

DOCUMENTO DEL DESPACHO

Conformación del Equipo

Alejandro Gleason Méndez A01703013 a01703013@itesm.mx

- Fortalezas: Aplicado, listo, audaz, excelente comunicación oral y perseverante.
- Áreas de Oportunidad: Orgullo, paciencia, no tolerancia a errores.
- Expectativa: Profundizar en todas las tecnologías antes mencionadas para ser un buen desarrollador web.

Sandra Román Rivera A01702863

Fortalezas: Excelente entendimiento, apasionada programadora y comprensiva.

a01702863@itesm.mx

- ♦ Áreas de Oportunidad: El trabajo en exceso le pesa, administración de tiempo.
- Expectativa: Aprender todo lo que pueda y además quedarme con ganas de aprender más.

Brenda A. Rivera Luis A01703151 <u>a017030151@itesm.mx</u>

- Fortalezas: Perspicaz, sabe cuándo hay que trabajar y estándares de calidad altos.
- Áreas de Oportunidad: Flojera, alto grado de procrastinación, comunicación oral y falta de comprensión.
- Expectativa: Aprender mucho y trabajar de la mejor manera con mis compañeros para que el proyecto quede cool.

Ulises Almaguer Guzmán A01209070 a01209070@itesm.mx

- Fortalezas: Enfocado, comprensivo y prudente.
- ❖ Áreas de Oportunidad: Falta de comunicación oral y escrita, trato impersonal y le cuesta trabajo el multitasking.
- ❖ Expectativa: Desarrollar mis habilidades de HTML y PHP para convertirme en un excelente programador.

¿Qué esperamos lograr?

- Un excelente proyecto.
- Amistad en este equipo.
- Un 100 de calificación.
- Conocimientos sólidos en todas las áreas a trabajar.
- Lazos entrañables con mis dos profesores.
- Conocimientos base para LDAW y materias posteriores.
- Fortalecer los lazos en equipo para hacer proyectos posteriormente.

Compromisos

Juntas semanales.

- Trabajo colaborativo en Notion.
- Comunicación efectiva y eficiente.
- Apoyo mutuo sin importar las barreras.
- Cumplimiento de estándares.
- Seguir al pie de la letra el plan de trabajo bien estructurado.
- Garantizar el aprendizaje mutuo.

Identidad corporativa

Razón social: Symphony

Logo



Principios

- Integridad
- Respeto
- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Innovación
- Satisfacción al cliente
- Calidad y ética en el trabajo

Valores

- Perfeccionismo
- Aprendizaje continuo
- Pensar en grande
- Confianza
- Flexibilidad
- Enfocado en resultados
- Colaboración

Objetivos

- Cumplir con los estándares impuestos como buenas prácticas de programación.
- Fundamentar soluciones con base a la ingeniería de software.
- Complacer al cliente.
- Terminar en tiempo.

Compromiso con clientes

- Brindar al socio formador o cliente una página de la que esté orgulloso.
- Cumplir con el cien por ciento de los requisitos funcionales establecidos por el cliente.
- Proporcionar al cliente todas las herramientas para poder hacer uso de la página web.
- Crear una página web dinámica.

Compromiso con la sociedad

- Cumplir con proyectos sociales que verdaderamente ayuden a la sociedad, ya sea de manera económica, emocional o cualquier otra forma en la que se vean beneficiados.
- Brindar soluciones de software confiables.
- Estar abiertos a nuevas propuestas.
- Proporcionar la asesoría o entrenamiento adecuado.
- Utilizar tecnologías modernas y duraderas.

Alcance organizacional

Instituto Mexicano de Oftalmología (IMO)

El Instituto Mexicano de Oftalmología es una IAP (Institución de Asistencia Privada) dedicada al diagnóstico, prevención y tratamiento de afecciones oculares. Además de contar con equipos de alta tecnología y médicos especializados, el IMO actualmente es sede del programa de Especialización Médica de la División de Posgrado de la Facultad de Medicina de la UNAM. Al día de hoy, han registrado alrededor de 15,462 pacientes, 88,565 servicios y 2,473 cirugías.

Misión: "Reducir la prevalencia e incidencia de las enfermedades visuales en nuestra región, especialmente en la población más vulnerable, a través de la formación de personal médico y paramédico con alta calidad y humanismo".

Visión: "Ser una organización ejemplar en salud visual comunitaria desarrollando la experiencia y cooperación con organizaciones afines y con ello mejorar la calidad de vida de la población".

En este proyecto, Symphony estará colaborando en el área de la cafetería del instituto.

Descripción del problema o situación de la empresa

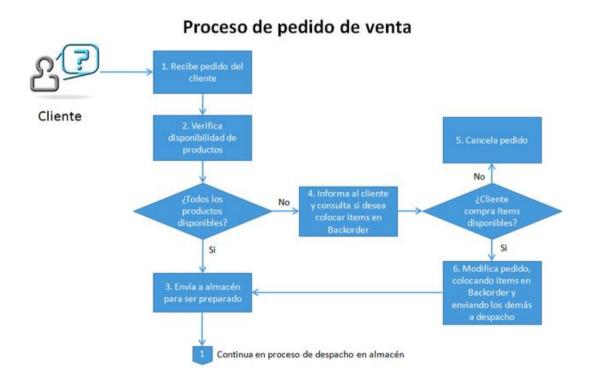
Actualmente, la cafetería realiza todas sus actividades a mano. Para llevar el control del inventario no se cuenta con un método fijo, sino que todo se hace en momentos aleatorios de la semana y se apunta en papel. Sucede lo mismo al dar de alta un producto en la cafetería y al realizar una venta. Esto ocasiona que el inventario esté desactualizado y que tenga errores pues a veces se les olvida apuntar qué se vendió. El inconveniente de todo lo anterior es que se pierde mucho tiempo teniendo que recontar los productos y al final todo

se vuelve a desactualizar cuando las ventas se reanudan. Es complicado entender tantos apuntes y se desperdicia el papel.

Requerimientos funcionales

- Overview

Para entender el proceso de venta de productos y poder obtener de una mejor manera los requisitos funcionales que acaten las necesidades de nuestro socio-formado, ha sido necesario entender el proceso de venta de un producto. Posteriormente las funcionalidades específicas de nuestro socio-formador formarán parte de los requerimientos del sistema.

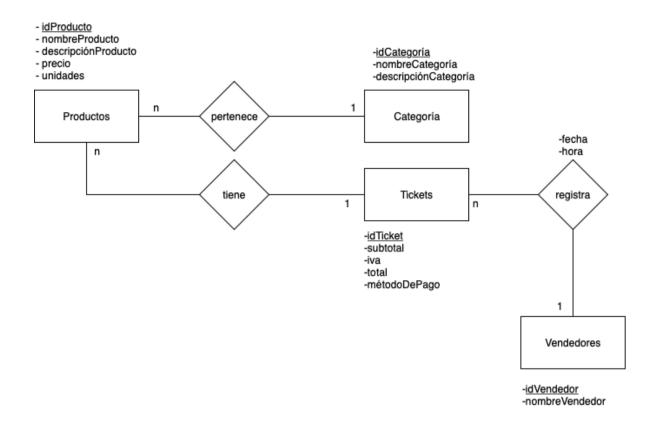


Categoría	Requisitos
Sistema	Iniciar sesión de usuario Cerrar sesión de usuario Cambiar contraseña de usuario
Pedidos	Generar pedido Cancelar pedido Modificar pedido Pagar pedido Pagar pedido en efectivo Pagar pedido con tarjeta
Productos	Añadir producto de venta • Cancelar adición de producto a

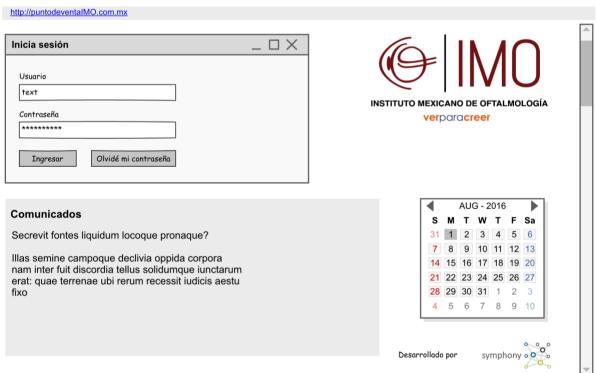
	catálogo Eliminar producto de venta Cancelar eliminación del producto del catálogo Consultar disponibilidad de producto Modificar producto de venta Modificar disponibilidad de producto Modificar precio de producto Modificar precio de producto Cancelar modificación de producto del catálogo
Proveedores	Agregar proveedores de productos Actualizar proveedores de productos Borrar proveedores de productos Buscar proveedores de productos
Empleados	Agregar empleado de ventas Actualizar empleado de ventas Borrar empleado de ventas
Reportes	Generar reporte de ingresos Generar reporte de ingresos en efectivo Generar reporte de ingresos por tarjeta Consultar reporte de ingresos

Requerimientos de información

A continuación, se muestra un MER muy sencillo con únicamente los requisitos indispensables para cualquier punto de venta en general. Al reunirnos con el cliente más adelante podremos identificar los requisitos de información con más claridad.



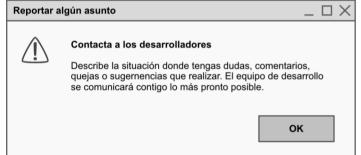
Bosquejo de la aplicación



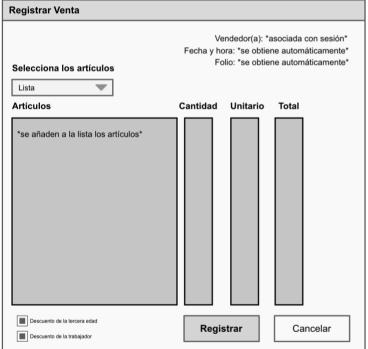
4







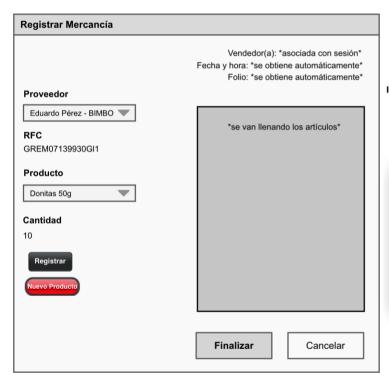
Cerrar Sesión





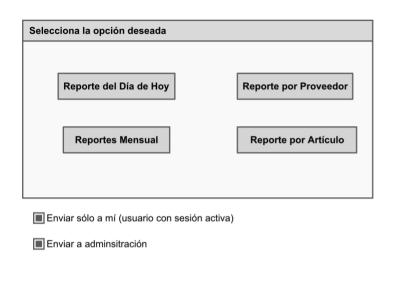








* los socios formadores están decidiendo si es necesaria la opción de modificar inventario y quién podría hacerlos (por ejemplo, para eliminar mercancía sin que necesariamente haya sido vendida).





PLAN DE TRABAJO Y APRENDIZAJE ADQUIRIDO

Notion del equipo: www.notion.so/symphonydaw

Plan de trabajo

1) Actividades pendientes

- Sábado 2 de febrero: Visitar al socio formador para definir otros detalles del proyecto.
- Durante semana 3: Hacer la vinculación con el área de servicio becario del Tec.
- Jueves 31: Realizar las modificaciones pertinentes basándonos en la retroalimentación de la presente entrega.
- Semana 4: Realizar cambios y ajustes necesarios al plan después de la junta con el socio formador.

2) Actividades del siguiente avance

- Requisitos funcionales (40 puntos)
 - Responsable: Ulises
 - Fecha límite de realización: 13 de febrero
 Intervalo de esfuerzo estimado: mucho
- Reglas de negocio (2 puntos)

- o Responsable: Brenda
- o Fecha límite de realización: 13 de febrero
- Intervalo de esfuerzo estimado: medio
- Modelo Entidad-Relación (15 puntos)
 - o Responsable: Sandra
 - o Fecha límite de realización: 13 de febrero
 - o Intervalo de esfuerzo estimado: mucho
- Diccionario de datos (3 puntos)
 - o Responsable: Brenda
 - Fecha límite de realización: 13 de febrero
 - Intervalo de esfuerzo estimado: medio
- Documentación de restricciones adicionales (2 puntos)
 - o Responsable: Brenda
 - o Fecha límite de realización: 13 de febrero
 - o Intervalo de esfuerzo estimado: poco
- Tablas correspondientes (Modelo Relacional) (5 puntos)
 - o Responsable: Sandra
 - o Fecha límite de realización: 13 de febrero
 - Intervalo de esfuerzo estimado: medio
- Requisitos no funcionales (5 puntos)
 - Responsable: Ulises
 - o Fecha límite de realización: 13 de febrero
 - Intervalo de esfuerzo estimado: medio
- Mapa del sitio (3 puntos)
 - o Responsable: Gleason
 - o Fecha límite de realización: 15 de febrero
 - Intervalo de esfuerzo estimado: medio
- Primera versión de la interfaz de usuario (20 puntos)
 - o Responsable: Gleason
 - o Fecha límite de realización: 21 de febrero
 - Intervalo de esfuerzo estimado: mucho
- Plan de comunicación (5 puntos)
 - Responsable: Brenda
 - Fecha límite de realización: 6 de febrero
 - Intervalo de esfuerzo estimado: poco

*Los responsables se encargarán de monitorear el avance de las actividades, mas no significa que harán dicha actividad por su cuenta. Se busca balancear la contribución de cada integrante del equipo.

3) Actividades del primer avance

Conformación del equipo

Tiempo: 30 minEstimación: 30 min

Diferencia: 0

Identidad corporativaTiempo: 1 hora

Estimación: 1 hora

o Diferencia: 0

Alcance organizacional

Tiempo: 15 minEstimación: 20 minDiferencia: 5 min

Descripción del problema

o Tiempo: 20 min

Estimación: 30 minDiferencia: 10 min

Requerimientos funcionales

o Tiempo: 4 horas

Estimación: 5 horas

o Diferencia: 1 hora

Requerimientos de información

Tiempo: 30 minEstimación: 30 min

o Diferencia: 0

Bosquejo de la aplicación

Tiempo: 1 horaEstimación: 1 hora

o Diferencia: 0

Plan de trabajo y aprendizaje adquirido

Tiempo: 1 hora 30 minEstimación: 2 horasDiferencia: 30 min

Aprendizaje adquirido

- Dividir el trabajo de manera equitativa.
- Aprender a usar Notion para mantener la organización del equipo.
- Administrar el tiempo disponible.
- Aplicar lo aprendido en la clase de FIS.
- Cómo entablar comunicación con el socio formador.

- Cómo NO entablar comunicación con el socio formador.
- Lograr tener una solución eficaz a los problemas, es decir, encontrar la manera rápida de encontrar una segunda opción (opción alternativa).