

**Actividad 2 - Documento de formulación del proyecto.**

Universidad Iberoamericana  
Facultad de ingeniería  
Proyecto de software

Yosman Santiago Fiquitiva Sanchez  
2022.

**Tabla de Contenidos**

DESCRIPCION DEL PROBLEMA..... 3

ALCANCE DEL PROYECTO..... 4

ESTRUCTURA DE DESGLOSE (EDT) ..... 5

OBJETIVOS ..... 6

INTRODUCCION IDEA PRINCIPAL..... 7

CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO..... 8

MATRIZ DE RIESGOS ..... 9

CRONOGRAMA..... 11

PRESUPUESTO..... 12

## DESCRIPCION DEL PROBLEMA

En el ámbito del desarrollo hay muchos softwares donde diferentes tipos de página como podría ser blogs, micrositios, portales web, comercio electrónico, foros, portafolios entre otros, hay muchos en el mundo, dependiendo de que queramos a hacer y que lo vayamos a enforzar, este proyecto está hecho para aprender de plataformas E-Commerce, ya que al estar aprendiendo de diferentes sitios y reforzando mi experiencia en la área, ya que no he hecho proyectos de E-commerce y seria una buena entrada al tema. Para comenzar en cualquier desarrollo tenemos que hacer preguntas para saber cuál es el problema mayor que nos podemos encontrar a la hora de desarrollar, siempre hay ventajas y desventajas al desarrollar estas aplicaciones, para empezar, necesitamos saber **¿qué necesidad o problema tienen los clientes que mi tienda en línea podría resolver?**, donde el mayor problema que tienen los sitios de e-commerce es su practicidad al ver los productos, donde con varios filtros podríamos hacer una investigación clara del producto que quieran ellos, cuando un cliente entra a una pagina de compras siempre quiere ver productos con gran promoción y también productos que les interese comprar, podría resolver ese problema con ayuda de ciertas herramientas que ayudan a la filtración, un claro ejemplo de esto es Tik Tok con su algoritmo complejo de búsqueda de videos, donde recomienda cosas que a la gente les gusta.

**¿Qué limitaciones o inconvenientes tienen los clientes cuando compran en línea que mi tienda podría solucionar?;** Los clientes siempre se ven limitado a la espera que tienen que hacer para que sus productos se puedan comprar, y también las grandes esperas que los que envían los paquetes donde tienen que esperar más de tres días para recibir el producto, son claras limitaciones, el tiempo es uno de los mas grandes que esta en la lista de los inconvenientes.

**¿Qué nicho de mercado no está siendo atendido adecuadamente por otras tiendas en línea y podría ser una oportunidad para mi negocio?;** En una gran parte de la población esta alguna aplicación de mercado presente, en diferentes sectores, pero en varias partes se necesita una aplicación para comida de mascotas, hay un gran porcentaje de hogares con uno o más mascotas, entonces seria viable hacer una aplicación con esa idea, hay aplicaciones como Manchas, donde solo se encargan de productos de mascotas, pero no hay una conocida como podría ser mercado libre pero solo productos de mascotas, podría ser un nicho de mercado muy grande y próspero.

## ALCANCE DEL PROYECTO

En el alcance del proyecto debemos tener muchas referencias de quien va a ver la pagina web, cual es nuestro target y cómo podemos beneficiarnos de estrategias para así poder que la aplicación prevalezca y sea exitosa, hay algunos aspectos importantes que debemos tomar en cuenta para tener un buen alcance al proyecto que deseamos, como, por ejemplo:

**Catálogo de productos:** Define qué tipo de productos de mascotas que deseamos vender en la tienda en línea. Incluyendo los detalles sobre los productos, como descripciones, imágenes, precios, variantes, opciones de personalización y cualquier otra información relevante.

**Plataforma eCommerce:** Hay diferentes diseños de plataformas eCommerce debemos ver cuales se acoplan mejor a nuestro diseño y nuestro ideal de donde queremos llegar y como se va a ver la página o aplicación web.

**Diseño y experiencia de usuario:** la apariencia y la experiencia de usuario que deseas ofrecer en la tienda en línea. Incluye detalles sobre la estructura del sitio web, la navegación, la búsqueda de productos, el proceso de compra y cualquier otro elemento relevante.

**Proceso de compra y pagos:** el proceso de compra y los métodos de pago se ofrece en la tienda en línea. Asegurándose de considerar aspectos como la seguridad, la facilidad de uso y la integración con otros servicios de pago.

**Logística y envío:** el proceso de logística y envío que se utilizara para entregar los productos a tus clientes. Incluye detalles sobre los proveedores de envío, los plazos de entrega, los costos y cualquier otro elemento relevante.

**Marketing y promoción:** las estrategias de marketing y promoción que se utilizan para atraer clientes a tu tienda en línea. Asegurándose de considerar aspectos como la publicidad en línea, el SEO, el email marketing, las redes sociales y cualquier otro canal relevante.

**Servicio al cliente:** Define cómo ofrecerás soporte y atención al cliente en tu tienda en línea. Incluye detalles sobre los canales de contacto, los tiempos de respuesta, las políticas de devolución y cualquier otro elemento relevante.

Hay muchos aspectos que debemos tener en cuenta para tener un alcance bueno a las personas, suplir las necesidades para que las personas den buenas impresiones y crezca la página, haciendo publicidad y procesos para que ocurra esto.

**ESTRUCTURA DE DESGLOSE (EDT)**

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general:**

- Creación de un software sustentable donde se vea reflejado el uso de una página e-commerce específicamente para productos de mascotas y hacerlo en las fechas y herramientas estipuladas.

### **Objetivos específicos:**

- Creación de horarios y utilización de herramientas donde se apoye al desarrollo de la pagina teniendo en cuenta al target estipulado.
- Creación de el desarrollo de la pagina donde se presente la vista y su manejo especifico dentro de esta para llevarlo al público.
- Sustentación de fechas en tiempos estipulados.
- Despliegue de la plataforma a sitio web donde se puedan hacer pedidos y finalizar el proyecto lanzando publicidad de esta.

### **INTRODUCCION IDEA PRINCIPAL**

Una página de eCommerce de venta de productos de mascotas es ofrecer una amplia variedad de productos y accesorios para mascotas de alta calidad, a precios competitivos y con una experiencia de compra fácil y segura.

La página debería estar diseñada para ser intuitiva y fácil de usar, con una navegación clara que permita a los usuarios encontrar rápidamente los productos que buscan. Debería incluir un catálogo completo de productos para mascotas, desde comida y golosinas hasta juguetes, ropa y artículos de cuidado e higiene.

Además, la página debería contar con funciones que permitan a los usuarios filtrar y ordenar los productos según sus necesidades específicas, como la raza de su mascota, la edad, el tamaño, etc. También debería incluir reseñas y calificaciones de los productos por parte de otros clientes, para ayudar a los usuarios a tomar decisiones informadas.

La página debería tener un proceso de compra fácil y seguro, con opciones de pago y envío claras y transparentes. También debería contar con una política de devolución clara y justa, para brindar confianza y seguridad a los usuarios.

En resumen, una buena página de eCommerce de venta de productos de mascotas debe ofrecer una amplia variedad de productos de alta calidad, con una experiencia de compra fácil y segura que permita a los usuarios encontrar rápidamente lo que buscan y hacer sus compras con confianza.

### CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

El impacto del desarrollo de un eCommerce de productos de mascotas puede variar según el corto, mediano y largo plazo explicando cómo podría afectar en cada uno de estos plazos:

**Corto plazo:** En el corto plazo, el desarrollo de un eCommerce de productos de mascotas puede requerir una inversión significativa de tiempo y recursos para la creación de la plataforma y el diseño del sitio web, así como la adquisición de inventario y la contratación de personal. También puede requerir un esfuerzo de marketing considerable para atraer a los clientes a la tienda en línea. En este plazo, la venta de productos podría ser modesta, pero se podrían recoger datos y métricas importantes sobre el comportamiento de los clientes y la eficacia de la plataforma.

**Mediano plazo:** En el mediano plazo, la inversión inicial podría empezar a dar resultados y la tienda en línea podría generar un flujo de ingresos sostenible. La plataforma podría requerir ajustes y mejoras según los datos recopilados, como la implementación de nuevas funciones o mejoras en la experiencia del usuario. También se podrían establecer estrategias de marketing más enfocadas para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los ya existentes. En este plazo, es posible que se empiecen a ver ganancias y se pueda consolidar la presencia de la tienda en línea en el mercado de productos para mascotas.

**Largo plazo:** En el largo plazo, la tienda en línea podría convertirse en una empresa sólida y rentable. La plataforma podría requerir actualizaciones constantes para mantenerse a la vanguardia y seguir siendo competitiva. También se podrían explorar nuevos mercados y expandir el negocio a nivel nacional o incluso internacional. En este plazo, la tienda en línea podría convertirse en una marca consolidada y reconocida en el mercado de productos para mascotas, con una base sólida de clientes y un flujo de ingresos constante y creciente.

En resumen, el desarrollo de un eCommerce de productos para mascotas puede tener un impacto diferente en el corto, mediano y largo plazo, dependiendo de la estrategia y el enfoque que se adopten. En cada etapa, se pueden implementar ajustes y mejoras para lograr un crecimiento sostenible y consolidar la posición de la tienda en línea en el mercado.



## MATRIZ DE RIESGOS

Como cualquier software, un eCommerce de productos para mascotas tiene algunos riesgos asociados. Aquí describo algunos de los riesgos más comunes que podrían afectar a este tipo de software:

**Seguridad:** El software de eCommerce de productos para mascotas podría ser vulnerable a ataques de seguridad, como robo de datos de tarjetas de crédito o información personal de los clientes. Esto podría dañar la reputación de la tienda en línea y afectar la confianza de los clientes.

**Fallos en el software:** El software de eCommerce de productos para mascotas podría experimentar fallos o errores que afecten la funcionalidad de la plataforma y la experiencia del usuario. Esto podría causar frustración en los clientes y disminuir la confianza en la marca.

**Problemas con el inventario:** El software de eCommerce de productos para mascotas podría experimentar problemas con la gestión de inventario, como errores en el recuento de stock o problemas de almacenamiento. Esto podría afectar la disponibilidad de los productos y causar insatisfacción en los clientes.

**Competencia:** El mercado de productos para mascotas es altamente competitivo, y la tienda en línea podría enfrentar la competencia de otras empresas similares. Esto podría hacer que la tienda en línea tenga dificultades para atraer a nuevos clientes o mantener a los ya existentes.

Para hacer frente a estos riesgos, es importante tener una matriz de riesgos que permita identificar los posibles riesgos y tomar medidas preventivas. presento una matriz de riesgos para un eCommerce de productos para mascotas:

Una matriz de riesgos puede ayudar a identificar y mitigar los posibles riesgos asociados al desarrollo y operación de un eCommerce de productos para mascotas, permitiendo una gestión más eficiente de los riesgos y una mayor confianza en la plataforma por parte de los clientes.

## ACTIVIDAD 2

10

<b>RIESGO</b>	<b>PROBABILIDAD</b>	<b>IMPACTO</b>	<b>SEVERIDAD</b>	<b>PRIORIDAD</b>	<b>ESTRATEGIA DE MITIGACION</b>
<i>Seguridad</i>	Alta	Alto	Alto	Alta	Implementar medidas de seguridad como la encriptación de datos, autenticación de dos factores, monitoreo constante de la plataforma y certificaciones de seguridad.
<i>Fallos en el software</i>	Media	Medio	Medio	Media	Realizar pruebas rigurosas de calidad del software antes de lanzar la plataforma, mantener una vigilancia constante y corregir los errores rápidamente cuando se detecten.
<i>Problemas con el inventario</i>	Baja	Alto	Media	Media	Implementar un sistema de gestión de inventario preciso y actualizado, con políticas claras de reabastecimiento de stock y de manejo de productos caducados o defectuosos.
<i>Competencia</i>	Alta	Medio	Medio	Alta	Desarrollar estrategias de marketing efectivas y diferenciarse de la competencia mediante ofertas exclusivas, servicios personalizados y la construcción de una marca sólida.

## ACTIVIDAD 2

11

### CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	DURACION	FECHA DE INICIO	FECHA DE FINALIZACION
<i>Planificación del proyecto</i>	1 semana	01/06/2023	07/06/2023
<i>Análisis de requisitos</i>	2 semanas	08/06/2023	21/06/2023
<i>Diseño de la plataforma</i>	4 semanas	22/06/2023	19/07/2023
<i>Desarrollo de la plataforma</i>	12 semanas	20/07/2023	11/10/2023
<i>Pruebas y revisión</i>	4 semanas	12/10/2023	08/11/2023
<i>Lanzamiento y promoción</i>	2 semanas	09/11/2023	22/11/2023
<i>Revisión post-lanzamiento</i>	2 semanas	23/11/2023	06/12/2023

## **PRESUPUESTO**

El presupuesto varía dependiendo del tiempo y las herramientas que utilicemos, es complejo dar una estimación porque depende de diferentes factores, como el tamaño del equipo y, alcance del proyecto y la tecnología utilizada. Pero podemos dar una estimación y esta oscila de 20,000 a 100,000 dólares dando un tiempo de desarrollo promedio de 3 a 6 meses.

el costo real de desarrollo de un software de eCommerce de productos para mascotas puede variar significativamente, pero es importante tener en cuenta que el éxito del proyecto depende no solo de la inversión económica, sino también de una planificación cuidadosa y una gestión adecuada de los riesgos.