

# Documento de Visión: GranaDrink



# Índice

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
Propósito	3
Alcance	3
Definición, Acrónimos, y Abreviaciones	3
Resumen	3
<b>Posicionamiento</b>	<b>4</b>
Oportunidad de Negocio	4
Declaración del Problema	4
Solución propuesta	5
<b>Descripción de Usuarios y Stakeholders</b>	<b>5</b>
Resumen de los stakeholders	6
Resumen de los usuarios	6
Perfil de los Stakeholders	7
Perfil de los Usuarios	8
Necesidades clave de los Stakeholders o usuarios	9
<b>Resumen del producto</b>	<b>10</b>
Perspectiva del Producto	10
Resumen de capacidades	11
Supuestos y Dependencias	12
Requisitos no Funcionales	12
Diagrama de Casos de uso	15

# **1. Introducción**

## **1.1. Propósito**

Este documento proporciona una visión general sobre el proyecto GranaDrink desarrollado por Cesar Albusac Jorge, Pedro Gazquez Navarrete y Alejandro Casado Quijada. En el mismo se van a describir los problemas que existen actualmente, a quienes afecta, la solución propuesta y la descripción de la misma.

## **1.2. Alcance**

El alcance de este proyecto es realizar una aplicación para que los jóvenes de la ciudad de Granada puedan ofrecer su piso o buscar uno para realizar reuniones, conocer gente nueva y divertirse. La aplicación dispondrá de un sistema de valoraciones para garantizar un correcto uso por parte de sus usuarios

## **1.3. Definición, Acrónimos, y Abreviaciones**

## **1.4. Resumen**

Un resumen de la idea principal que tenemos en mente sería una aplicación muy parecida a BlablaCar y que sea un poco más “social”. Pero en vez de personas que ofrecen coches o usuarios que buscan viajes, lo haríamos con personas que ofrecen piso para hacer botellón(o reuniones) y los usuarios buscarían los mismos en la aplicación. Es la idea principal de la aplicación.

## 2. Posicionamiento

### 2.1. Oportunidad de Negocio

Dado que en Granada el lugar denominado “botellódromo” ha sido clausurado por las autoridades, la gente joven no dispone de un lugar donde reunirse. Por esta razón hemos decidido realizar una aplicación para tal fin, ya que consideramos que es una vía de negocio que no ha sido explotada aún. Sería una solución para el problema ya que cubriremos las necesidades del cliente, con creces, además de mejorarla al incorporar nuevos elementos que en un “botellódromo” no se ven presentes.

### 2.2. Declaración del Problema

El siguiente cuadro detalla el problema así como los afectados por este.

<b>El problema de</b>	<i>El cierre del “botellódromo”. Ahora, los jóvenes no pueden reunirse en un espacio público en el que antes si solían hacerlo</i>
<b>Afecta</b>	<i>A los jóvenes que viven en la ciudad de Granada, estudiantes que vienen aquí a cursar sus carreras, ya sean españoles o erasmus. Personas con establecimientos, especialmente los que están abiertos las 24h.</i>
<b>El impacto del problema es</b>	<i>Muy elevado, ya que si se sigue realizando la práctica de beber en lugares públicos pueden ocasionar multas elevadas y malestar en la ciudad.</i>
<b>Una solución exitosa sería</b>	<i>Los jóvenes tendrían lugares donde reunirse evitando así las multas, el frío, las posibles peleas, tener que hacer las necesidades en la calle. Además, habría un gran impacto positivo en los comercios durante el día y la</i>

	<i>noche ya que los jóvenes comprarían más frecuentemente.</i>
--	--

## 2.3. Solución propuesta

La solución alternativa que hemos propuesto para los jóvenes es la siguiente:

### **Realización de reuniones en pisos de manera rápida y sencilla mediante nuestra aplicación.**

#### **Pros:**

1. Tendrán un lugar donde poder tomar algo antes de salir de fiesta.
2. No pasarán frío en invierno, al contrario de si quedan en la calle.
3. Tendrán servicio para hacer sus necesidades.
4. Podrán jugar a algún juego de mesa o cartas.
5. Podrán escuchar música.
6. Conocer a nuevas personas fácilmente.
7. Los comercios verán incrementadas sus ganancias.

#### **Contras:**

1. Posible desconfianza al comienzo.
2. La persona que pone al día siguiente tendrá que recoger.
3. Los vecinos pueden quejarse si se hace mucho ruido.

## 3. Descripción de Usuarios y Stakeholders

Este capítulo proporciona una visión general de las partes interesadas, sus intereses y los problemas que ven solucionados por la solución propuesta. A continuación se describe un resumen de los stakeholders.

### 3.1. Resumen de los stakeholders

Nombre	Descripción	Responsabilidades
Dueño de la vivienda	Usuario que proporcionará la vivienda y por lo tanto, creará el evento correspondiente a la reunión que se va a usar.	Indicar la situación del piso, dar seguridad de que se producirá la reunión. Tener el lugar de reunión en condiciones para que esta se produzca
Invitado	Usuario que encontrará el evento creado por un usuario dueño que haya propuesto uno y que solicitará formar parte de esta reunión.	Acudir a la reunión una vez se ha confirmado la asistencia. Respetar las normas de la vivienda y del evento. Recoger lo que corresponda debido a la reunión.
Dueño cadena Supermercados o similar	Usuario que proporcionará las bebidas, comestibles y demás cosas que se comprarán (hielos, vasos, etc.).	Vender al usuario del sistema (siempre que sea mayor de edad en el caso de que se trate de bebidas alcohólicas) lo que este le solicite.

### 3.2. Resumen de los usuarios

Nombre	Descripción	Stakeholder
María	Estudiante de Erasmus nueva en la ciudad.	Invitada.

César	Estudiante de derecho que vive en un piso compartido.	Dueño de la vivienda.
Manolo	Estudiante de primer año que vive con sus padres.	Invitado.

### 3.3. Perfil de los Stakeholders

<b>Descripción</b>	Usuario anfitrión que creará el evento y pondrá su vivienda a disposición del disfrute de los usuarios que verán y podrán solicitar formar parte de esta reunión.
<b>Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- este stakeholder asegura la funcionalidad del sistema, ya que este necesita tener reuniones, y estas las crean usuarios que pongan su vivienda a disposición de los usuarios invitados.</li> <li>- este stakeholder debe responder al evento creado, llevándose a cabo la reunión una vez creado este.</li> <li>- este stakeholder debe tener el lugar de reunión acondicionado para la reunión que se llevará a cabo.</li> </ul>
<b>Criterios de éxito</b>	El stakeholder celebra la reunión, la gente que acude a ella es como dice ser y se corresponde con la información que se proporcionó al hacer la petición para unirse a la reunión. Conoce gente nueva lo pasa bien y además todo sale a pedir de boca.
<b>Descripción</b>	Usuario invitado, que busca una reunión para conocer gente nueva y tener un sitio donde pasar un buen rato.
<b>Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- este stakeholder asegura que se lleve a cabo la reunión, ya que está sin usuarios no tiene sentido.</li> <li>- este stakeholder debe acudir a la reunión una vez se ha confirmado la asistencia para que esta se produzca.</li> <li>- este stakeholder debe respetar las normas de la vivienda y del evento.</li> </ul>



<b>Criterios de éxito</b>	La reunión se ha producido y han acudido todos los usuarios con este rol. Se han divertido mucho y se ha cumplido todo a la perfección. El lugar de reunión estaba como se describía en el evento y ha sido cómodo.
---------------------------	---

<b>Descripción</b>	Dueño cadena de supermercados
<b>Responsabilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- este stakeholder asegura que la reunión sea provista de las bebidas y comestibles que el evento requiera</li> <li>- este stakeholder debe asegurar la venta de lo que los usuarios tanto invitados como anfitrión soliciten.</li> </ul>
<b>Criterios de éxito</b>	Cuando la cadena dispone de las bebidas y comestibles que se requieren para que la reunión se lleve a cabo satisfactoriamente.

### 3.4. Perfil de los Usuarios

<b>Descripción</b>	Estudiante universitario que vive en un piso alquilado
<b>Responsabilidades</b>	Ofrecer su piso para organizar reuniones
<b>Criterios de Éxito</b>	Conocer gente nueva, pasar un rato agradable y que su piso no sufra daños

<b>Descripción</b>	Estudiante universitaria de Erasmus nueva en la ciudad
--------------------	--

<b>Responsabilidades</b>	Ir a un piso ofertado
<b>Criterios de Éxito</b>	Hacer nuevas amistades, conocer mejor la ciudad

<b>Descripción</b>	Estudiante universitario poco sociable.
<b>Responsabilidades</b>	Hacer nuevos amigos y mejorar su comunicación social.
<b>Criterios de Éxito</b>	Conocer gente nueva y mejorar su sociabilidad.

### 3.5. Necesidades clave de los Stakeholders o usuarios

<b>Necesidad</b>	<b>Prioridad</b>	<b>Solución Actual</b>	<b>Solución propuesta</b>
Realizar reuniones con gente nueva	Muy alta	Convocar a amigos a las reuniones, que estos se lleven a otros amigos y estos a otros amigos.	Con este sistema simplemente se creará el evento y a este se podrán “apunta” grupos de gente desconocida para el anfitrión.
Mejorar la sociabilidad de las personas	Alta	Personas poco sociables no pueden concretar reuniones con grupos de gente nueva, sin hablar cara a cara con ellas.	De esta forma las personas que les cueste más la comunicación social podrán apuntarse al evento a través de su

smartphone y así “obligarse” a asistir a la reunión y mejorar su sociabilidad.

Encontrar sitio para la realización de reuniones.	Muy alta.	Conocer a gente que quiera realizar una reunión o proponer a algún conocido la realización de estas.	Con este sistema simplemente seleccionarán uno de los eventos creados por alguno de los usuarios anfitriones y enviarán una petición para unirse a este y así tener un sitio donde realizar la reunión.
Realizar actividades para pasarlo bien	Media	Una vez empezada la reunión se proponen que actividades se pueden realizar para divertirse.	Con esta aplicación las actividades que se realizarán en la reunión estarán ya predefinidas por los usuarios que participarán en estas. Así como valoradas y seleccionadas para que sean a gusto de la mayor parte de los asistentes.

## 4. Resumen del producto

### 4.1. Perspectiva del Producto

El aspecto de nuestro producto será, como hemos indicado anteriormente, similar a la aplicación para búsqueda/ofrecimiento de viajes, Blablacar. Pero totalmente novedoso, ya que, hoy en día, los jóvenes no tienen instalada una aplicación que tenga una finalidad parecida a la nuestra. El producto será independiente pero se conectará a sistemas como Google o Facebook a la hora de crear las cuentas y verificarlas.



## 4.2. Resumen de capacidades

Beneficio del Cliente	Características de Soporte
Encontrar piso para realizar reuniones	Mediante una sección de la aplicación es posible buscar un piso de los ofertados por los demás usuarios
Ceder su piso para realizar clientes	El usuario puede utilizar la app para ofrecer su piso con el fin de realizar reuniones con una serie de características
Comprobación de valoración de usuarios	Es posible la valoración de usuarios que usen la aplicación con el fin de garantizar una correcta experiencia de uso

## 4.3. Supuestos y Dependencias

### 4.3.1. Requisitos no Funcionales

#### Requisitos de rendimiento

NOMBRE	RNFT 1 – TIEMPO DE RESPUESTA
FUENTE	ANALISTA
DESCRIPCIÓN	El sistema deberá tener un tiempo máximo de respuesta de 5 segundos para cualquier operación de consulta, o aceptación de pisos disponibles y/o usuarios.
PRIORIDAD	MEDIA/DESEADO

#### Requisitos tecnológicos

NOMBRE	RNFT 1 - APLICACIÓN WEB
FUENTE	ANALISTA
DESCRIPCIÓN	El sistema permitirá interaccionar con los usuarios desde un navegador web. La aplicación web será compatible con los navegadores más utilizados ( Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer, Safari,etc)
PRIORIDAD	ALTA/NECESARIO

NOMBRE	RNFT 2 - SO DE LA APLICACIÓN MÓVIL
FUENTE	ANALISTA

<b>DESCRIPCIÓN</b>	La aplicación móvil deberá funcionar sobre smartphones y/o tablets que posean sistemas operativos Android e iOS.
<b>PRIORIDAD</b>	ALTA/NECESARIO

### Requisitos de seguridad

<b>NOMBRE</b>	<b>RNFS 1 – PROTECCIÓN DE DATOS</b>
<b>FUENTE</b>	ANALISTA
<b>DESCRIPCIÓN</b>	El sistema protegerá los distintos datos registrados en el sistema de posibles ataques o accesos no autorizados.
<b>PRIORIDAD</b>	ALTA/NECESARIO

### Requisitos de Fiabilidad y Disponibilidad

<b>NOMBRE</b>	<b>RNFFD 1 - MÁXIMA DISPONIBILIDAD</b>
<b>FUENTE</b>	ANALISTA
<b>DESCRIPCIÓN</b>	El sistema debe estar disponible y en servicio en cualquier momento.
<b>PRIORIDAD</b>	ALTA/NECESARIO

<b>NOMBRE</b>	<b>RNFFD 2 - RECUPERACIÓN DEL SERVICIO</b>
<b>FUENTE</b>	ANALISTA
<b>DESCRIPCIÓN</b>	En caso de fallo o error del sistema, este deberá recuperarse en un periodo máximo de 24 horas desde el momento de la detección o el conocimiento del fallo o error

<b>PRIORIDAD</b>	<b>MEDIA/DESEADO</b>
------------------	----------------------

### Requisitos de Implementación

<b>NOMBRE</b>	<b>RNFI 1 - FÁCIL MANTENIMIENTO</b>
<b>FUENTE</b>	ANALISTA
<b>DESCRIPCIÓN</b>	El sistema debe mantenerse fácilmente.
<b>PRIORIDAD</b>	<b>MEDIA/DESEADO</b>

### Requisitos Económicos

<b>NOMBRE</b>	<b>RNFE 1 - IMPACTO ECONÓMICO</b>
<b>FUENTE</b>	ORGANIZACIÓN
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Mínimo impacto económico en su desarrollo y mantenimiento.
<b>PRIORIDAD</b>	<b>MEDIA/DESEADO</b>

### Requisitos de Accesibilidad

<b>NOMBRE</b>	<b>RNFA 1 - ACCESO CONCURRENTE</b>
<b>FUENTE</b>	ANALISTA
<b>DESCRIPCIÓN</b>	El sistema debe soportar acceso concurrente de múltiples usuarios.
<b>PRIORIDAD</b>	<b>ALTA/NECESARIO</b>

NOMBRE	RNFA 2 - SESIÓN DE USUARIO
FUENTE	ANALISTA
DESCRIPCIÓN	<ul style="list-style-type: none"><li>- Un mismo usuario solo podrá iniciar una única sesión contra el sistema web o app GranaDrink.</li><li>- Si un usuario acreditado cierra el navegador web o la app desde el que inició su sesión contra el sistema, su sesión será desconectada inmediatamente o transcurrido un breve periodo de tiempo</li></ul>
PRIORIDAD	ALTA/NECESARIO

#### 4.3.2. Diagrama de Casos de uso

A continuación, se puede ver el diagrama de casos de uso de nuestro sistema, a la hora de realizar la actividad principal, crear evento y unirse a un evento:



## Visión

