e-UNITENDA

2016

# Documento elaborado por

* Diego Carracedo Conde
* Yago Fontenla Seco
* Christian López Rodríguez
* Carmen Míguez Gómez
* Javier Val Barbeira

Contenido

[Documento elaborado por 1](#_Toc470179739)

[1. Introducción 3](#_Toc470179740)

[2. Glosario 3](#_Toc470179741)

[3. Participantes 3](#_Toc470179742)

[4. Objetivos 4](#_Toc470179743)

[4.1. Objetivos del sistema 4](#_Toc470179744)

[5. Alcance 4](#_Toc470179745)

[5.1. Descripción del alcance 4](#_Toc470179746)

[5.2. Criterios de aceptación 4](#_Toc470179747)

[5.3. Supuestos 4](#_Toc470179748)

[5.4. Exclusiones 5](#_Toc470179749)

[6. Gestión del Tiempo del Proyecto 5](#_Toc470179750)

[6.1. Definición de actividades y entregas 5](#_Toc470179751)

[6.2. Planificación de las comunicaciones 6](#_Toc470179752)

[6.3. Distribución de la información 6](#_Toc470179753)

[6.4. Gestión de las expectativas de los interesados 6](#_Toc470179754)

[7. Ejecución del proyecto y fechas de entrega 7](#_Toc470179755)

# Introducción

El software a desarrollar es un modelo de tienda de venta de productos de la Universidad de Santiago de Compostela (USC) tomando como base el funcionamiento de Amazon.

La principal característica de este software es que se va a dividir en dos módulos principales. Por un lado vender los productos propios de la Universidad y por otro lado hacer como negociador de compras de productos concretos que los centros, departamentos o profesores solicitan.

La necesidad de desarrollar este software viene porque la USC consume muchos productos de tipo imprenta, ropa y equipos por lo que es necesario automatizar el proceso para acelerarlo y disminuir el coste de cada producto.

# Glosario

* **Catálogo ajeno:** conjunto de productos de terceros ofrecidos en la tienda. De ahora en adelante será referido como CA.
* **Catálogo propio:** conjunto de productos propios que se ofrecen a la venta en la tienda. De ahora en adelante será referido como CP.
* **Pedido:** conjunto de productos que el cliente compra en una ocasión en la tienda.
* **Proveedor:** entidad que proporciona los productos que se venden directamente por unitienda.
* **Usuario:** persona que usa la tienda para comprar cualquier producto.
* **Vendedor:** tercero que vende sus propios productos a través del portal unitienda.

# Participantes

* **Desarrolladores**
  + López Rodríguez, Christian: Director de proyecto
  + Carracedo Conde, Diego: Descripción del alcance
  + Míguez Gómez, Carmen: Estructuración de las tareas
  + Fontenla Seco, Yago: Gestor de cambios
  + Val Barbeira, Javier: Búsqueda de requisitos
* **Consumidores**
  + Proveedor: Es la tienda que vende sus productos a través de nuestra plataforma.
  + Vendedor: Miembro de la plataforma que vende productos a los clientes.
  + Usuario: Cliente que accede a la plataforma para realizar la compra de algún producto que se ofrece.

# Objetivos

### Objetivos del sistema

En este apartado se describen los objetivos a alcanzar al desarrollar el sistema:

* Permitir compra de productos propios.
* Permitir a terceros vender productos en la plataforma.
* Permitir la compra de productos a terceros.
* Gestionar compras grupales para mejorar condiciones en precios. ­

# Alcance

En este apartado se describirá el software a entregar, así como la planificación a seguir para el desarrollo del producto. También se incluyen los criterios que deberán ser cumplidos para considerar que el proyecto ha concluido satisfactoriamente.

### Descripción del alcance

El objetivo final se centra en el desarrollo de una aplicación web que promocione y ponga en valor los productos de la unitienda de la USC, permitiendo la compra online de su stock. A su vez, la comunidad universitaria podrá acceder a la aplicación utilizándose como gestor de compras con otras tiendas, con una funcionalidad extendida que permite compras grupales gestionadas por un servicio exclusivo de la USC, que permitirá la negociación común, buscando un precio exclusivo.

Una vez terminado el desarrollo, la plataforma permitirá la compra de productos propios de la USC Unitienda así como la venta por parte de terceros de sus productos para que alumnos y personal de la USC los adquieran. También se gestionarán grupos de compra para mejorar las condiciones de adquisición de productos para miembros de la USC.

### Criterios de aceptación

El proyecto estará completo y por lo tanto aceptado, cuando la aplicación web de venta de productos cumpla los siguientes puntos:

* El portal de compra de productos Unitienda funciona de forma correcta para cualquier miembro de la USC.
* Que un 80% de los terceros a vender puedan acceder correctamente al portal de ventas e introducir correctamente sus productos en el sistema.
* Un grupo de compra deberá poder recibir el producto deseado con el descuento pactado. Es decir, el correcto funcionamiento de la política de compras establecida.

### Supuestos

En este apartado se describen hechos o características que a pesar de que no hayan sido establecidas explícitamente por el cliente daremos como supuestos durante la realización del proyecto.

* **Acceso a las bases de datos de miembros de la USC:** Se supone que se tendrá completo acceso a las bases de datos tanto de personal como de alumnos de la USC para poder autenticarlos en el uso del portal de compra.
* **Serie de productos de la USC:** Supondremos el acceso a una serie de productos de Unitienda que estarán siempre disponibles y que se ofrecerán directamente a los clientes.
* **Desarrollo del portal en idiomas oficiales de la USC:** la aplicación se desarrollara con soporte a los dos idiomas oficialmente utilizados por la Universidad, Gallego y Español (España).

### Exclusiones

A continuación, se describen aquellas características que se pueden suponer por defecto pero que debido a las restricciones del proyecto no se realizarán.

* **Aplicación móvil:** No se realizará una aplicación móvil específica para ninguna plataforma, ya que la web se realizará de acuerdo a las políticas “mobiles first” y con un diseño responsive.
* **Idiomas adicionales:** Cualquier solicitud de desarrollo en idioma no oficial de la USC será considerado como un extra tarifado a mayores, y con un período de desarrollo fuera de los establecidos en este proyecto.

# Gestión del Tiempo del Proyecto

En este apartado se definirán Los plazos de entrega de los incrementos pactados con el cliente, siempre sujetos a movimientos pactados bilateralmente.

### Definición de actividades y entregas

Teniendo en cuenta las restricciones temporales presentes en el proyecto (menos de 4 meses) y la clara diferenciación de utilidades esperadas de este, se pueden definir claramente diferentes entregas (una para cada funcionalidad).

Se definirán tres entregas:

* **Incremento uno:** Entrega de plataforma de venta con productos propios de Unitienda.
* **Incremento dos:** Entrega de plataforma de venta con proveedores y productos externos, sumado al incremento anterior.
* **Incremento tres:** Entrega de la plataforma completa que incluye lo descrito previamente y el sistema de gestión de compras grupales.

### Planificación de las comunicaciones

El lujo de información debe ser canalizado en un proceso jerárquico, ya que una comunicación directa entre todos los miembros del proyecto y el cliente, sin lugar a dudas, conduciría a un exceso de canales y flujos de información difícilmente gestionables, que imposibilitarían la trazabilidad.

Se hace necesaria la implantación de una jerarquía de comunicaciones que determina un único interlocutor con el cliente, el **jefe de proyecto**.

### Distribución de la información

Los métodos de distribución de la información durante el desarrollo del proyecto son los siguientes:

* **Correo electrónico:** La información que queremos que quede presente en ciertos registros (dada su importancia) la realizaremos por email. Este medio de comunicación será el más usado con el cliente durante el desarrollo del proyecto.
* **Reuniones:** En aquellos momentos en los se hayan realizado avances importantes en el proyecto se realizará una reunión con el cliente para ponerlo al día de la situación actual.

### Gestión de las expectativas de los interesados

Se tratará de gestionar las comunicaciones entre los interesados del proyecto y los pasos a seguir en ella. Las comunicaciones se pueden realizar dependiendo del tipo de comunicación que se realicen y el motivo por el cual se realicen:

* **Comunicaciones externas**: las comunicaciones son las que se realizan principalmente con el cliente o con entidades externas al proyecto (ETSE, proveedor, vendedores). Este tipo de comunicaciones, las realiza principalmente el jefe de proyecto, que es el que representa el grupo de trabajo y la empresa hacia el exterior. En este caso, también hay diferentes maneras de comunicarse con los agentes exteriores al proyecto:
  + **Reuniones**: al igual que dentro del grupo de trabajo, se realizarán reuniones con el cliente para resolver problemas o acordar decisiones relacionadas con el proyecto. Las reuniones pueden ser de varios tipos:
    - Reuniones del jefe de proyecto con el cliente, en la que el cliente expone lo que desea obtener al realizar el proyecto. De esta manera, el jefe de proyecto, conoce las necesidades del cliente y los requisitos que este tiene sobre el proyecto, para así poder realizarlo y poder comunicárselo a su grupo de trabajo.
    - Reuniones con el cliente por problemas en el proyecto. Puede ser necesario reunirse con el cliente en el caso de que haya problemas detectados en el proyecto.
  + **Teléfono**: el jefe proyecto, se puede comunicar con el cliente para consultar pequeñas dudas acerca del proyecto.  
    Las llamadas telefónicas también se podrían utilizar para concertar citas con el cliente.
  + **Correo electrónico**: el jefe de proyecto, se comunicará con el cliente mediante el correo electrónico o concertar de manera más formal una reunión, siempre avisando con 1 semana de antelación.

### Ejecución del proyecto y fechas de entrega

El proyecto empezará el día 3 de noviembre y terminará, en principio, el 21 de marzo.

Se producirán tres entregas, primera de ellas el 2 de enero, segunda entrega a 14 de febrero, y entrega final coincidente con la finalización del proyecto, el 21 de marzo.

El precio por la ejecución del proyecto, desde el inicio de la planificación hasta la entrega final de la aplicación con todas las funciones deseadas será de 37.036 €.