

Integrantes	Datos de contacto	Fortalezas y áreas de oportunidad	Expectativas
Jesús Osvaldo Ramos Pérez - A01713833	Correo electrónico : a01713833@tec.mx Teléfono : +52 353 104 8736	Fortalezas: Soy comunicador, y bueno trabajando en equipo, soy bueno investigando y buscando maneras solucionar problemas. Oportunidades: No soy el mejor trabajando con SQL y haciendo interfaces visuales.	Poder fortalecer mis habilidades de desarrollo web y reforzar lazos con nuevos compañeros de mi generación, así como elaborar un trabajo bien hecho.
Luis Fernando Tena Ortega - A01708712	Correo electrónico: a01708712@tec.mx Teléfono: +52 442 799 8216	Fortalezas: Familiaridad con la programación, organizado, visión clara de soluciones. Oportunidades: gestionarme cuando los planes aún no están completamente hechos o especificados.	Aprender bastante acerca de los métodos computacionales necesarios para construir enteramente el proyecto
Santiago Acosta Escamilla - A01277107	Correo electrónico: a01277107@tec.mx Teléfono: 7721224789	Fortalezas: comunicación, responsabilidad, gestión del proyecto, diseño de la propuesta. Debilidades: no cuento con tantas habilidades técnicas para codificar pero puedo aprender	Desarrollar habilidades en la parte de aplicaciones web, aprender a trabajar este tipo de proyectos reales, reforzar la capacidad de trabajar en equipo.
Hector Alejandro Barrón Tamayo - A01713794	Correo electrónico: a01713794@tec.mx Teléfono: 6648215527		
Nicolas Donati - A01708256	Correo electrónico: a01708256@tec.mx	Fortalezas: Debilidades:	

--	--	--

Logros que deseamos obtener como equipo:

- ❖ Organizarnos de la mejor manera al momento de trabajar.
- ❖ Priorizar un ambiente de trabajo y compañerismo.
- ❖ Desarrollar un proyecto de construcción de software bien hecho.

Identidad corporativa

Nombre del despacho

LinkTech

Razón social

LinkTech Consultoría en Construcción de Software, S.A de C.V

Logotipo



Misión

Desarrollar soluciones de software eficientes y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, utilizando tecnología y buenas prácticas de desarrollo.

Visión

Ser un despacho reconocido por la calidad de sus soluciones tecnológicas y por su compromiso con la mejora continua.

Valores

- Honestidad
- Compromiso
- Trabajo en equipo
- Adaptación al cliente
- Responsabilidad ética
- Empatía Tecnológica

Objetivos del despacho

- Diseñar y desarrollar sistemas de información eficientes
- Brindar soluciones personalizadas a cada cliente

¿Qué ofrece LinkTech a sus clientes?

Desarrollo y diseño de software, soluciones eficientes y personalizadas. Ofrecemos sistemas que profesionalizan su operación y fidelizan a su audiencia.

Compromiso con la sociedad

Impulsamos la digitalización del comercio local para fortalecer la economía de la comunidad y reducir el desperdicio operativo mediante la automatización.

Metas y Compromisos del Equipo

Lo que esperamos lograr:

- Dominar la integración de servicios de terceros (como carteras digitales y WhatsApp API).
- Entregar un producto 100% funcional y listo para producción en 10 semanas.
- Desarrollar una metodología de trabajo ágil que podamos replicar en futuros proyectos.

Nuestros compromisos:

- Puntualidad: Asistir a todas las reuniones de seguimiento y cumplir con las entregas parciales.
- Calidad: No entregar código que no haya sido probado exhaustivamente.
- Comunicación: Notificar cualquier bloqueo técnico de manera inmediata para resolverlo en equipo.

Alcance organizacional

Marée Crepe.

Propósito General: Es una crepería diseñada para ofrecer "algo más que comida", enfocada en crepas, waffles y café con una mezcla única de la casa. Su misión es cuidar cada detalle para que cada visita del cliente sea una experiencia especial. Actualmente es liderada por Joel (operaciones y administración) y María (creativa y marca).

Descripción de la Situación Actual

Marée Crepe se encuentra en una etapa de crecimiento y busca profesionalizar su servicio a través de la tecnología. Actualmente, la empresa enfrenta las siguientes limitaciones:

- Falta de sistema de lealtad: No cuentan con una plataforma automatizada para registrar visitas o premiar a clientes frecuentes.
- Dependencia de procesos manuales: La gestión de promociones, cupones y el menú no está centralizada en una herramienta digital de fácil acceso.
- Comunicación limitada: No existe un canal automatizado (como WhatsApp) para informar a la comunidad sobre descuentos o novedades de manera programada.
- Experiencia del usuario: Se requiere una interfaz móvil intuitiva que permita consultar el menú y realizar pedidos de forma ágil para mejorar la relación con el cliente.

Requerimientos de Información (Catálogos)

Datos Personales

ID de cliente (Teléfono)

Nombre completo

Correo electrónico

Fecha de registro
Fecha de nacimiento

Datos de Uso

Número de visitas
Puntos acumulados
Historial de compras
Promociones usadas
Frecuencia de consumo

Objetivo: personalizar promociones y medir lealtad.

Información del Programa de Fidelidad

ID de tarjeta digital
Cliente asociado
Puntos acumulados
Reglas de acumulación
Historial de recompensas

Objetivo: controlar promociones y recompensas.

Información del Menú

Productos
ID producto
Nombre
Categoría (crepa, waffle, café...)
Descripción
Precio
Imagen
Disponibilidad
Ingredientes
Etiquetas (vegano, favorito, nuevo, etc.)
Categorías
ID categoría
Nombre
Orden de visualización

Objetivo: mantener menú actualizado y atractivo.

Información de Pedidos

ID pedido
Cliente
Fecha y hora
Productos
Cantidad
Precio total
Estado (pendiente, preparando, listo, entregado)
Tipo (para llevar / en local)
Método de pago (futuro)

Objetivo: control operativo y análisis de ventas.

Información de Promociones y Cupones

ID promoción
Nombre
Descripción
Tipo (% descuento, producto gratis, combo)
Código
Segmento de clientes
Objetivo: campañas efectivas y medibles.

Información Administrativa

Usuarios Admin
ID admin
Nombre
Rol
Permisos
Último acceso
Acciones
Registros de cambios
Historial de operaciones
Logs del sistema
Objetivo: control y seguridad.

Información de Comunicación

Plantillas de mensajes
Historial de notificaciones
Campañas programadas
Canal (WhatsApp, push)
Estado de envío
Objetivo: marketing automatizado.

Información del Negocio

Horarios
Ubicación
Redes sociales
Objetivo: información clara al cliente.

Información de Métricas y Reportes

Clientes activos
Nuevos registros
Ventas por periodo
Productos más vendidos
Promociones más usadas
Ticket promedio
Objetivo: toma de decisiones.

Plan de Trabajo (10 Semanas)

Cronograma General de Actividades Pendientes

- Semanas 1-2: Levantamiento detallado de requerimientos y diseño de la arquitectura de la Base de Datos.
- Semanas 3-4: Desarrollo del Portal Administrativo (Gestión de Menú y Clientes).
- Semanas 5-7: Desarrollo de la Web App/Menú Digital y sistema de pedidos.
- Semana 8: Integración de Tarjeta Digital (Wallet) y sistema de notificaciones WhatsApp.
- Semana 9: Pruebas de usuario (UAT) y corrección de errores.
- Semana 10: Entrega final y despliegue.