presionas la flecha, aparece la segunda vista, que ofrece un calendario semanal específico por colaborador. Esto permite filtrar y visualizar únicamente las citas de un estilista o barbero en particular. Esta vista es ideal para revisar la agenda individual de cada miembro del equipo, facilitando la redistribución de citas, coordinación interna y seguimiento del rendimiento personal. Ambas pestañas están diseñadas con una interfaz intuitiva, clara y responsive, permitiendo a los salones manejar sus reservas de manera fluida desde cualquier dispositivo.

La pestaña Reviews en la interfaz de salones de uTime permite visualizar de forma centralizada todas las reseñas y valoraciones que los clientes han dejado tras sus citas. Cada reseña muestra el nombre del cliente, una puntuación en estrellas y, si se incluye, un comentario, los cuales pueden estar vinculados a un colaborador específico del salón. Esto brinda una visión clara sobre la calidad del servicio tanto a nivel general como individual. Esta sección es clave para mantener una buena reputación, identificar oportunidades de mejora y generar confianza en nuevos usuarios.

La sección Services de la interfaz para salones en uTime está organizada como una lista clara y funcional que permite gestionar fácilmente la oferta de servicios del establecimiento. Cada entrada incluye el nombre del servicio (Service), la duración estimada (Duration), el precio correspondiente (Price), el estado de disponibilidad (Status), y opciones de acción como editar o eliminar (Actions). Esta estructura permite mantener actualizada la información, facilitar la planificación de citas y garantizar que los servicios visibles para los clientes estén correctamente configurados y disponibles según las necesidades del salón.

The screenshot shows the 'Subscription' section of the uTime app. On the left sidebar, 'Subscription' is selected. The main area displays three plans: 'Essential' (Free), 'ProStyle' (\$69.9 x month), and 'Deluxe Studio' (\$129.9 x month). Each plan has a list of features with checkmarks. Below each plan are three 'Choose' buttons. At the bottom left is a 'Notifications' icon.

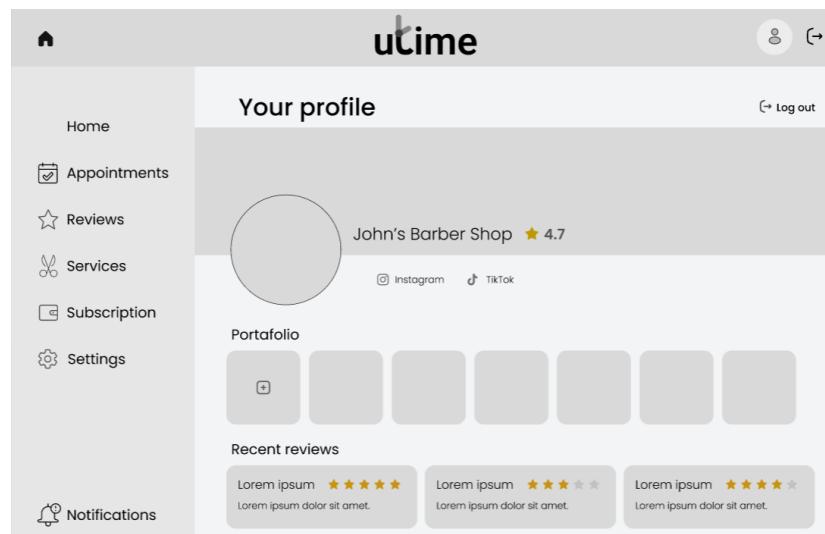
La sección Subscription en la interfaz para salones de uTime está diseñada para brindar claridad y control sobre el plan actual del establecimiento. En esta vista, el usuario puede ver de forma destacada el nombre del plan en uso. Debajo, se presentan los otros planes disponibles—Essential, ProStyle y Deluxe Studio—con un desglose comparativo de sus beneficios y precios. Esta organización facilita al usuario evaluar si su plan actual se ajusta a sus necesidades o si prefiere realizar una actualización, permitiéndole gestionar su suscripción de forma rápida, transparente y sin complicaciones.

The screenshot shows the 'Settings' section of the uTime app. On the left sidebar, 'Settings' is selected. The main area shows profile details: Name (Lorem ipsum barber shop), Address (Lorem ipsum dolor sit amet consectetur). It includes a 'Change password' section with fields for Current password, New password, and Confirm new password, along with a 'Save changes' button. At the bottom right is a 'Delete account' button. A 'Notifications' icon is also present at the bottom left.

La sección Settings en la interfaz para salones de uTime permite a los administradores mantener actualizada la información esencial del perfil de su establecimiento. Desde esta área, el usuario puede modificar el nombre del salón, actualizar la dirección física y gestionar la contraseña de acceso para reforzar la seguridad de su cuenta. Diseñada con una estructura clara y campos intuitivos, esta sección asegura una experiencia de edición simple y eficiente, brindando el control necesario para mantener la información del negocio siempre correcta y segura.

The screenshot shows the 'Notifications' section of the uTime app. On the left sidebar, 'Notifications' is selected. The main area lists several notifications: 'Luis G. has an appointment with you in 15 minutes. Don't forget to prepare!' (Now), 'Client Natalia A. cancelled her appointment for Simple Haircut at Friday 18/04 at 10:00 AM with Lili Diaz.' (3h ago), 'Matías L. rescheduled his appointment from Tuesday 15/04 3:00 PM to Wednesday 16/04 2:30 PM.' (12h ago), 'You've reached 90% of your appointment limit for this month (ProStyle Plan).' (Yesterday), 'System maintenance scheduled on Sunday 20/04 from 2:00 AM to 3:00 AM.' (Yesterday), 'Upgrade to Pro+ and get unlimited service categories and analytics.' (05/04), and 'Emilia has set a new appointment for Keratin treatment with Javier Herrera for Tuesday 8th of April at 3pm.' (05/04). A 'Empty' button is at the top right.

La sección Notifications en la interfaz de salones de uTime centraliza todas las alertas relevantes relacionadas con la gestión del establecimiento. Aquí, los administradores pueden ver en tiempo real recordatorios de próximas citas, cambios realizados por clientes, nuevas reseñas recibidas, y avisos del sistema como renovaciones de suscripción o recomendaciones de mejoras en la agenda. El diseño de esta sección prioriza la claridad y la prioridad de la información, permitiendo que el equipo esté siempre informado y pueda reaccionar con rapidez ante cualquier novedad importante dentro de la plataforma.

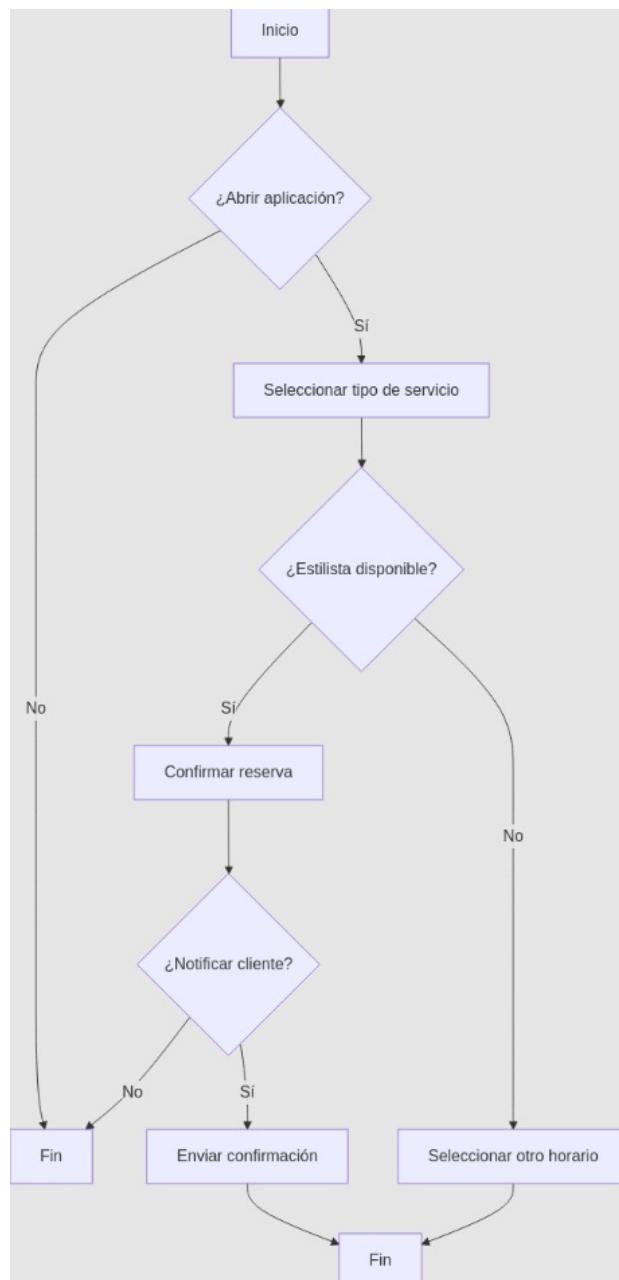


La sección Profile en la interfaz de salones de uTime permite personalizar y gestionar la identidad visual del negocio dentro de la plataforma. Desde aquí, los administradores pueden editar la imagen de portada y la foto de perfil del salón para reflejar su estilo y profesionalismo. También tienen la opción de actualizar su portafolio con imágenes de trabajos recientes, mostrando los servicios ofrecidos y resultados destacados. Además, se presenta una sección de recent reviews, donde se visualizan las últimas reseñas recibidas por los clientes, brindando una muestra pública de la reputación y calidad del servicio. Esta sección es clave para transmitir confianza y atraer a nuevos usuarios.

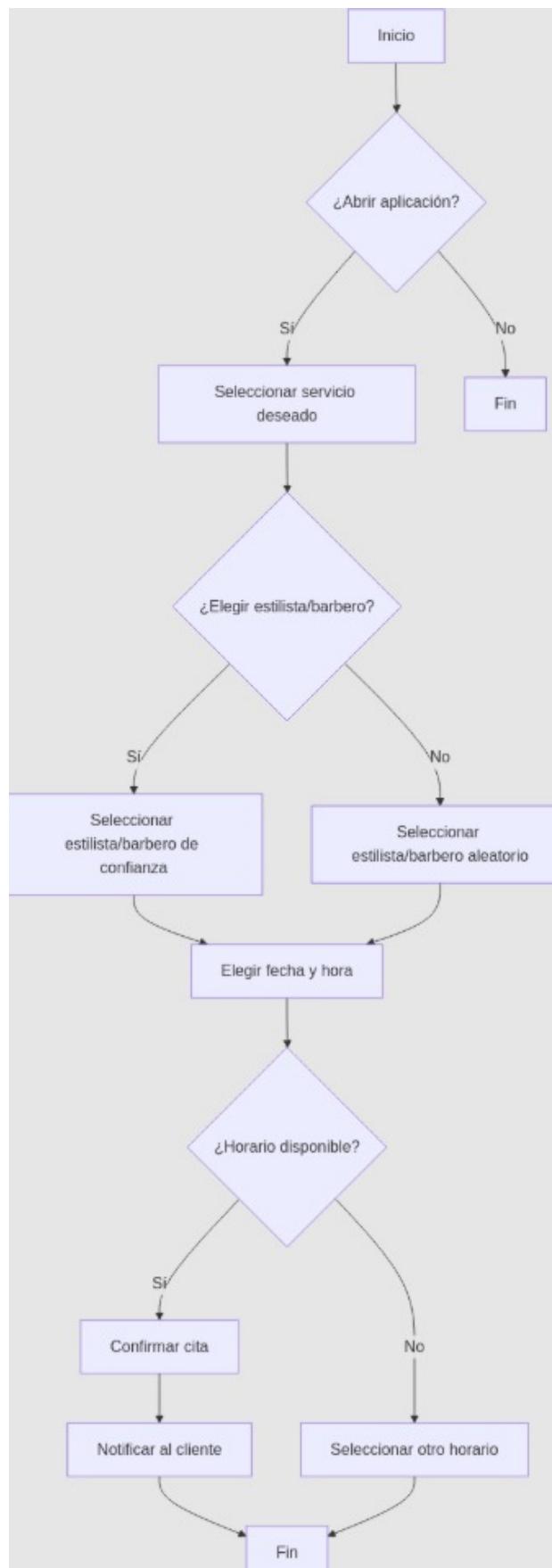
4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams.

Segmento objetivo #1: Salones de belleza y barberías

- **User Goal:** Como propietario de un salón, quiero gestionar las reservas de clientes de manera eficiente para optimizar mi tiempo y brindar un buen servicio.
- Task flow:

**Segmento objetivo #1: Clientes de servicios de belleza**

- **User Goal:** Como cliente de un salón, quiero agendar mi cita rápidamente con mi estilista de confianza para asegurarme de ser atendido a tiempo.
- Task flow:



4.4.2. Web Applications Mock-ups.

The screenshots show the uTime app's user interface for booking appointments.

Screenshot 1: Home Screen

- Top Bar:** Home icon, Search icon, uTime logo, Notifications icon, Profile icon, Share icon.
- Left Sidebar:** Appointments (with checkmark icon), My favorites (with heart icon), My profile (with person icon).
- Upcoming Appointments:**
 - Thursday, 10: Tomorrow - Keratin treatment appointment (Available)
 - Next week - Hair coloring appointment (Available)
- Most Popular:**
 - um (Placeholder)
 - Lorem ipsum - Hair color specialist (Rating 4.7) - Book now
 - Lorem ipsum - Hair stylist (Rating 4.8)
 - Lorem ipsum - Hair extension specialist (Rating 3.2)
 - Lorem ipsum - Bridal hair stylist (Rating 4.1)
 - Lorem ipsum - Haircut specialist (Rating 3.9)

Screenshot 2: Stylist Profile - Lorem ipsum

- Header:** Back icon, Stylist name: **Lorem ipsum**, Heart icon, Bio: **>Lorem ipsum dolor sit amet**.
- Reviews & Ratings:**
 - Instagram icon, TikTok icon.
 - Reviews:
 - Rating 4.7/5, "An amazing experience! I left with the most gorgeous hair I've ever had. Highly recommend!"
 - Rating 4.8/5, "I liked my cut, but it wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try."
 - Rating 3.2/5, "The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!"
- Services & Prices:**

Service	Price	Duration	Action
Simple haircut	s/40.00	50 mins	Book
Keratin Treatment	s/50.00	60 mins	Book
Color & cut	s/110.00	1h 30mins	Book

Screenshot 3: Booking Process

- Choose your stylist:**
 - Javier Herrera (Selected, purple dot)
 - Lili Diaz
 - Manuel Ugarte
 - Lorenzo Ortega
- Choose the date:**
 - APRIL 2025 Calendar:
 - Available days: 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30.
 - Selected day: 5 (highlighted with a purple circle).
 - Time slots: 10:30 AM, 12:00 PM, 2:00 PM, 3:30 PM, 5:00 PM, 7:30 PM.
- Select the payment method:**
 - Debit or credit card (Selected, purple dot):
 - Card number
 - Expiration date
 - CVV
 - Name on card
 - Yape (Grey dot)
- Total:** s/50
- Buttons:** Continue (Purple button), Back (Grey button).

The image displays three screenshots of the uTime mobile application interface, showing different sections of the app.

Screenshot 1: Appointments

This screen shows the main appointment list. On the left, a sidebar lists "Upcoming appointments" (10) for Thursday, including "Tomorrow Keratin treatment appointment" and "Next week Hair coloring appointment". The main area shows appointments for "Tomorrow" and "Next week".

- Tomorrow:**
 - Keratin treatment 11/04 (by Javier Herrera, 17:00 - 18:00)
 - Simple haircut 14/04 (by Manuel Ugarte, 17:00 - 18:00)
 - Hair styling 19/04 (by Javier Herrera, 17:00 - 18:00)
- Last visited:** Luxe Studio Barber shop (4.8 stars)

A review section allows users to leave a review or type a message.

Screenshot 2: My favorites

This screen shows a grid of favorite service providers. Each card includes a placeholder image, the provider's name, their role, a rating (e.g., ★ 4.7), and a "Book now" button.

Placeholder	Name	Role	Rating	Action
	Lore ipsum	Hair color specialist	★ 4.7	Book now
	Lore ipsum	Hair stylist	★ 4.8	
	Lore ipsum	Hair extension specialist	★ 3.2	
	Lore ipsum	Hair color specialist		
	Lore ipsum	Hair stylist		
	Lore ipsum	Hair extension specialist		

Screenshot 3: Your profile

This screen shows personal information and password management. It includes fields for Name (Emilia Perez), E-mail (emiliaperez@gmail.com), Phone number (966584256), Identity document (78994552), Notifications (switched off), Location (switched off), and a "Log out" button.

Change password section:

- Current password: ****
- Change password: Change
- Current password: ****
- New password: lorem ipsum123
- Confirm new password: lorem ipsum123
- Save changes



Home

Appointments

Reviews

Services

Subscription

Settings

Notifications

Hey Vibrance Salon, Let's Get to Work!

Upcoming appointments

Thursday	Today 5pm
10	Ketarin treatment appointment
	Today 6pm
	Hair coloring appointment

Staff

	Manuel Ugarte Bridal hair stylist	View schedule >
	Lorenzo Ortega Hair extension specialist	View schedule >
	Lili Diaz Haircut specialist	View schedule >
	Javier Herrera Hot styling	View schedule >

Unread reviews

Sofia Ramirez ★★★★★
"An amazing experience! I left with the most gorgeous hair."

Lucas Herrera ★★★★★
"The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a lot."

Camila Rivera ★★★★☆
"I liked my cut, but it wasn't exactly what I envisioned. The..."

Mateo Garcia ★★★★★
"Highly recommend this place! The ambience is so relaxing."

The screenshot shows the utime mobile application interface. On the left, there's a sidebar with icons for Home, Appointments (selected), Reviews, Services, Subscription, Settings, and Notifications. The main area is titled "Appointments" and displays a weekly calendar from Monday to Sunday. Each day has a grid of time slots (14:00 - 15:00). Stylists are assigned to specific slots, indicated by colored boxes: grey for Javier Herrera, pink for Lili Diaz, blue for Manuel Ugarte, and red for Tiffany, Stephano, and Zara. The "Keratin treatment" service is listed in several slots, with stylists Emilia, Lucia, and Caitlyn assigned to them. Other services like "Simple haircut" and "Color & cut" are also shown.

	M	T	W	T	F	S	S
	7	8	9	10	11	12	13
14:00 - 15:00							
14:00 - 15:00							
14:00 - 15:00		Keratin treatment 15:00 - 16:00 Emilia			Color & cut 16:00 - 16:55 Tiffany	Color & cut 16:00 - 16:55 Stephano	Color & cut 16:00 - 17:30 Caitlyn
14:00 - 15:00	Simple haircut 16:30 - 17:20 Vivier	Keratin treatment 16:30 - 17:30 sofia					
14:00 - 15:00				Keratin treatment 18:00 - 19:00 Lucia			
14:00 - 15:00							
14:00 - 15:00							

Reviews

Overall score: ★★★★ 4.7

103 reviews

Sofia Ramirez ★★★★★
"An amazing experience! I left with the most gorgeous hair I've ever had. Highly recommend!"

Camila Rivera ★★★★★
"I liked my cut, but it wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try."

Lucas Herrera ★★★★★
"The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!"

Mateo García ★★★★★
"Highly recommend this place! The ambiance is so relaxing, and the team really listens to what you want."

Services

Service	Duration	Price	Status	Actions
Simple haircut Includes washing	50 mins	\$/40.00	Active	
Keratin Treatment Includes washing... more	60 mins	\$/50.00	Active	
Color & cut Includes vegan col... more	1h 30mins	\$/110.00	Active	
Simple haircut Includes washing	50 mins	\$/150.00	Paused	
Keratin Treatment Includes washing... more	60 mins	\$/70.00	Active	
Color & cut Includes vegan col... more	1h 30mins	\$/60.00	Paused	

+ New Service

Subscription

Your current plan is: **ProStyle**

Wanna upgrade? Check out these plans

Essential	ProStyle	Deluxe Studio
Free	\$/69.9 x month	\$/129.9 x month
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Basic smart calendar ✓ Client booking page ✓ Reviews & ratings ✗ Client database ✗ Custom booking link ✗ Advanced analytics 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Smart calendar ✓ Client booking page ✓ Stylist profiles ✓ Reviews & ratings ✗ Custom booking link ✗ Client database 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Smart calendar ✓ Client booking page ✓ Stylist profiles ✓ Reviews & ratings ✓ Client database ✓ Advanced analytics

Choose **Choose** **Choose**

The image displays three screenshots of the uTime web application, showing different sections of the user interface:

- Settings Page:** Shows the 'Settings' section with a 'Change password' form. Fields include E-mail (vibrancesalon@gmail.com), Current password (*****), New password (lorem ipsum 123), and Confirm new password (lorem ipsum 123). A 'Save changes' button is at the bottom.
- Notifications Page:** Shows the 'Notifications' section with a header 'Empty'. It lists several notifications:
 - Luis G. has an appointment with you in 15 minutes. Don't forget to prepare! (Now)
 - Client Natalia A. cancelled her appointment for Simple Haircut at Friday 18/04 at 10:00 AM with Lili Diaz. (3h ago)
 - Matias L. rescheduled his appointment from Tuesday 15/04 3:00 PM to Wednesday 16/04 2:30 PM. (12h ago)
 - You've reached 90% of your appointment limit for this month (ProStyle Plan). (Yesterday)
 - System maintenance scheduled on Sunday 20/04 from 2:00 AM to 3:00 AM. (Yesterday)
 - Upgrade to Pro+ and get unlimited service categories and analytics. (05/04)
 - Emilia has set a new appointment for Keratin treatment with Javier Herrera for Tuesday 8th of April at 3pm. (05/04)
- Your profile Page:** Shows the user's profile information. It includes a circular profile picture of a woman, the salon name 'Vibrance Salon' with a 4.7 rating, and links to Instagram and TikTok. Below this is a 'Portfolio' section with six thumbnail images of hair styling. At the bottom are 'Recent reviews' for Sofia Ramirez, Camila Rivera, and Lucas Herrera, each with a star rating and a short quote.

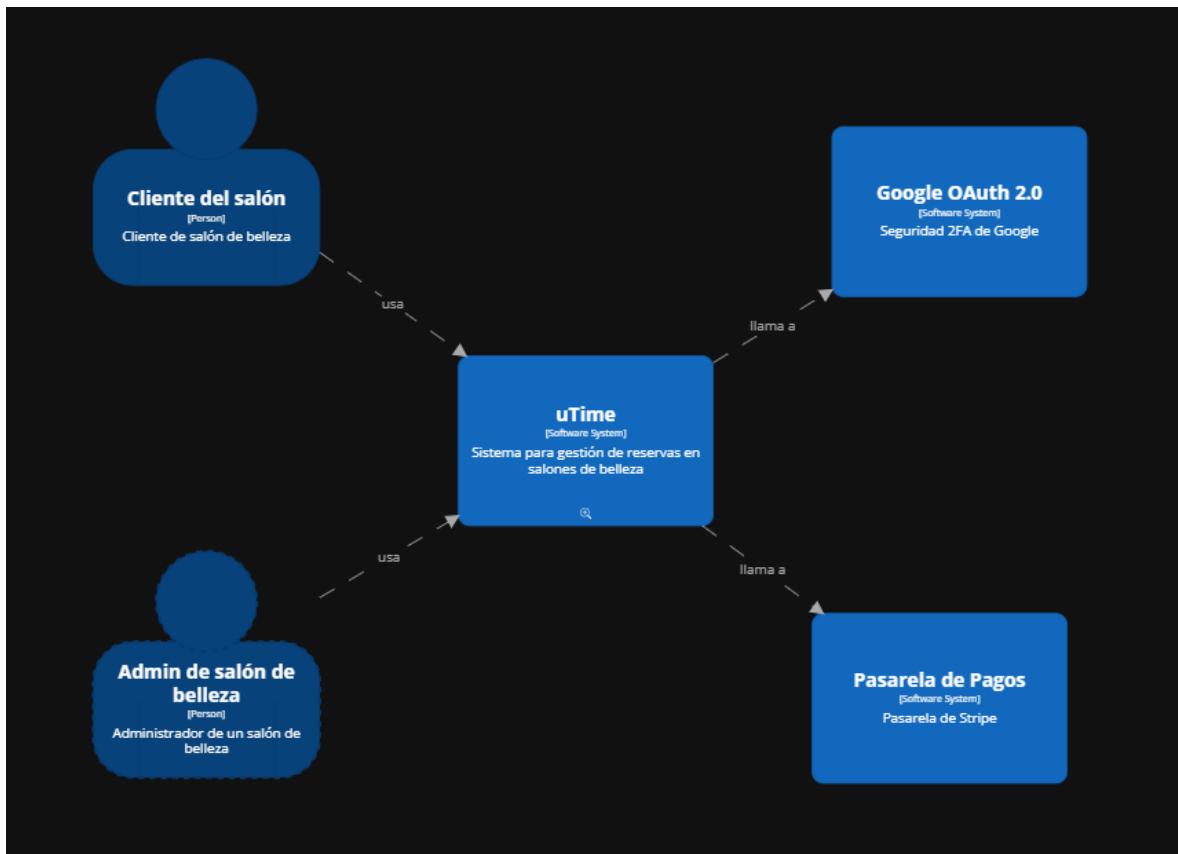
4.5. Web Applications Prototyping.

Web Applications Prototyping web view: [Web Applications Prototyping](#)

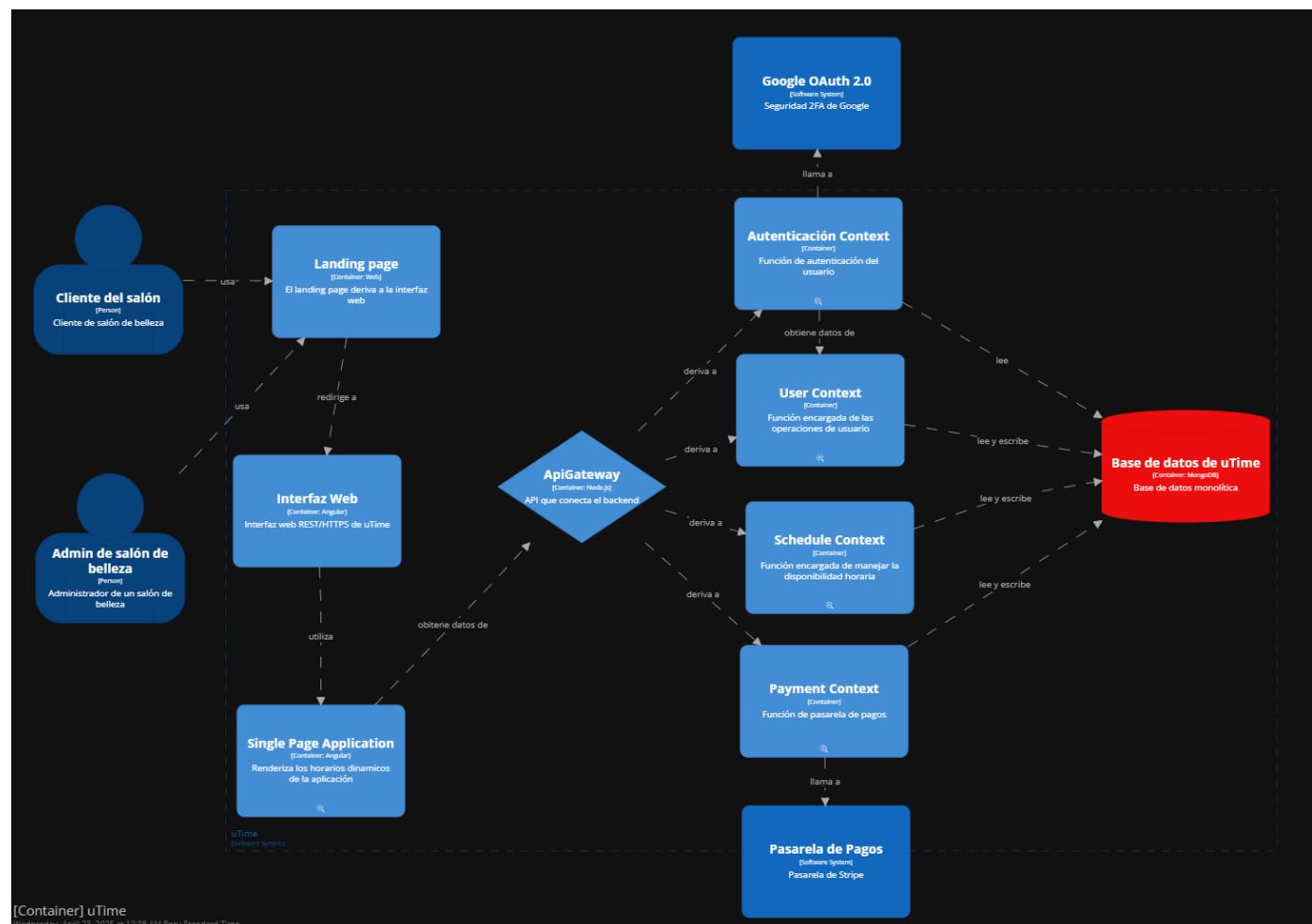
Web Applications Prototyping web view: [Web Applications Prototyping](#)

4.6. Domain-Driven Software Architecture.

4.6.1. Software Architecture Context Diagram.

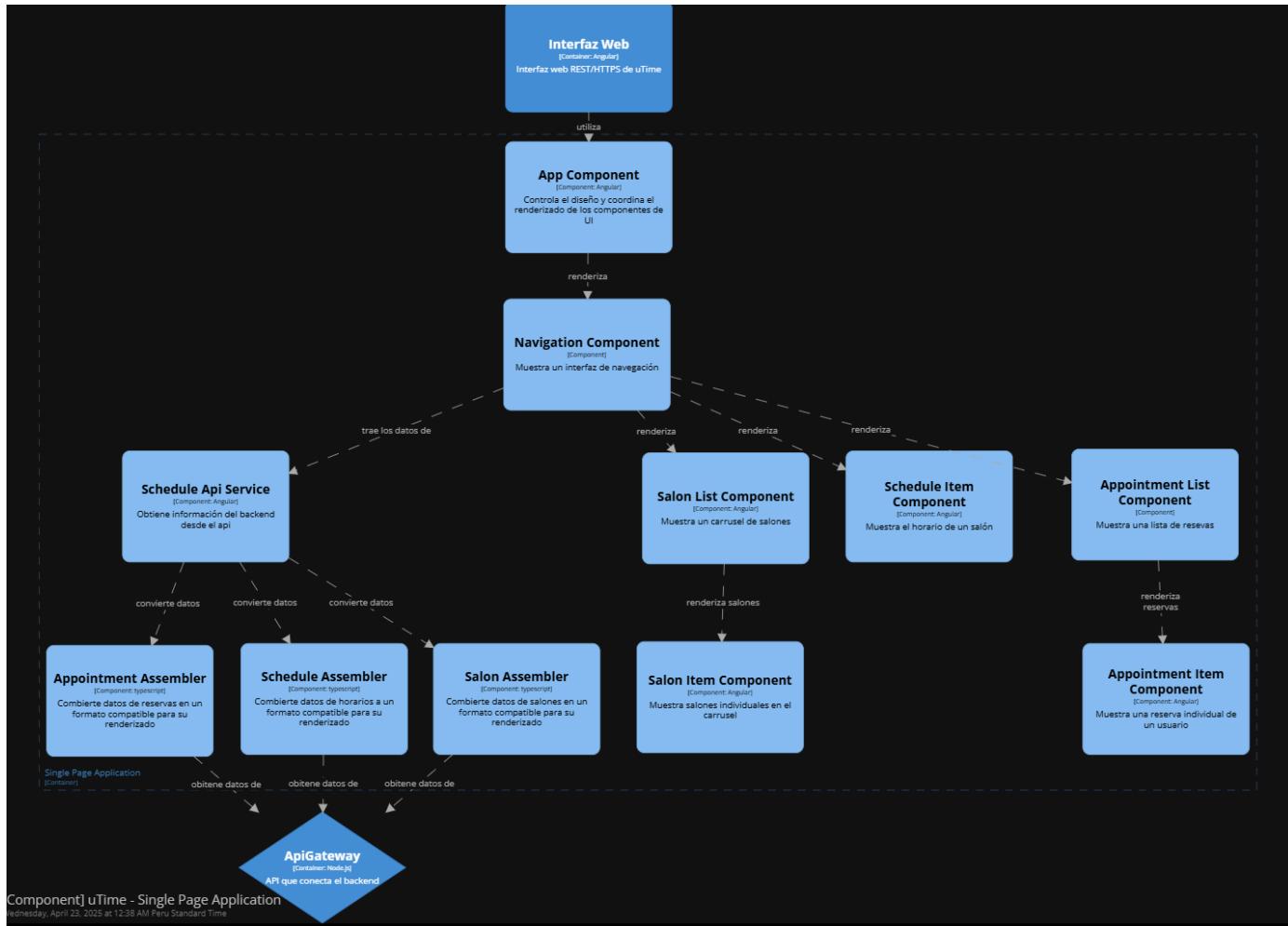


4.6.2. Software Architecture Container Diagrams.

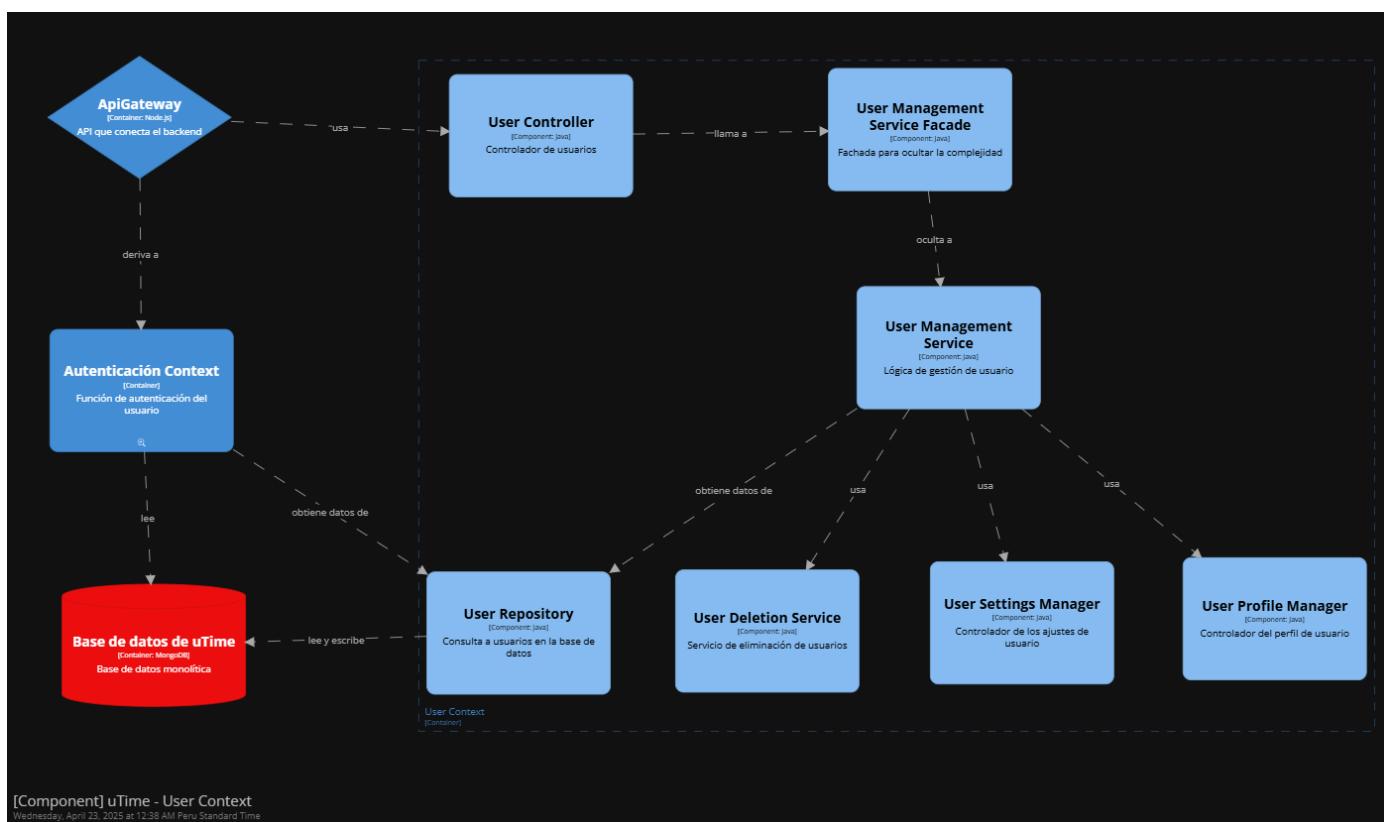


4.6.3. Software Architecture Components Diagrams.

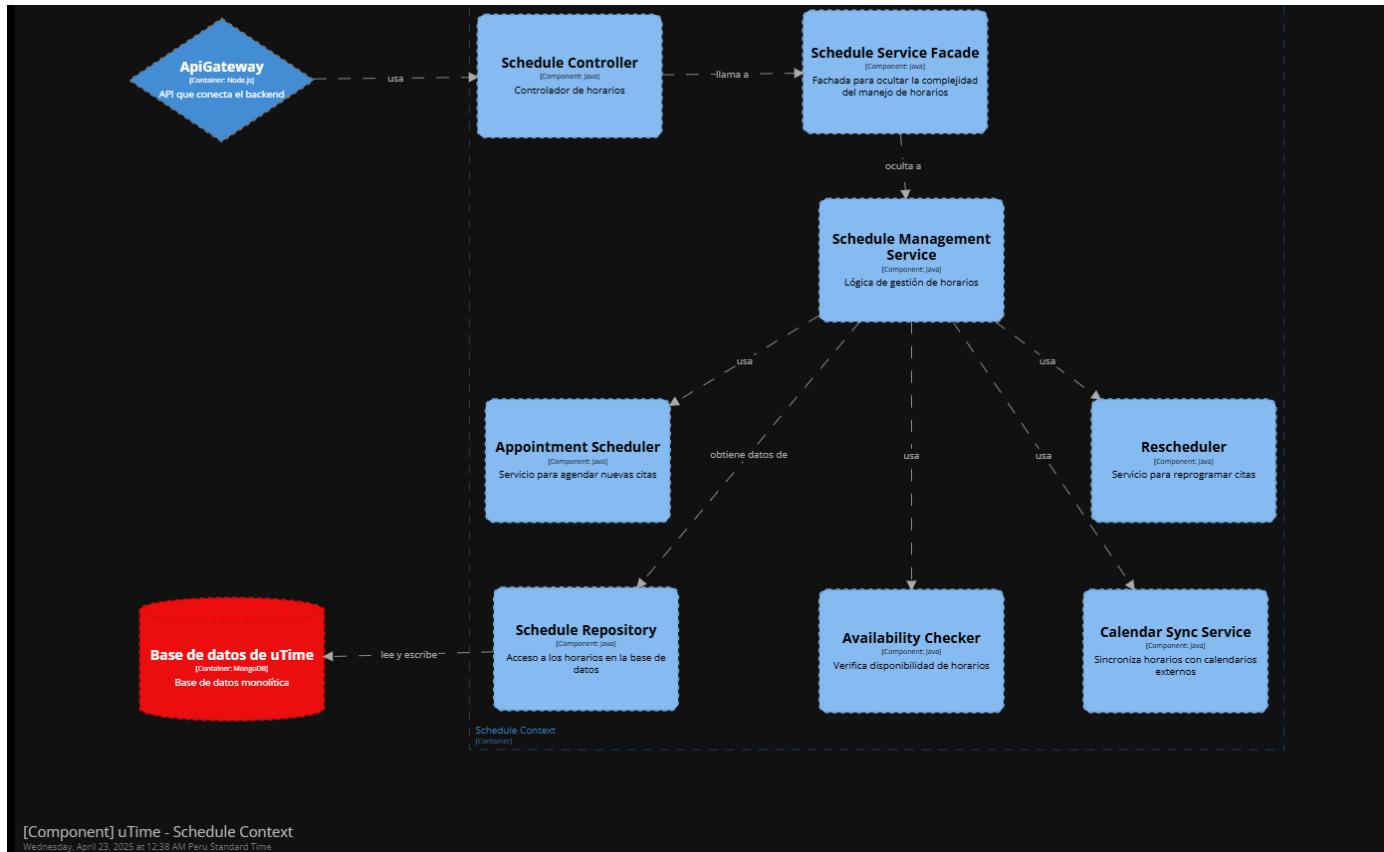
-Single Page Application diagram:



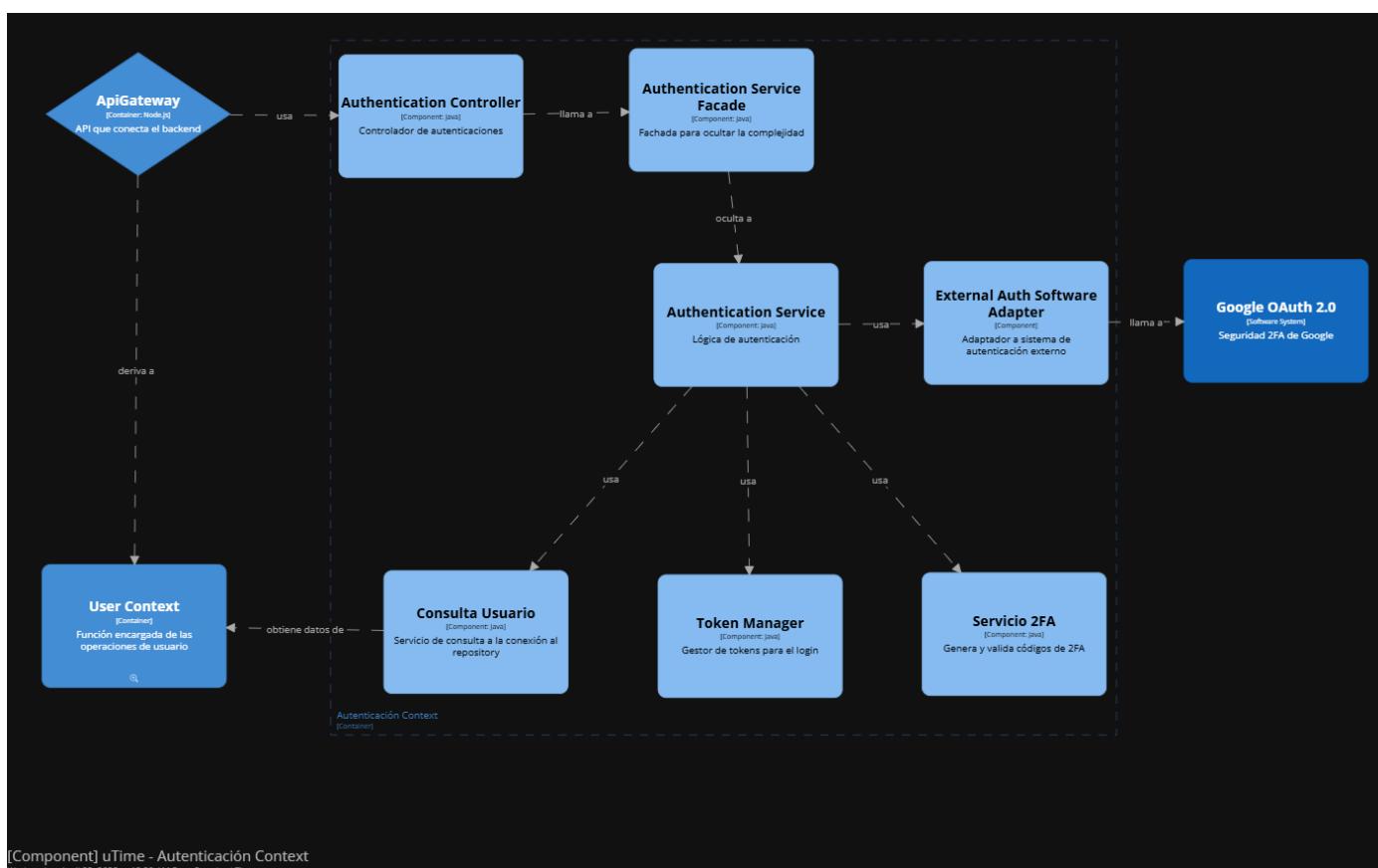
-User diagram:



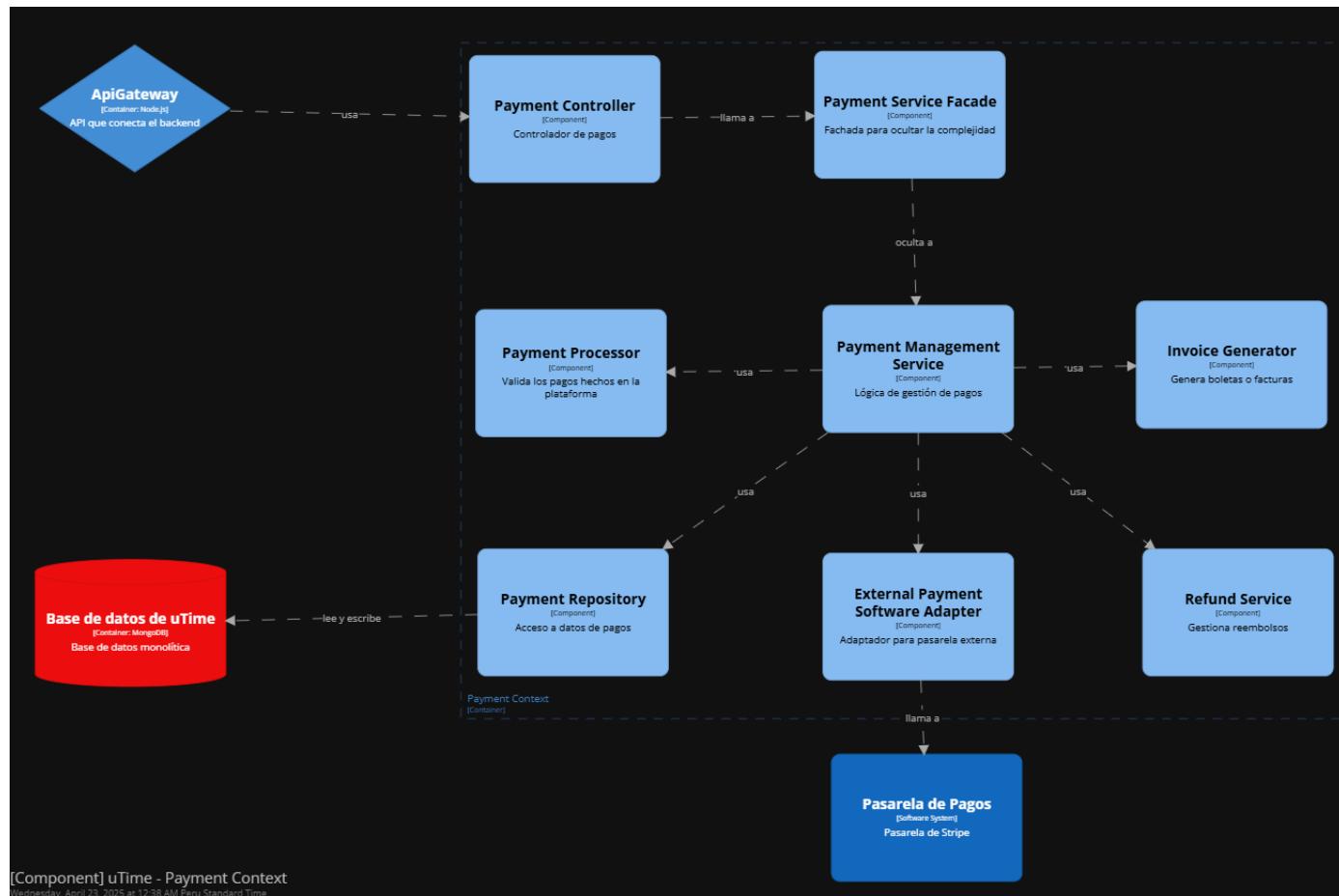
-Schedule diagram:



-Authentication diagram:



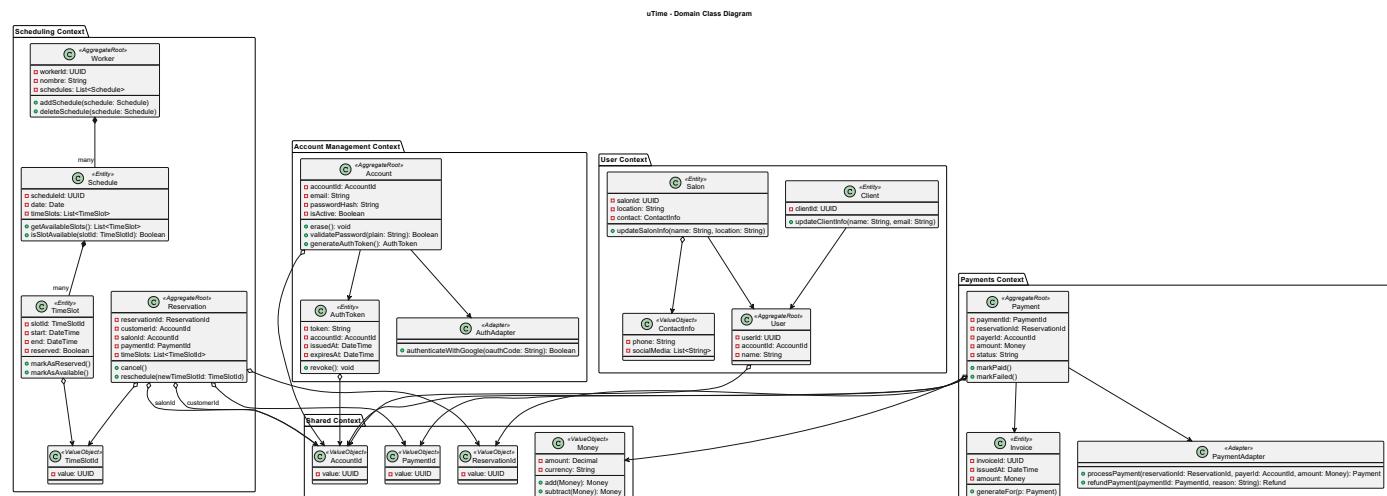
-Payment diagram:



4.7. Software Object-Oriented Design.

4.7.1. Class Diagrams.

Diagrama de Clases



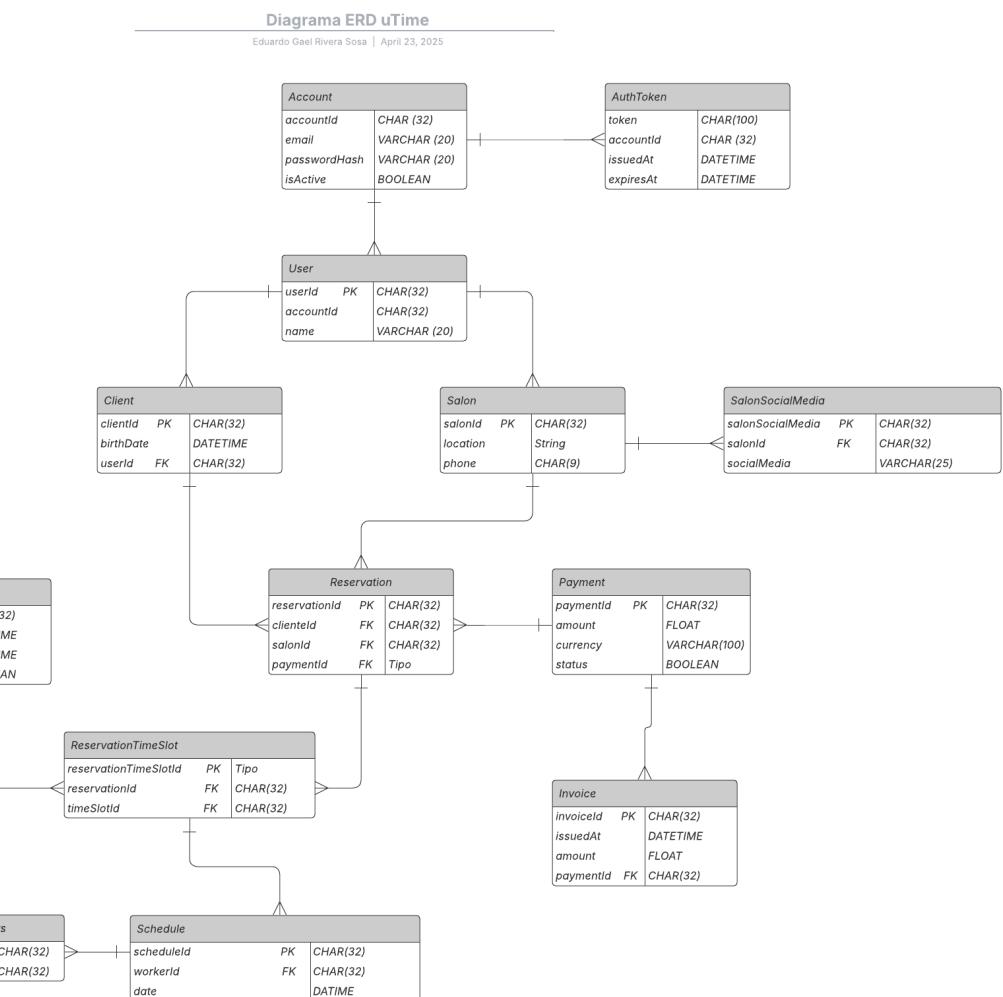
4.7.2. Class Dictionary.

Class	Definition
AccountId	Identificador único para una cuenta de usuario.
ReservationId	ID que representa una reserva dentro del sistema.
PaymentId	Identificador usado para cada pago.
Money	Representa un monto con su moneda.
Account	Es la cuenta de un usuario, guarda su correo, clave y estado.
AuthToken	Token que se genera cuando un usuario inicia sesión.

Class	Definition
AuthAdapter	Conecta el sistema con el servicio de Google para autenticar.
User	Usuario del sistema, vinculado a una cuenta.
Client	Usuario que agenda citas en salones.
Salon	Negocio que ofrece servicios, son los salones de belleza or barberias.
ContactInfo	Guarda los datos de contacto de un salón, como teléfono o redes.
Worker	Persona que trabaja en el salón y tiene horarios disponibles.
Schedule	Representa el horario de un trabajador para un día específico.
TimeSlot	Bloques de tiempo en los que un trabajador está disponible.
TimeSlotId	Identificador de un bloque horario.
Reservation	Reserva que une a un cliente, un trabajador y un horario.
Payment	Representa el pago hecho por una reserva.
Invoice	Factura que se genera cuando un pago es completado.
PaymentAdapter	Adaptador que se encarga de procesar el pago con un servicio externo.

4.8. Database Design.

4.8.1. Database Diagram.



Capítulo V: Product Implementation, Validation & Deployment

5.1. Software Configuration Management.

El equipo ha establecido el siguiente conjunto de herramientas para asegurar una configuración de entorno de desarrollo unificada, que permita una colaboración efectiva y el cumplimiento de los objetivos del proyecto. Estas herramientas cubren diferentes actividades del ciclo de vida del producto digital.

5.1.1. Software Development Environment Configuration.

Project Management

Pivotal Tracker es la herramienta principal utilizada por el equipo para la gestión ágil del proyecto. Permite planificar, organizar y hacer seguimiento del avance de las historias de usuario, tareas y bugs mediante un enfoque basado en historias y priorización colaborativa. Ruta de referencia: <https://www.pivotaltracker.com>

Discord es la plataforma empleada para la comunicación en tiempo real entre los miembros del equipo. A través de canales organizados por temas y funciones, se realizan reuniones de equipo, coordinación diaria y soporte instantáneo durante todo el desarrollo.

Ruta de referencia: <https://discord.com>

Product UX/UI Design

Figma es utilizada como herramienta principal para el diseño de interfaces gráficas (UI) y la experiencia de usuario (UX). Permite que varios miembros colaboren simultáneamente en prototipos interactivos, estructuras visuales y pruebas de diseño.

Ruta de referencia: <https://www.figma.com>

UXPressia complementa el trabajo de UX al permitir la creación y documentación de User Personas, Customer Journey Maps y Empathy Maps. Esto ayuda al equipo a entender mejor a los usuarios finales y alinear las decisiones de diseño con sus necesidades.

Ruta de referencia: <https://uxpressia.com>

Software Development

WebStorm es el entorno de desarrollo integrado (IDE) que utilizan los desarrolladores del equipo para escribir y depurar código en tecnologías web. Su integración con sistemas de control de versiones, linters, y herramientas modernas de desarrollo lo convierten en un entorno robusto.

Ruta de referencia: <https://www.jetbrains.com/webstorm>

Software Deployment

Git es el sistema de control de versiones utilizado para gestionar el historial de cambios en el código fuente. Permite que varios desarrolladores colaboren en paralelo, con control total sobre ramas, merges y versiones del proyecto.

Ruta de referencia: <https://git-scm.com>

GitKraken es un cliente Git con interfaz gráfica que el equipo usa para facilitar la gestión visual de ramas, commits, conflictos y flujos de trabajo. Su interfaz amigable permite trabajar con Git de forma intuitiva y estructurada.

Ruta de referencia: <https://www.gitkraken.com>

Software Documentation and Project Management

GitHub se utiliza como repositorio remoto centralizado para almacenar y sincronizar el código del proyecto. También se usa para revisar código (pull requests), registrar incidencias, documentar el proyecto y automatizar tareas de despliegue.

Ruta de referencia: <https://github.com>

Software Testing

Gherkin es un sistema de etiquetado utilizado para describir los criterios de aceptación de estructura de una user story.

Ruta de referencia: <https://cucumber.io/docs/gherkin/>

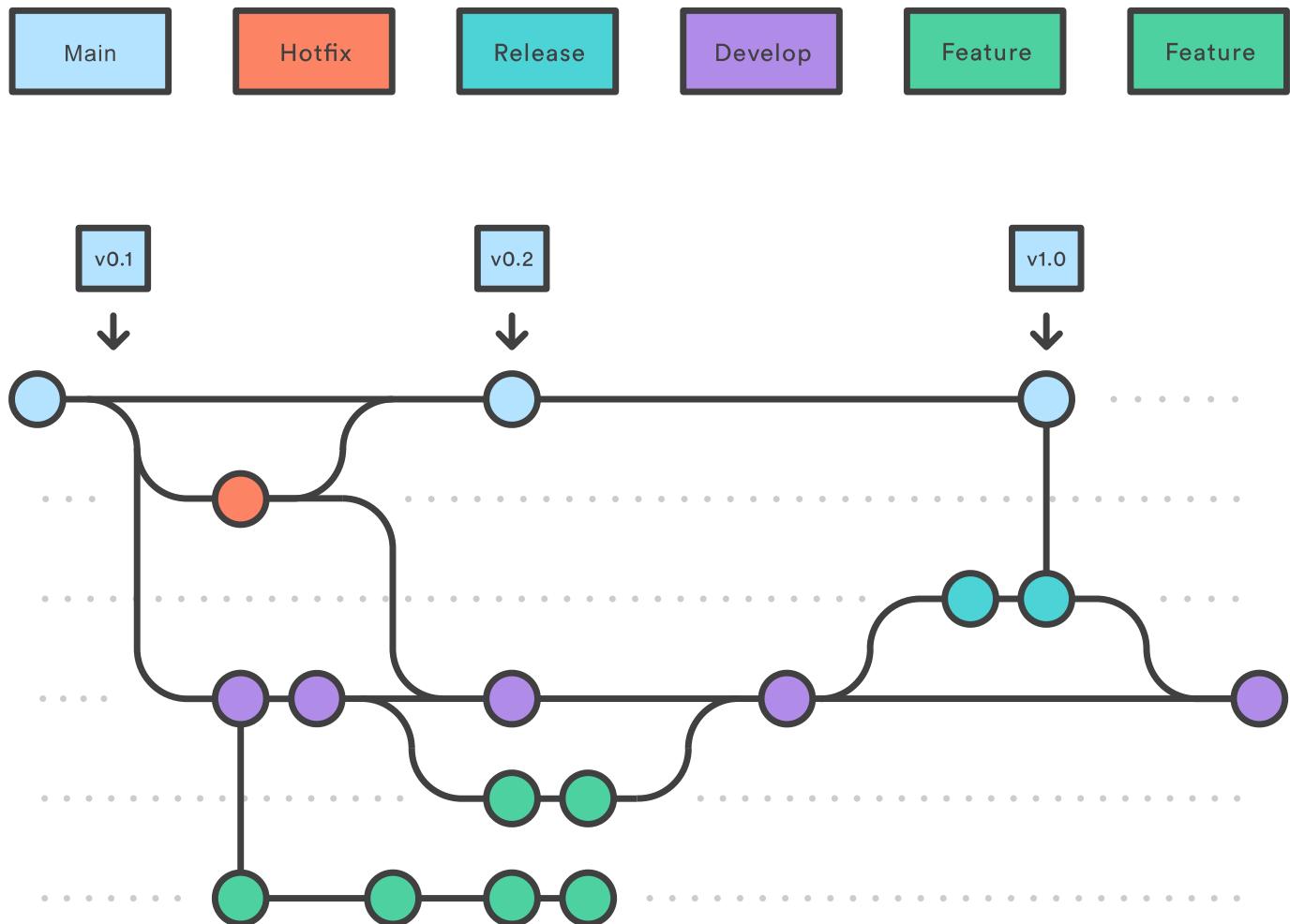
5.1.2. Source Code Management.

El proyecto seguirá las convenciones de flujo de trabajo establecidas por el modelo GitFlow para el control de versiones, utilizando GitHub como plataforma y sistema de control de versiones. A continuación, se detallará cómo se implementará GitFlow como WorkFlow de control de versiones, además de proporcionar los URL de los repositorios de GitHub para cada producto: Landing Page.

Repositorios de GitHub:

- Enlace para acceder a la organización de GitHub: <https://github.com/PaxTech-UPC>
- Enlace para acceder a repositorio de la Landing Page: <https://github.com/PaxTech-UPC/uTime-Landing-Page>

Flujo de trabajo GitFlow: El flujo a utilizar para el desarrollo del proyecto fue el planteado por Vicent Driessen en "A successful Git branching model".



Estructura de branches (Ramas):

- Main branch (Rama principal):** Esta rama será considerada como la principal para la aplicación, y contendrá versiones estables y finales del desarrollo. Solo se permitirán cambios que hayan sido previamente probados y verificados en otras ramas de prueba.
- Develop branch (Rama de desarrollo):** El propósito de esta rama es llevar a cabo los avances del proyecto en equipo y de mantener los archivos centrales del desarrollo continuo.
- Feature branches (Ramas de funcionalidad):** Cada funcionalidad desarrollada por el equipo o separada del enfoque actual del desarrollo tendrá su propia rama. Una vez que una funcionalidad esté completamente trabajada, se fusionará con la rama de desarrollo del proyecto. Las convenciones para nombrar las ramas de funcionalidad seguirán un patrón descriptivo y único, por ejemplo, "feature/nombre-de-la-funcionalidad".
- Release branches (Ramas de lanzamiento):** Estas ramas se utilizarán para mantener una instancia de la rama develop que esté próxima a ser incluida en la rama principal. Se seguirá el sistema de versionamiento semántico (Semantic Versioning) para nombrar las Releases.
- Hotfix branches (Ramas de corrección):** Se crearán para abordar de manera puntual y eficiente la corrección de errores identificados en la rama principal que afecten significativamente la experiencia de los usuarios.

Versionamiento Semántico: Para nombrar las Releases, se aplicará el sistema de versionamiento semántico (Semantic Versioning 2.0.0).

Convenciones de Commits: Para los mensajes de los commits realizados, se utilizará la especificación Conventional Commits basada en Angular Commit Guidelines. La estructura a seguir será la siguiente:

```
git commit -m "<type>[optional scope]: <description>"
```

5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions.

HTML: Algunas de las prácticas que deben de seguirse para alcanzar un código coherente, sostenible y ordenado son las siguientes:

- Cerrar todos los elementos HTML.
- A pesar de que HTML permite combinar mayúsculas y minúsculas en los nombres de los elementos y atributos, se limitará al uso de minúsculas para mantener el orden y garantizar la legibilidad.
- Utilizar comillas en caso de que los atributos contengan espacios entre sí.
- Procurar especificar el texto alt y las dimensiones width y height de las imágenes, ya que de esta manera se facilitará la disponibilidad del contenido.

Por ejemplo: ``

CSS: Entre las prácticas empleadas se mencionan:

1. Los nombres de las clases deben de ser breves y autodescriptivos.
2. Separar los nombres de las clases y ID con un guión, por ejemplo: `#video-id` y `.hero-shadow{}`
3. Evitar especificar la unidad de medida luego de usar el valor 0.
4. Separar las declaraciones y selectores en nuevas líneas para agilizar la legibilidad.

Gherkin: Es un lenguaje de dominio específico, el cual busca solucionar un problema concreto, la comunicación entre los negocios y la parte técnica al trabajar con Behavior Driven Development, abreviado por sus siglas en inglés como BDD. En busca de una buena práctica, se ocuparon los saltos de línea para mejorar el orden de los diversos tipos de escenarios y diferenciarlos de forma más óptima. Adicionalmente, se utilizaron las palabras clave "Given", "When", "Then" y "And" para estructurar los escenarios.

5.1.4. Software Deployment Configuration.

Landing page deployment:

Para poder desplegar la landing page resulta necesario contar con una serie de requisitos, entre ellos, es necesario con una cuenta personal, una organización y un repositorio al cual cargar los documentos. A partir de lo anterior, es posible comenzar el despliegue de la landing page. A continuación se enuncian los pasos a seguir:

1. Crear una carpeta llamada **docs** para alojar el Landing Page.
2. Asegurarse de que los archivos sigan las nomenclaturas **index.html**, para la landing page; **style.css** para los estilos y una carpeta llamada **img** que contenga las imágenes.
3. Carga los archivos al repositorio mediante las imágenes.
4. Dirigirse a Settings > Pages y seleccionar la branch correspondiente dentro de la cual se encuentra el proyecto, generalmente se trata de "main" o "master."
5. Especificar la carpeta **/docs** como la fuente de la página.
6. Esperar a que GitHub realice las comprobaciones necesarias. Una vez culminado el proceso, se obtendrá un enlace que llevará al Landing Page Desplegado.

The screenshot shows the GitHub Pages settings page for a repository. At the top, it says "GitHub Pages" and describes it as designed to host personal, organization, or project pages from a GitHub repository. Below this, there's a section titled "Build and deployment" with a "Source" dropdown set to "Deploy from a branch". Under "Branch", it shows "Your GitHub Pages site is currently being built from the /docs folder in the main branch." There are buttons to change the branch ("main") and folder ("/docs"), and a "Save" button. At the bottom, there's a link to "Learn how to add a Jekyll theme to your site."

5.2. Landing Page, Services & Applications Implementation.

5.2.1. Sprint 1

5.2.1.1. Sprint Planning 1.

Dentro del framework Scrum, un Sprint representa un plazo fijo y reducido de tiempo en el que un equipo desarrolla todo el trabajo necesario para alcanzar el objetivo final del proyecto, denominado **Product Goal** (Schwaber, K. & Sutherland, J., 2020). En el caso del proceso de desarrollo de la plataforma de uTime, se optó por segmentar el proyecto en cuatro sprints con una duración de dos semanas cada uno. El Sprint #1 tiene como fecha de inicio el 10/04/2025 y como meta plantea elaborar una landing page atractiva para uTime que capte la atención de los usuarios visitantes y comunique con claridad los principales beneficios ofrecidos por el producto.

Sprint #	Sprint 1
Sprint Planning Background	
Date	2025-04-10
Time	09:00 PM
Location	Reunión virtual mediante la aplicación Discord

Prepare By	Gael Rivera
Attendees (to planning meeting)	Kevin Chi, Gael Rivera, Marcelo Varela, Angie Yalán y Jorge Yum
Sprint n - 1 Review Summary	Este es el primer sprint del proyecto, por lo tanto, no hay resultados de un sprint anterior para revisar.
Sprint n - 1 Retrospective Summary	Al tratarse del primer sprint, no se cuenta con una retrospectiva previa. La retroalimentación y oportunidades de mejora se evaluarán al finalizarse este sprint.
Sprint Goal & User Stories	
Sprint 1 Goal	<p>Our focus is on delivering a functional and engaging landing page for uTime.</p> <p>We believe it delivers a clear value proposition and generates user interest and trust to potential customers.</p> <p>This will be confirmed when visitors can access the site and interact with all key landing pages section (services overview, benefits, pricing, testimonials, CTA's and support) on both desktop and mobile devices</p>
Sprint 1 Velocity	13
Sum of Story Points	13

5.2.1.2. Aspect Leaders and Collaborators.

Para este Sprint, se han identificado los principales aspectos del desarrollo de la landing page de Utme. Con el fin de mejorar la organización y la comunicación del equipo, se ha elaborado la matriz Leadership and Collaboration Matrix (LACX), donde se define quién asume el rol de Líder (L) y quiénes participan como Colaboradores (C) en cada uno de estos aspectos clave. Esta distribución facilita una ejecución más clara y eficiente de las tareas asignadas.

Team Member	GitHub Username	Servicios	Beneficios	Planes y Precios	Responsive	Soporte	Testimonios	CTA's
Chi Cruzatt, Kevin Jorge	Krillsom	L	C	C	C	C	C	C
Rivera Sosa, Eduardo Gael	gael-rs	C	C	C	L	C	L	C
Varela Bustinza, Marcelo Alessandro	VarBus	C	L	C	C	C	C	C
Yalán Zhang, Angie Christina	aaaaangie	C	C	L	C	C	C	C
Yum Gonzales, Jorge Suin	myussu	C	C	C	C	L	C	L

5.2.1.3. Sprint Backlog 1.

El primer sprint backlog, el equipo tuvo la intención de comenzar y completar la landing page. La herramienta utilizada para organizar y gestionar a los miembros del equipo fue Trello. Esta herramienta permitió que se pueda dividir todas las user stories en tareas manejables y asignarlas a los diferentes miembros según sus diferentes habilidades. El objetivo principal del sprint es construir en su totalidad la landing page, logrando que sea atractiva y funcional.

Enlace para acceder al Trello: [Trello Sprint Backlog 2](#)

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)
US29	Visualización general de los servicios	T1	Redacción de contenido	Redactar los textos que describen los servicios ofrecidos.		2	Angie Yán	Done
		T2	Maquetación Inicial	Implementar estructuras básicas en HTML/CSS		2	Angie Yán	Done
		T3	Estilización	Aplicar estilos CSS según el diseño aprobado.		2	Angie Yán	Done
US30	Visualización de beneficios	T4	Redacción de beneficios	Redactar los beneficios principales de la plataforma		2	Kevin Chi	Done
		T5	Diseño Gráfico	Utilizar íconos o elementos visuales para los beneficios		1.5	Kevin Chi	Done
US31	Planes y precios	T6	Redacción de contenido	Redacción de los planes y precios para mostrar		1	Jorge Yum	Done
		T7	Implementación UI	Codificar la sección de precios y planes		2	Jorge Yum	Done
TS06	Diseño responsive y accesible	T8	Diseño responsive y accesible	Ajustar estilos para móviles y tablets.		2.5	Angie Yán	Done

US32	Testimonios	T9	Recolección de testimonios	Buscar testimonios reales de usuarios anteriores (ficticios o reales)	1	Gael Rivera	Done
		T10	Codificar la sección de testimonios	Codificar la sección de testimonios en la landing page	2	Gael Rivera	Done
US33	Call to Action	T11	Diseño de botones CTA	Diseñar visualmente los botones de llamada a la acción.	0.5	Jorge Yun	Done
		T12	Implementación de botones	Añadir los botones CTA en secciones clave del sitio.	1	Jorge Yun	Done
US34	Contacto y soporte	T13	Redacción del mensaje de contacto	Escribir el texto base para contacto	0.5	Marcelo Varela	Done
		T14	Maquetación del Formulario	Implementar el formulario de contacto	1.5	Marcelo Varela	Done
US01	Registro de un cliente	T16	Maquetado del formulario	Crear el formulario con campos como nombre, correo y contraseña	3	Kevin Chi	Done
		T17	Validación de Campos	Validar que los campos del formulario estén correctamente llenados	2	Kevin Chi	Done
		T18	Estilo y responsive	Aplicar diseño responsive y estilos visuales	2	Kevin Chi	Done
US02	Registro del salón/barbería	T19	Maquetado del formulario	Crear el formulario con campos para el registro del negocio (nombre, RUC, dirección, etc.)	3	Gael Rivera	Done
		T20	Validación de Campos	Validar que los campos del formulario estén correctamente llenados	2	Gael Rivera	Done
		T21	Estilo y responsive	Aplicar diseño responsive y estilos visuales	1	Gael Rivera	Done
US03	Inicio de sesión	T22	Formulario de login	Crear formulario para correo y contraseña	2	Gael Rivera	Done
		T23	Diseño y feedback	Aplicar estilos y mostrar mensajes de error/exito	2	Gael Rivera	Done
US38	Información sobre uTime	T19	Redacción de contenido	Explicar quiénes son los creadores(PaxTech)	2	Marcelo Varela	Done
		T20	Perfil del equipo	Mostrar integrantes de PaxTech	2	Marcelo Varela	Done
		T21	Diseño de sección	Maquetar y aplicar estilos a la sección About Us	2	Marcelo Varela	Done

5.2.1.4. Development Evidence for Sprint Review.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
uTime-Landing-Page	feature/indexChanges	80554ff	feat: carousel and connections		2025-04-24
uTime-Landing-Page	feature/register	7919f4f	Merge branch 'feature/register' into develop		2025-04-24
uTime-Landing-Page	feature/register	0676237	docs: add business information		2025-04-24
uTime-Landing-Page	feature/register	a70b491	fix: solving issues with form tag		2025-04-24
uTime-Landing-Page	feature/register	e6aa361	fix: solving organization client and bussiness		2025-04-24
uTime-Landing-Page	feature/register	0701805	docs: add button references		2025-04-24
uTime-Landing-Page	feature/register	1c39fd1	docs: add form structure		2025-04-24

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
uTime-Landing-Page	feature/register	077ba71	docs: add register section		2025-04-24
uTime-Landing-Page	develop	39bf6c9	fix:link connections problems		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	ace23c4	Merge branch 'feature/sign-in' into develop		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/sign-in	27864c8	docs: add sign in section		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/sign-in	e44fad4	docs: add sign in section		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	82dffdb	Merge branch 'feature/contact-us' into develop		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	211476f	chore: structured files 2.0		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	211476f	docs: add sign in section		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	3d74ddb	chore: structure files		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/contact-us	abfc375	fix: home link problems		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/contact-us	456b7e9	fix:link problems		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/contact-us	93c5bc2	docs: add contact information and section		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/contact-us	6a19519	fix:contact problems		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	ff54845	Merge branch 'feature/about-us' into develop		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	ca87558	Merge branch 'develop' of https://github.com/UPC-PaxTech/uTime-Landing-Page into develop		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/about-us	ff54845	fix: navbar problems		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/about-us	7e2b31d	docs: add information about us and pictures		2025-04-23
uTime-Landing-Page	feature/about-us	94ac446	docs: add about us title		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	eaf0fe8	Merge branch 'feature/pricing' into develop		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	322e655	feat: added menu links		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	ce7f899	fix: link		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	a044329	feat: pricing types		2025-04-23
uTime-Landing-Page	develop	497162a	feat: added pricing		2025-04-23
uTime-Landing-Page	main	30a2899	feat: index cards		2025-04-23
uTime-Landing-Page	main	ea2c6fe	chore: create initial structure for landing page with docs folder, index.html, style.css, and img directory		2025-04-23
uTime-Landing-Page	main	ecf933f	feat: added card		2025-04-23

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
uTime-Landing-Page	main	0fcf832	feat: bootstrap initialized		2025-04-23
uTime-Landing-Page	main	188f3e4	chore: create initial structure for landing page with docs folder, index.html, style.css, and img directory		2025-04-22
uTime-Landing-Page	main	9ca95fb	Initial commit		2025-04-22

5.2.1.5. Execution Evidence for Sprint Review.

En el Sprint 1 se alcanzó un desarrollo parcial en la implementación del despliegue de la landing page. La cual muestra diferentes secciones donde el usuario puede encontrar información relevante acerca del producto y del start up. A continuación se muestra algunas evidencias.

1. **Sección Home:** La sección principal, el usuario al ingresar a nuestra landing page sera esta sección lo primero que podrá visualizar.

The screenshot shows the uTime landing page. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Pricing', 'More', 'Sign in', and 'Register'. The main title 'Your Time is Gold' is prominently displayed. Below it, a subtitle 'Let uTime Make It Shine' is shown. A tagline 'Professional scheduling for professionals like you. Impress your clients, simplify your day, and elevate your service' follows. A 'Start today!' button is visible. The page features several sections: 'Smart Calendar' (with an illustration of a person using a calendar), 'Look & book' (with text about exploring stylists and barbers), and 'Glow up your business' (with text about appointment scheduling and secure payments). A decorative banner at the bottom says 'Glow up your business'.

2. **Sección de Planes:** En esta sección, el usuario puede visualizar e interactuar con los diferentes planes que ofrecemos.

The screenshot shows the uTime pricing page. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Pricing', 'More', 'Sign in', and 'Register'. The main title 'PRICING' is large and centered. Below it, three plan options are listed: 'Essential', 'ProStyle', and 'Deluxe Studio'. Each plan has a description, a price, and a 'Learn more' button. The 'Essential' plan is free and includes basic features like a smart calendar and client booking. The 'ProStyle' plan costs \$69.9 x month and includes advanced features like WhatsApp reminders and performance tracking. The 'Deluxe Studio' plan costs \$129.9 x month and includes full calendar control and VIP support. A footer at the bottom contains links for 'Complaints book', 'Terms & Conditions', 'Privacy Policy', 'Cookies Policy', 'Help', and 'Frequent Questions'.

3. **Sección de Contacto:** En la sección de contacto el usuario puede introducir su información para que la empresa se ponga en contacto con ellos.

The screenshot shows the uTime website's contact section. At the top right are 'Sign in' and 'Register' buttons. Below them is a large purple 'GET IN TOUCH' button. To its left are input fields for 'First Name', 'Last Name', and 'E-mail'. Below these is a 'Comment' text area. At the bottom is a purple 'Contact me' button. On the left side of the contact form, there is a 'CONTACT US' heading, the uTime logo, and social media icons for Facebook, TikTok, Instagram, and Twitter. Below these are 'Sales team' and 'Support team' contact emails: ventas@uTime.com and soporte@uTime.com respectively.

4. **Sección de Registro:** En esta sección, el usuario podrá registrarse como cliente o como salón/barbería.

The screenshot shows the uTime website's registration section for stylists. At the top right are 'Sign in' and 'Register' buttons. The main heading is 'Let the glam begin! Calling all stylists - join the glow-up'. Below it is a form for creating a client account. It includes two buttons: 'I'm a Client' and 'I'm a business'. The form fields are: 'Fullname', 'Email address', 'Identity document', 'Phone number', and 'Password'. At the bottom is a purple 'Create Account' button. To the right of the form are social media icons for Apple, Google, and Facebook, and a link for existing users: 'Already have an account? Click here'.

5. **Sección de Inicio de sesión:** En esta sección, el usuario podrá iniciar sesión en su cuenta de uTime.

The screenshot shows the uTime website's sign-in page. At the top right are 'Sign in' and 'Register' buttons. The main heading is 'Welcome back!'. Below it is a sub-heading 'Back to beauty business? Sign in'. There are two input fields: 'Username' and 'Password'. Below them is a purple 'Sign in' button. To the right of the input fields are social media icons for Apple, Google, and Facebook, and a link for new users: 'Don't have an account? Register here'.

6. Sección About us: En esta sección, el usuario podrá visualizar información sobre la startup creadora del producto **uTime** y los miembros de la startup.

PaxTech es una startup liderada por estudiantes de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras.

En un mundo donde la digitalización es clave para el éxito, PaxTech empodera a los profesionales de la belleza con una plataforma intuitiva y automatizada que mejora la experiencia tanto para ellos como para sus clientes.

A través de nuestra solución, buscamos revolucionar la manera en que los estilistas organizan su agenda, reduciendo la pérdida de tiempo y aumentando su visibilidad en el mercado.

5.2.1.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review.

Para este primer sprint no fue contemplada la evidencia de documentación de los servicios.

5.2.1.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review.

Para la entrega del Sprint número 1, se desplegó la landing page completa en GitPage. Donde configuramos que la rama que tomará sera main que se encuentra en la carpeta docs, ya que seguimos una estructura de carpetas y archivos.

[GitHub Pages](#) is designed to host your personal, organization, or project pages from a GitHub repository.

Build and deployment

Source

Deploy from a branch ▾

Branch

Your GitHub Pages site is currently being built from the `/docs` folder in the `main` branch. [Learn more about configuring the publishing source for your site.](#)

main ▾ /docs ▾ Save

Learn how to [add a Jekyll theme](#) to your site.

Enlace para acceder a la landing page: <https://upc-paxtech.github.io/uTime-Landing-Page/>

5.2.1.8. Team Collaboration Insights during Sprint.

Alumno	Actividad
Chi Cruzatt, Kevin Jorge	Implementación del Registro de la Landing Page
Rivera Sosa, Eduardo Gael	Implementación del Inicio de Sesión de la Landing Page
Varela Bustinza, Marcelo Alessandro	Implementación del Contacto y Soporte y About Us de la Landing Page
Yalán Zhang, Angie Christina	Implementación de Testimonio de la Landing Page
Yum Gonzales, Jorge Suin	Implementación de Planes y Precios de la Landing Page

5.2.2. Sprint 2

5.2.2.1. Sprint Planning 2.

Dentro del marco de trabajo Scrum, cada Sprint constituye un periodo de tiempo fijo y breve en el que el equipo de desarrollo trabaja de manera enfocada para alcanzar un objetivo específico que contribuya al cumplimiento del Product Goal (Schwaber, K. & Sutherland, J., 2020). En el contexto del desarrollo de la plataforma uTime, el Sprint #2 dio inicio el 27/04/2025, y su meta consiste en implementar la aplicación web del lado frontend utilizando Angular y Angular Material. Durante este Sprint, se desarrollaron las funcionalidades esenciales tanto para los clientes como para los proveedores: los clientes pueden explorar diferentes salones de belleza y realizar reservas de manera intuitiva, mientras que los proveedores tienen acceso a herramientas de gestión que les permiten configurar precios, administrar sus servicios y visualizar las citas asignadas a cada trabajador.

Sprint #		Sprint 2																								
Sprint Planning Background																										
Date	2025-04-27																									
Time	09:00 PM																									
Location	Reunión virtual mediante la aplicación Discord																									
Prepare By	Gael Rivera																									
Attendees (to planning meeting)	Kevin Chi, Gael Rivera, Marcelo Varela, Angie Yalán y Jorge Yum																									
Sprint n - 2 Review Summary	Durante este sprint se implementó el frontend de la aplicación web utilizando Angular y Angular Material, incorporando las funcionalidades principales para los roles de cliente y proveedor. Además, se resolvieron pendientes del Sprint 1: se agregó el switcher de idioma en la landing page, se corrigió el renderizado del logo y se aplicaron mejoras visuales a la interfaz																									
Sprint n - 2 Retrospective Summary	Se identificó la necesidad de mejorar la planificación de tareas y la integración temprana de pruebas para evitar retrabajos. También se destacó una mayor fluidez en la comunicación del equipo respecto al sprint anterior, lo que permitió avanzar con mayor claridad en los entregables.																									
Sprint Goal & User Stories																										
Sprint 2 Goal																										
Our focus is on developing the full web application frontend using Angular and Angular Material, addressing both customer and provider user roles.																										
We believe it delivers a functional and responsive interface that supports key actions such as booking services for customers and managing appointments and pricing for providers.																										
This will be confirmed when customers can successfully explore available salons and make reservations, and providers are able to configure their services, view appointments per worker, and interact with their dashboards smoothly.																										
Sprint 2 Velocity																										
Sum of Story Points																										
5.2.2.2. Aspect Leaders and Collaborators.																										
Para este Sprint, se han identificado los principales aspectos del frontend web application de Utim. Con el fin de mejorar la organización y la comunicación del equipo, se ha elaborado la matriz Leadership and Collaboration Matrix (LACX), donde se define quién asume el rol de Líder (L) y quiénes participan como Colaboradores (C) en cada uno de estos aspectos clave. Esta distribución facilita una ejecución más clara y eficiente de las tareas asignadas.																										
Team Member	GitHub Username	Appointments	Dashboard	Favorites	Iam	Profile	Public	Reviews	Schedule	Services	Shared	Subscription														
Chi Cruzatt, Kevin Jorge	Krillsom	C	C	C	C	L	C	C	C	L	C	C	C													
Rivera Sosa, Eduardo Gael	gael-rs	C	C	C	L	C	L	C	C	C	C	C	C													
Varela Bustinzia, Marcelo Alessandro	VarBus	L	C	C	C	C	C	C	L	C	C	C	C													

Team Member	GitHub Username	Appointments	Dashboard	Favorites	Iam	Profile	Public	Reviews	Schedule	Services	Shared	Subscription
Yalán												
Zhang, Angie	aaaaangie	C	C	L	C	C	C	C	C	C	C	L
<hr/>												
Christina												
Yum												
Gonzales, Jorge Suin	myussu	C	L	C	C	C	L	C	C	L	C	C
<hr/>												
5.2.2.3.Sprint Backlog 2.												
En el segundo sprint backlog, el equipo tuvo la intención de comenzar y completar el desarrollo del frontend de la aplicación web, tanto para el rol de cliente como de proveedor. La herramienta utilizada para organizar y gestionar las tareas del equipo continuó siendo Trello, permitiendo dividir las user stories en tareas manejables y asignarlas a los miembros según sus habilidades específicas. El objetivo principal del sprint fue implementar las funcionalidades clave de ambos roles, asegurando una interfaz intuitiva, responsive y funcional utilizando Angular y Angular Material.												
Sprint #		Sprint 2										
User Story		Work-Item/Task										
Id	Title	Id	Title	Description			Estimation (Hours)	Assigned To	Status (To-do/In-Process/To-Review/Done)			
US17	Selección de salón	T1	Diseño de interfaz de selección	Diseñar una interfaz para que el cliente pueda buscar y seleccionar un salón de belleza o barbería.			3	Gael Rivera	Done			
		T2	Implementación de búsqueda	Implementar funcionalidad de búsqueda de salones por nombre, ubicación o categoría.			4	Marcelo Varela	In-Process			
		T3	Pruebas de selección	Realizar pruebas para asegurar que el cliente pueda seleccionar correctamente un salón.			2	Jorge Yun	Done			
TS09	Crear endpoint para agendar citas	T1	Diseño de la estructura de datos	Definir el modelo de datos necesario para crear una cita (cliente, salón, fecha, hora, servicio).			3	Angie Yalán	Done			
US18	Creación de citas	T1	Interfaz de selección de fecha y hora	Diseñar e implementar la interfaz para que el cliente seleccione fecha y hora disponibles.			3	Kevin Chi	Done			
		T2	Validación de disponibilidad	Verificar que el horario elegido esté disponible antes de agendar la cita.			2	Marcelo Varela	Done			
TS04	Actualización en tiempo real de horarios y citas	T1	Actualizar interfaz de horarios	Modificar la interfaz para reflejar los cambios de disponibilidad en tiempo real.			3	Gael Rivera	Done			
US19	Visualización de citas agendadas	T1	Diseñar sección de citas	Diseñar la interfaz donde se mostrarán las citas agendadas del cliente.			3	Marcelo Varela	Done			
		T2	Desarrollar componente de citas	Implementar el componente que muestra las citas futuras con fecha, hora y ubicación.			4	Angie Yalán	Done			
		T3	Crear endpoint GET /horarios	Desarrollar el endpoint que retorna los horarios disponibles del salón.			3	Jorge Yun	In-Process			
US22	Administración de servicios ofrecidos	T1	Diseño de formulario	Crear diseño para agregar, editar o eliminar servicios.			2	Kevin Chi	Done			
		T2	Implementación del formulario	Desarrollar el formulario en el frontend para la gestión de servicios.			3	Angie Yalán	Done			
US23	Gestión de trabajadores	T1	Diseño de interfaz para gestión de trabajadores	Diseñar una vista donde se puedan agregar y eliminar trabajadores.			2	Kevin Chi	Done			
US10	Configuración de los horarios	T1	Diseño de interfaz para configuración de horarios	Diseñar la vista donde se configuren días y horas de atención por trabajador.			2	Kevin Chi	In-Profress			
		T2	Validación de horarios	Evitar que se ingresen horarios inválidos o superpuestos.			2	Gael Rivera	Done			

US09	Visualización de los horarios	T1	Diseño de la interfaz de visualización	Crear un diseño claro y accesible para mostrar los horarios disponibles de cada trabajador.	2	Angie Yalán	Done
		T2	Actualización dinámica	Permitir que los cambios en los horarios se reflejen automáticamente en la vista.	2	Jorge Yun	Done
US14	Contratación de plan de suscripción	T1	Diseño de la vista de planes	Diseñar una interfaz donde el usuario pueda ver y seleccionar un plan disponible.	2	Angie Yalán	Done
		T2	Integración con sistema de pagos	Conectar el sistema con la pasarela de pagos para procesar la contratación del plan.	4	Kevin Chi	In-Process
		T3	Actualización de estado de suscripción	Actualizar automáticamente el estado del usuario una vez realizada la compra del plan.	2	Marcelo Varela	Done
US05	Edición del perfil del cliente	T1	Diseño del formulario de edición	Diseñar la vista del formulario para modificar nombre, correo, contraseña, número, etc.	2	Angie Yán	Done
		T2	Actualización del fake api	Actualizar los datos del cliente en el fake api cuando se envíen los cambios.	2	Jorge Yun	Done
US07	Cierre de sesión	T1	Implementación del botón "Cerrar sesión"	Agregar un botón visible en la interfaz para cerrar sesión del usuario.	1	Kevin Chi	Done
US01	Registro de un cliente	T1	Diseño del formulario de registro	Diseñar el formulario de registro con campos requeridos como nombre, correo y contraseña.	2	Angie Yalán	Done
		T2	Implementación del formulario en frontend	Codificar el formulario de registro usando Angular/AngularMaterial.	2	Gael Rivera	Done
US02	Registro de un salón de belleza/barbería	T1	Diseño del formulario de registro de salón	Diseñar la interfaz con campos para registrar nombre del negocio, dirección, rubro y contacto.	2	Jorge Yun	Done
		T2	Implementación frontend del formulario	Codificar el formulario para el registro del salón en la plataforma.	2	Kevin Chi	Done

Enlace para acceder al Trello: [Trello Sprint Backlog 2](#)

5.2.2.4. Development Evidence for Sprint Review.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Committed on (Date)
Frontend-Web-Applications	develop	d965077	fix: reverted broken develop	14/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	c952785	feature: add appointment maker	13/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	b4a2167	feat: add changes favorites and appointments	13/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	39ed520	feature: add salons services into salon	13/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	375f0b9	feature: add homeClient/salon	13/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	a7c466e	feat: update sidebar	13/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	2f9ce65	feat: add favorite section	13/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	91bb66a	feature: add client dashboard fixed	12/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	7554762	feature: changed position of sidebar from client layout	12/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	47738ec	feature: add dashboard client	12/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	6c76c36	feature: add home client, fix routing and client sidebar	12/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	329d1bf	fix: fix routing, sidebar and app.component	12/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	cefa450	feature: add client dashboard	11/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	481e7f9	feat: add item and list components with response and assembler	10/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	7ef3746	feat: add client layout	10/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	e4bd0cb	feat: add pages and sidebar components	10/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	207a488	feat: add login,register pages	10/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	5146c82	feat: add client and provider forms	10/05/2025

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Committed on (Date)
Frontend-Web-Applications	develop	1d09d06	feat: add login page	09/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	3cb8efc	feat: add structure of the routes	09/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	eb01d1a	feat: update sidebar and toolbar with new routes	09/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	7bcd9a0	feat: Added language switcher and toolbar with routes	09/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	8ced986	feat: final version of toolbar design	08/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	49538d2	feat: design toolbar layout and styling	08/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	472dd38	feature: add Salon entity, model, components	08/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	71430cc	feature: add Salon entity	08/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	452cb84	feat: enable swapping between workers and displaying appointments	08/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	85ba09d	feat: add calendar first version	08/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	1c9c99f	feat: add schedule bounded context	08/05/2025
Frontend-Web-Applications	develop	279eced	feat: review component	08/05/2025

5.2.2.5. Execution Evidence for Sprint Review.

Client side

Sección de Dashboard: Muestra la información de citas próximas, trabajadores y reseñas sin leer.

The screenshot shows the Vibrance Salon dashboard. On the left, a sidebar menu includes Home, Schedule, Reviews, Services, Subscription, and Settings. The main content area features a header "Hey Vibrance Salon, Lets Get to Work!" and a "utime" logo. Below this, there are two main sections: "Upcoming appointments" and "Our Staff".

Upcoming appointments: Shows three scheduled appointments for Sunday at 10:00 AM, all labeled "Simple haircut".

Our Staff: Lists five staff members with their names, roles, and small profile pictures. Each staff member has a "View schedule" link next to their name.

Reviews: Displays overall statistics: "Overall score: ★ 4.7" based on "4 Reviews". It also shows individual reviews from Sofia Ramirez, Camila Riquez, Lucas Herrera, and Mateo Garcia, each with a 5-star rating and a short testimonial.

Sección de Calendario: Muestra la información de la agenda de cada uno de los trabajadores registrados en el salón.

The screenshot shows a weekly calendar view in the uTime software. The left sidebar has links for Home, Schedule, Reviews, Services, Subscription, and Settings. The main area displays a grid where each row represents a day of the week and each column represents a time slot from 07:00 to 23:00. Appointments are represented by colored boxes with service names, descriptions, and times. For example, on Monday, there is a 'Simple haircut' for John Doe from 09:00 to 09:45. On Tuesday, there is a 'Manicure' for Marcelo Richardson from 08:00 to 08:30. Other services listed include Keratin Treatment, Color & cut, Hot styling, and Haircut Treatment.

Sección de Reviews: Muestra la información de las reseñas que han dejado los clientes.

This screenshot shows the 'Reviews' section of the uTime software. The sidebar includes links for Home, Schedule, Reviews, Services, Subscription, and Settings. The main content area displays an 'Overall score: ★ 4.7' followed by four individual reviews. Each review includes a star rating and a short comment. Sofia Ramirez gave a 5-star rating and said she had an amazing experience. Camila Riquez gave a 4-star rating and mentioned her first cut didn't match her vision. Lucas Herrera gave a 5-star rating and said the cut was exactly what he wanted. Mateo Garcia gave a 5-star rating and recommended the place for its relaxing atmosphere.

Sección de Servicios: Muestra la información de los servicios que ofrece el salón.

This screenshot shows the 'Services' section of the uTime software. The sidebar includes links for Home, Schedule, Reviews, Services, Subscription, and Settings. The main content area displays a table of services. There are four entries: 'Simple haircut' (Duration: 45, Price: \$/40, Status: Active), 'Keratin Treatment' (Duration: 60, Price: \$/50, Status: Active), 'Color & cut' (Duration: 90, Price: \$/100, Status: Paused), and 'Hot styling' (Duration: 30, Price: \$/30, Status: Active). Each service row has edit and delete icons in the 'Actions' column.

Sección de Subscription: Muestra la información del plan de suscripción que tiene el salón.

Subscription

Your current plan is: **Essential**

Wanna upgrade? Check out these plans

Select a Plan

- Essential
- ProStyle
- Deluxe Studio

You selected: Essential

Sección de Configuración: Muestra la información del perfil y permite el cambio de contraseña.

Settings

Name: Vibrance Salon

Address: address

Change Password

E-Mail: email@gmail.com

Current Password: Clearable input

New Password: Clearable input

Save Change

Sección de Perfil: Muestra la información del salón, redes sociales, rating, portfolio y reviews recientes positivas.

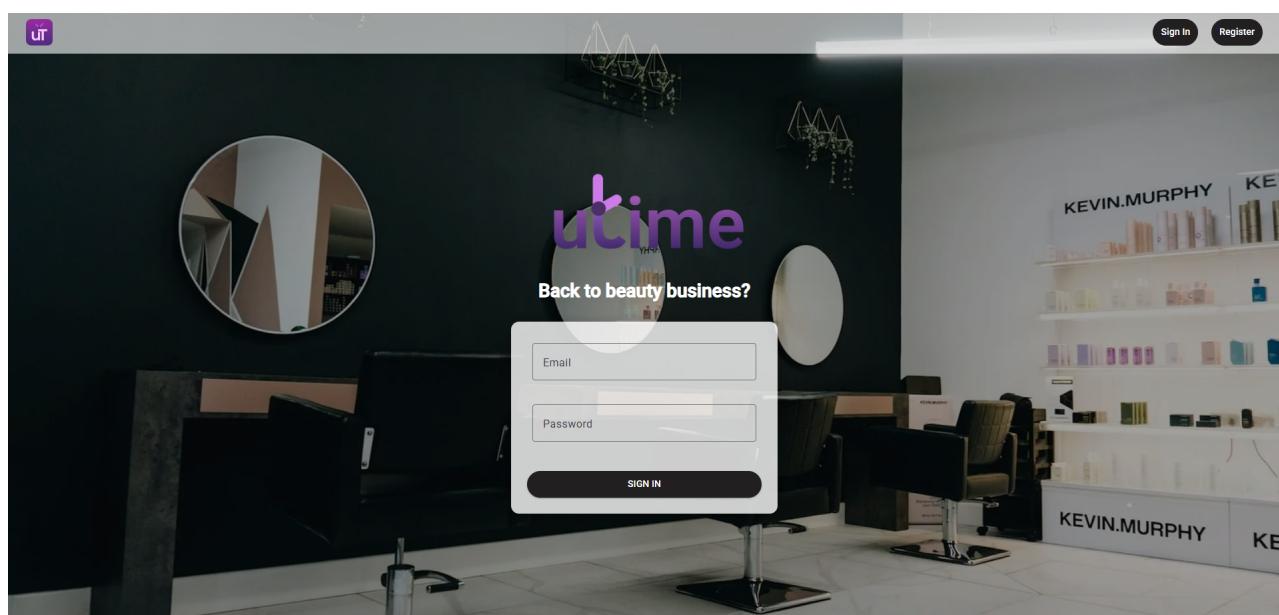
Your Profile:

Vibrance Salon by **Marta Smith**
MAKEUP & COSMETICS

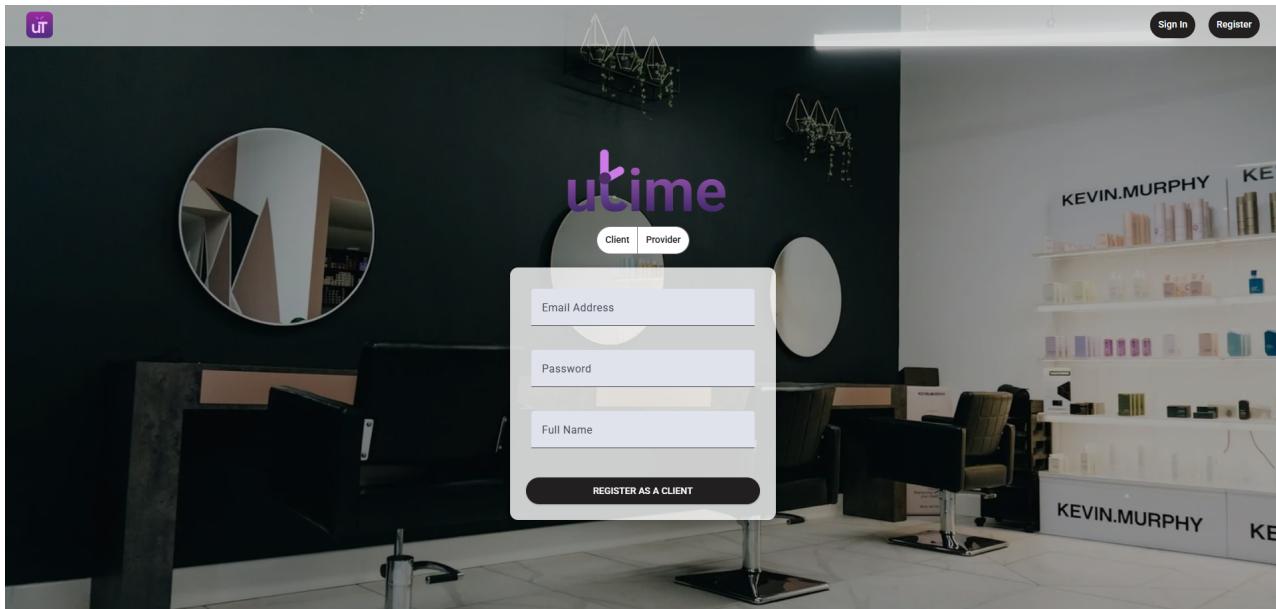
Portfolio

Recent reviews

Sofia Ramirez	Camila Riquez	Lucas Herrera	Mateo Garcia
★★★★★ An amazing experience! I left with the most gorgeous hair ever. Highly recommend!	★★★★★ Tried my first cut. It wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try.	★★★★★ The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!	★★★★★ I highly recommend this place! The ambiance is so relaxing, and the team really listens to what you want.



Pantalla de Inicio de Sesión



Pantalla de Registro

Overall score: ★ 4.7
4 Reviews

Sofia Ramirez ★ ★ ★ ★
An amazing experience! I left with the most gorgeous hair ever. Highly recommend!

Camila Riquez ★ ★ ★ ★
Tried my first cut. It wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try.

Lucas Herrera ★ ★ ★ ★
The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!

Mateo Garcia ★ ★ ★ ★
I highly recommend this place! The ambiance is so relaxing, and the team really listens to what you want.

Inicio del Proveedor

Overall score: ★ 4.7
4 Reviews

Sofia Ramirez ★ ★ ★ ★
An amazing experience! I left with the most gorgeous hair ever. Highly recommend!

Camila Riquez ★ ★ ★ ★
Tried my first cut. It wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try.

Lucas Herrera ★ ★ ★ ★
The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!

Mateo Garcia ★ ★ ★ ★
I highly recommend this place! The ambiance is so relaxing, and the team really listens to what you want.

Reseñas del Proveedor

utime

The screenshot shows a weekly calendar view for a service provider. The sidebar on the left contains links for Home, Schedule, Reviews, Services, Subscription, and Settings. The main area displays a grid where each row represents a day of the week and each column represents a time slot. Blue boxes represent scheduled appointments with details like service name, provider name, and start/end times.

Horario del Proveedor

utime

This screenshot shows a detailed profile page for a service provider. The top section features a decorative banner with the salon's name, 'Vibrance Salon by Marta Smith', and 'MAKEUP & COSMETICS'. Below the banner, there's a 'Portfolio' section with five small images and a '+ Add Photo' button. The 'Recent reviews' section displays four reviews from customers like Sofia Ramirez, Camila Riquez, Lucas Herrera, and Mateo Garcia, each with a star rating and a short quote.

Perfil del Proveedor

utime

This screenshot shows a list of services offered by the provider. The sidebar on the left has a 'Services' link. The main table lists the following services:

Service	Duration	Price	Status	Actions
Simple haircut	45	s/40	Active	
Keratin Treatment	60	s/50	Active	
Color & cut	90	s/100	Paused	
Hot styling	30	s/30	Active	

Servicios del Proveedor

Settings

Name: Vibrance Salon
Address: address

Change Password

E-Mail: email@gmail.com
Current Password: (Clearable Input)
New Password: (Clearable Input)

[Save Change](#)

Configuración del Proveedor

Upcoming appointments

- 15 Sunday 10:00 AM Simple haircut
- 15 Sunday 10:00 AM Simple haircut
- 15 Sunday 10:00 AM Simple haircut

Salons

- 1 Overall score: ★ 4.7 0 Reviews Book Now
- salon2 Overall score: ★ 4.7 0 Reviews Book Now
- salon3 Overall score: ★ 4.7 0 Reviews Book Now

Panel del Cliente

Appointments

Upcoming appointments

- domingo 15 10:00 a.m. Simple haircut
- domingo 15 10:00 a.m. Simple haircut
- domingo 15 10:00 a.m. Simple haircut

Tomorrow

- Simple haircut Jul 10
 - 📍 Downtown
 - 🕒 04:00 AM – 04:45 AM
 - 👤 John Doe
- Keratin Treatment May 10
 - 📍 Downtown
 - 🕒 05:00 AM – 06:00 AM
 - 👤 Lisa Smith
- Color & cut May 11
 - 📍 Midtown
 - 🕒 06:00 AM – 07:30 AM
 - 👤 Mike Lee
- Hot styling May 12
 - 📍 Midtown
 - 🕒 08:00 AM – 08:30 AM
 - 👤 Anna Kim
- Manicure May 9

Last visited:

Sofia Ramirez ★★★★★ An amazing experience! I left with the most gorgeous hair ever. Highly recommend!

Camila Riquez ★★★★ Tried my first cut. It wasn't exactly what I envisioned. The staff was nice, though, and I might give it another try.

Lucas Herrera ★★★★★ The cut was exactly what I wanted, but I had to wait a little longer than expected. Still, it was worth it!

Mateo Garcia ★★★★★ I highly recommend this place! The ambiance is so relaxing, and the team really listens to what you want.

Citas del Cliente

The screenshot shows the uTime client interface. On the left, there's a sidebar with 'Appointments' (selected), 'My favorites' (highlighted in pink), and 'My profile'. Below it, 'Upcoming appointments' are listed for Sunday, May 15, at 10:00 a.m. for a 'Simple haircut'. On the right, three salons are listed with their overall scores and a 'Book Now' button:

- salon1**: Overall score: ★ 4.7, 0 reviews.
- salon2**: Overall score: ★ 4.7, 0 reviews.
- salon3**: Overall score: ★ 4.7, 0 reviews.

A status bar at the bottom indicates the URL: localhost:4200/client/favorites.

Favoritos del Cliente

The screenshot shows the 'Your profile' page. It includes sections for 'Personal information' (Name: Emilia Perez, Email: emiliaperez@gmail.com; Phone number: 966584256, Identity document: 78994552) and 'Change password' (Current password: *****). There are also toggles for 'Notifications' and 'Location', and buttons for 'Log out' and 'Delete account'.

Perfil del Cliente

5.2.2.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review.

A continuación, se presentan tres fragmentos de código que evidencian el uso e implementación de los servicios en el sistema, abarcando desde la configuración de rutas hasta la lógica de negocio y la presentación de datos al usuario:

1. Archivo de Rutas (Angular Routing Module) Archivo: app.routes.ts Función: Define la estructura de navegación de toda la aplicación, tanto para el cliente como para el proveedor.

Importancia: -Permite acceder a las páginas donde se usan servicios como appointment, services, favorites, etc. -Es el punto de entrada para mostrar componentes que a su vez usan servicios para obtener, actualizar o eliminar datos.

```

20 import {AppointmentMakerComponent} from './appointments/pages/appointment-maker/appointment-maker.component';
21
22 export const routes: Routes = [
23   // Redirección por defecto al login
24   { path: '', redirectTo: 'iam/login', pathMatch: 'full' },
25
26   // Rutas del módulo de autenticación (IAM)
27   {
28     path: 'iam',
29     children: [
30       { path: 'login', component: LoginPageComponent },
31       { path: 'register', component: RegisterPageComponent },
32     ],
33   },
34
35   {
36     path: 'provider',
37     component: ProviderLayoutComponent, // un layout que contiene su sidebar, toolbar, etc.
38     children: [
39       { path: '', redirectTo: 'homeProvider', pathMatch: 'full' },
40       { path: 'homeProvider', component: ProfessionalDashboardComponent },
41       { path: 'profile', component: ProfilePageComponent },
42       { path: 'schedule', component: SchedulePageComponent },
43       { path: 'reviews', component: ReviewsTabComponent },
44     ],
45   }
46 ]
47
48 
```

Esto permite que,

por ejemplo, al acceder a /provider/services, se cargue el componente donde se visualizan y manipulan los servicios ofrecidos por el profesional (como corte de cabello, manicure, etc.), usando el BaseService.

2. BaseService (Angular Abstract Service Class) Archivo: base.service.ts Función: Es una clase genérica que centraliza operaciones comunes de los servicios (GET, PUT, PATCH). Es reutilizada por servicios específicos como ServiceService, AppointmentService, etc.

Importancia:

Estandariza el consumo de APIs REST.

Evita duplicar código al implementar métodos reutilizables para manejar recursos (como servicios o citas).

Permite manejar errores con catchError y hacer reintentos con retry.

```

import {HttpClient, HttpHeaders, HttpErrorResponse} from '@angular/common/http';
import {environment} from '../../../../../environments/environment';
import {inject} from '@angular/core';
import {catchError, Observable, retry, throwError} from 'rxjs';

@export abstract class BaseService<R> {
  protected httpOptions :{headers: HttpHeaders} = { headers: new HttpHeaders({ 'Content-Type': 'application/json' }) };
  protected serverBaseUrl: string = environment.serverBaseUrl;
  protected resourceEndpoint: string = '/resources';
  protected http: HttpClient = inject(HttpClient);

  protected handleError(error: HttpErrorResponse) : Observable<never> {
    console.error(error);
    return throwError(() :Error => new Error('Something bad happened; please try again later.'));
  }

  protected resourcePath(): string {
    return `${this.serverBaseUrl}${this.resourceEndpoint}`;
  }

  public getAll(): Observable<R[]> {
    return this.http.get<R[]>(this.resourcePath(), this.httpOptions).pipe(
      retry(2),
      catchError(this.handleError)
    );
  }
}
 
```

{ path: 'provider', component: ProviderLayoutComponent, children: [{ path: 'services', component: ServicesTabComponent }, ...] },

Este método permite al componente de servicios obtener todos los servicios del backend para mostrarlos en la tabla del frontend.

public getAll(): Observable<R[]> { return this.http.get<R[]>(this.resourcePath(), this.httpOptions).pipe(retry(2), catchError(this.handleError)); }

3. Tabla en ServicesTabComponent (HTML + Angular Material) Archivo: services-tab.component.html Función: Muestra en una tabla los servicios del proveedor.
Usa el método getAll() del BaseService para cargar la información.

Importancia:

Es el punto de vista del usuario (proveedor) donde puede ver, editar o eliminar servicios.

Se evidencia el consumo de datos ([dataSource]="services") y acciones (delete, edit).



{ service.name }
{ service.description }

... delete

Cada fila de la tabla representa un servicio cargado desde el backend, y los botones de editar y eliminar aplican lógica conectada al servicio específico, que probablemente hereda de BaseService.

Relación entre las tres partes:

Ruta (/provider/services) → accede al componente.

Componente ServicesTabComponent → al inicializar, llama a getAll() del servicio.

Servicio (ServiceService que hereda de BaseService) → hace la petición GET al backend y devuelve la data.

La tabla → renderiza los servicios y permite eliminarlos o modificarlos.

5.2.2.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review.

Para realizar el deployment de la aplicación web, se utilizó la plataforma de GitHub Pages. Se realizaron los siguientes pasos para llevar a cabo el despliegue: Se instaló cli ghpages de Angular

```
npm install -g angular-cli
```

```
ng add angular-cli-ghpages
```

Se construyó la aplicación para producción

```
ng build --configuration production
```

```
npx angular-cli-ghpages --dir=dist/frontend-web-applications/browser
```

Se subió la aplicación a la rama gh-pages

```
git push origin gh-pages
```

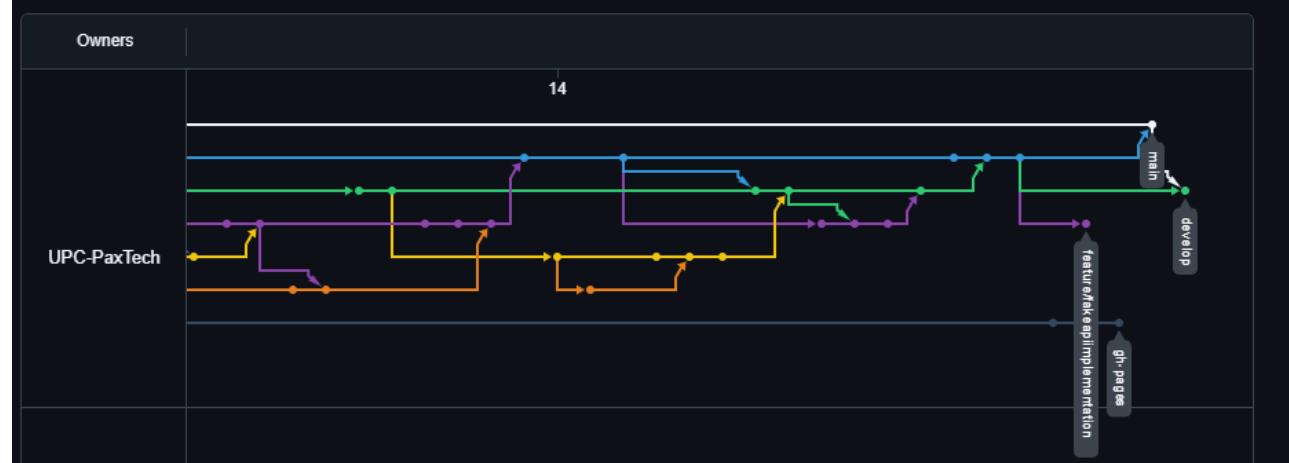
Entonces dentro de la configuración de GitHub Pages, se seleccionó la rama gh-pages como la rama de despliegue. De esta manera, la aplicación web está disponible en el siguiente enlace: <https://upc-paxtech.github.io/Frontend-Web-Applications/>

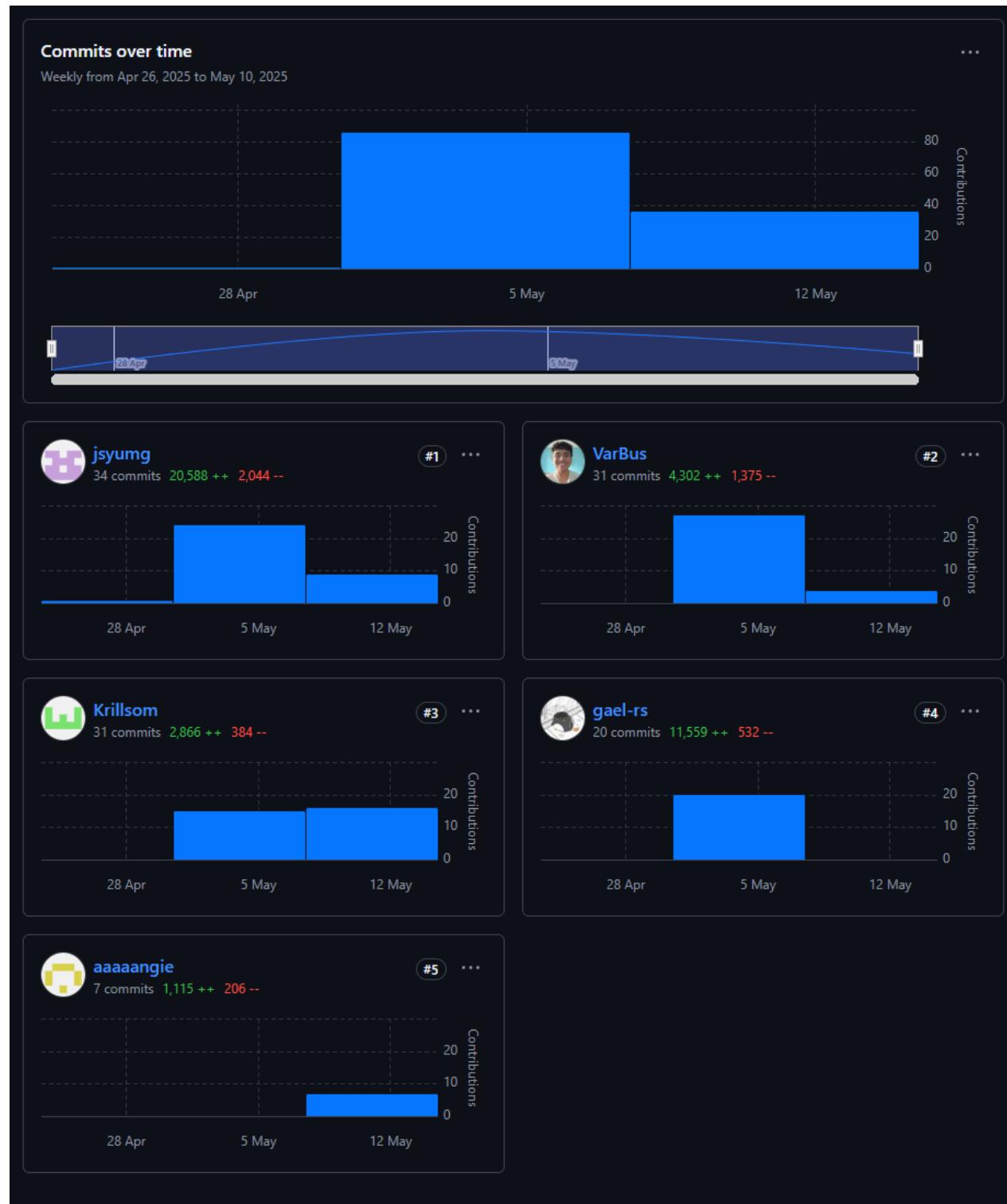
5.2.2.8. Team Collaboration Insights during Sprint.

Durante el Sprint 2, se realizó la segmentación de tareas por features y se asignaron a los miembros del equipo de acuerdo a sus habilidades y experiencia. Esto permitió una mejor distribución de las tareas y un avance más fluido en el desarrollo.

Network graph

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





Conclusiones

6.1 Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- La corrección de los ítems observados en la primera entrega (TB1) permitió al equipo mejorar significativamente la calidad del proyecto, alineándose mejor con los requerimientos del curso.
- La elaboración del Sprint 2, junto con su planificación y backlog, fortaleció la organización interna del equipo y permitió una gestión más efectiva de las tareas y tiempos.
- La creación del diagrama de clases fue clave para definir de manera clara la estructura y relación entre los componentes del sistema, facilitando su implementación posterior.
- El repositorio del proyecto FrontEnd en GitHub brindó una base organizada y accesible para el desarrollo colaborativo, asegurando el control de versiones y la trazabilidad del avance.

- La elaboración de evidencias de ejecución, documentación de servicios y despliegue del software validaron el cumplimiento de los objetivos del sprint, reforzando la importancia de documentar cada fase del proceso.

Recomendaciones

- Continuar con la documentación detallada de cada fase del desarrollo, especialmente en los próximos sprints, para mantener una trazabilidad clara del trabajo realizado.
- Revisar constantemente los entregables previos para asegurar que se han corregido adecuadamente los ítems observados y no repetir los mismos errores en futuras entregas.
- Mantener el uso activo y ordenado del repositorio de código, asegurando que todos los miembros del equipo sigan buenas prácticas de versionamiento y documentación de commits.
- Profundizar en la planificación de sprints futuros, identificando claramente las tareas críticas y los posibles riesgos, para mejorar la eficiencia del equipo.
- Validar con los docentes y el sílabo que todas las evidencias generadas (review, services, deployment) cumplan con los criterios de evaluación establecidos, evitando omisiones en la entrega final.

Bibliografía

- Araya, F., Balestrini, M., Blandón, C., Henriquez P. & Torrico, B. (2025). El poder de los datos: Impulsando la transformación digital de las pymes de América Latina. <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/el-poder-de-los-datos-impulsando-la-transformacion-digital-de-las-pymes-de-america-latina/>
- Expo Belleza Fest. (2016). Más del 60% de los estilistas en México trabajan de manera independiente. <https://bellezafest.blogspot.com/2016/12/mas-del-60-de-los-estilistas-en-mexico.html>
- Telefónica. (2022). La digitalización de las empresas repercute hasta un 25% en su productividad. <https://www.telefonica.com/es/sala-comunicacion/blog/la-digitalizacion-de-las-empresas-repercute-hasta-un-25-en-su-productividad/>
- What is Figma? (2019). Figma Learn - Help Center. <https://help.figma.com/hc/en-us/articles/14563969806359-What-is-Figma>
- Structurizr. (2025). <https://structurizr.com/>
- Lucidchart | Diagramas creados con inteligencia. (2025). Lucidchart. https://www.lucidchart.com/pages/es/landing?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=chart_es_tier2_mixed_search_brand_phrase&km_CPC_CampaignId=1501207844&km_CPC_AdGroupId=63362152012&km_CPC_Keyword=%2Blucidchart%20%2Bsoftware&km_CPC_MatchType=b&km_CPC_ExtensionId=&km_CPC_Network=g&km_CPC_AdPosition=&km_CPC_Creative=286846989106&km_CPC_TargetId=kwd-375017978385&km_CPC_Country=9186211&km_CPC_Device=c&km_CPC_Placement=&km_CPC_Target=&gad_source=1&gbraid=0AAAAADLdSjCGPJBHw9InHN-Qfss5OfWy&gclid=Cj0KCQjwoNzABhDbARIsAlfy8VPCJ6QSDWkzARgPQcf7VUOTXMJ-PZWXoYd1OdiqYtYOFsopUiaeMW8aAifbEALw_wcB
- Videoconferencia, reuniones, llamadas | MicrosoftTeams. (2025). <https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-teams/group-chat-software>
- Build software better, together. (2025). GitHub. <https://github.com/about>
- Gothelf, J., Seiden, J., & Ries, E. (2014). Lean UX: cómo aplicar los principios Lean a la mejora de la experiencia de usuario. <https://reunir.unir.net/handle/123456789/4506>
- Hunter-Zinck, H., De Siqueira, A. F., Vásquez, V. N., Barnes, R., & Martinez, C. C. (2021). Ten simple rules on writing clean and reliable open-source scientific software. PLoS Computational Biology, 17(11), e1009481. <https://doi.org/10.1371/journal.pcbi.1009481>
- Domain-Driven Design for Microservices: An Evidence-Based Investigation. (2024). IEEE Journals & Magazine | IEEE Xplore. <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/10495888>

Anexos

Repository en GitHub - uTime (PaxTech):

<https://github.com/UPC-PaxTech/uTime/>

Repository en GitHub - uTime (Paxtech) -Frontend Web Applications

<https://github.com/UPC-PaxTech/Frontend-Web-Applications>

Repository en GitHub - uTime (Paxtech) -Landing Page

<https://github.com/UPC-PaxTech/uTime-Landing-Page>

Herramientas y Recursos Utilizados:

URL del Needfinding Interviews: [https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202312504_upc_edu_pe/Eb0_dXlVztGj7h_-J6z6lIBxfjUUU4WJPM7v3x5Bm0INA?](https://upcedupe-my.sharepoint.com/:g/personal/u202312504_upc_edu_pe/Eb0_dXlVztGj7h_-J6z6lIBxfjUUU4WJPM7v3x5Bm0INA?#) nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicVmZXJyYWxBcHAIoJPbmVEcmI2ZUZvckJ1c2luZXNzliwicVmZXJyYWxBcHBQbGF0Zm9ybSI6IlldIYilsInJIzMvYcmFsTW9kZSI6lnZpZXciLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOjNeUZpbGVzTGlua0NvcHkifX0&e=TzxLwv

URL del Prototypes Navigation / Product Navigation: <https://www.figma.com/design/2RXg2e7OWrAbqYfNcw2EV/P/UTIME?node-id=0-1&t=NPXJtI3GloAbxeeU-1>

URL del Sprint backlog: <https://trello.com/invite/b/68097c416c01112f478fc49/ATTIce689cd7d2ceabb0f986544f256268e63E38CDCA/utime-sprin>

URL del diagrama base de datos: https://lucid.app/lucidchart/63a0bb3b-e0d7-4f40-a8de-06bfd352e71a/edit?viewport_loc=-282%2C-231%2C3396%2C1973%2C0_0&invitationId=inv_ea5eb19e-f86b-4c56-9960-565282314eb1

Cuentas de GitHub de los Integrantes:

Kevin Chi – @Krillsom

Gael Rivera – @gael-rs

Marcelo Varela – @VarBus

Angie Yalán – @aaaangie

Jorge Yum – @myussu