



**Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**  
**Construcción de Software y toma de decisiones**  
**Ricardo Cortés Espinosa**  
**Propuesta de Proyecto**

# Conformación de equipos

## Integrantes

Sebastián Mansilla Cots | A01712805 | [A01712805@tec.mx](mailto:A01712805@tec.mx)

Mis fortalezas son que soy responsable, tengo experiencia previa con desarrollo web básico y github para hacer trabajos en equipo. En mis áreas de oportunidad encuentro que me cuesta mucho hacer documentación de mis avances, más que nada porque se me olvida o no lo veo necesario, también llegó a frustrarme cuando veo que las cosas no avanzan como deberían. En este curso mi mayor expectativa de la materia es lograr hacer un sistema ejecutable completo, que involucre todo lo que hemos visto hasta este punto de la carrera, pasando de ejecutables en terminal a aplicaciones de uso real.

Carlos Delgado Contreras | A01712819 | [A01712819@tec.mx](mailto:A01712819@tec.mx)

Ser estructurado, organizado y responsable son mis principales fortalezas. Tengo experiencia en Game Dev, trabajo colaborativo en github y diseño de arquitectura de software. Como expectativas espero aprender más disciplinas de programación, practicar mis habilidades para hablar en público y gestión de proyectos.

Andrea Iliana Cantú Mayorga | A01753419 | [A01753419@tec.mx](mailto:A01753419@tec.mx)

Mis fortalezas son que soy una persona organizada, persistente y que le gusta aprender cosas nuevas. También me gusta hacer apuntes e investigar temas nuevos y relevantes del día de hoy. A través de diferentes ejercicios en leetcode he aprendido más a cerca de algoritmos y estructuras de datos. En mis áreas de oportunidad, algunas veces me distraigo a la hora de estar trabajando, también a veces me cuesta trabajo resumir la información que se me proporciona. Como expectativas, espero equivocarme para que de esta manera pueda aprender y mejorar como programadora.

Juan Pablo Juárez Ortiz | A01708685 | [A01708685@tec.mx](mailto:A01708685@tec.mx)

Me considero una persona responsable, con buenas habilidades de comunicación y trabajo en equipo, lo que me permite colaborar de manera efectiva y adaptarme a los distintos retos que se presentan durante el desarrollo de varios proyectos. Tengo la capacidad de enfrentar problemas de forma proactiva y busco ir más allá de cumplir únicamente con lo necesario, esforzándome por entregar un trabajo de calidad mientras aprendo y mejoro continuamente en el proceso. En cuanto a mis áreas de oportunidad creo que la más importante es el manejo del tiempo, ya que en algunas ocasiones las actividades pueden acumularse y afectar mi organización. Al mismo tiempo, este proyecto representa un reto para mi en cuanto a experiencia técnica ya que será la primera vez que trabajé en equipo utilizando GitHub y en el desarrollo de una aplicación web. Mi expectativa es poder dar el primer paso hacia el mundo más profesional de mi carrera y poder, aun equivocándome, aprender para ser mejor en todas las áreas.

## Objetivos del equipo

- Desarrollar habilidades de programación y trabajo en equipo.
- Desarrollar gestión de proyectos.
- Hacer una planeación efectiva de plan de trabajo.
- Aplicar nuestro software de forma práctica.
- Tener una buena comunicación y entendimiento de cómo acercarse con clientes.
- Aprender a trabajar en equipo.

# Identidad corporativa:

## Razón Social

Nuestro despacho de consultoría está desarrollado como un equipo profesional enfocado en el desarrollo de soluciones de software confiables, escalables y especialmente centradas en las necesidades reales de nuestros clientes distinguido por el enfoque colaborativo (entre miembros y de equipo a cliente) y la orientación a resultados, priorizando siempre la calidad técnica y la claridad en la comunicación.

## Logotipo



## Principios y valores:

- Seguimiento constante con Cliente.
- Objetivos y Propuestas realistas y alcanzables.
- Lenguaje claro y legible con el cliente.
- Innovación con responsabilidad técnica y social.
- Comunicación clara y efectiva: Verificar sobre suponer.
- Protección de la imagen, información y reputación del cliente ante todo.

## Objetivos de Consultora

- Brindar un sistema que solucione la problemática del cliente de forma efectiva.
- Entregar una solución exitosa al cliente que pueda usar a largo plazo.
- El proyecto entregado debe de tener la capacidad de ser expandible.

## Compromiso social

- Siempre se buscará asegurar la mayor seguridad y privacidad posible para almacenar y manejar datos del cliente.
- Nos comprometemos a manejarnos con respeto, honestidad e integridad con nuestros clientes y las personas con las que colaboremos.
- Se referenciarán todas las fuentes de información utilizadas para la elaboración de los proyectos.
- Nos comprometemos a manejar con transparencia el uso de los datos de los usuarios.

# Propuesta del proyecto

## Alcance organizacional

Deberás describir brevemente la institución o empresa para la que se desarrolla el proyecto, indicando si se trata de un área o departamento específico, así como su misión o propósito general.

Contexto: Creperías Maree Crêpe es una marca de crepería mexicana con sede en Mazatlán, Sinaloa. Cuenta actualmente con una sucursal. Maree Crepe se presenta como una crepería con énfasis en el servicio y la experiencia del cliente. Este proyecto tecnológico busca atender al departamento de experiencia e imagen de Creperie Maree Crepe. El objetivo de este proyecto es profesionalizar y mejorar el servicio al cliente, fortaleciendo la retención de los clientes en la marca.

## Misión y propósito:

Descripción del problema o situación actual de la empresa:

Marée opera actualmente bajo un modelo de experiencia presencial, donde el valor agregado es la hospitalidad y la convivencia con el cliente. Con 4 años de experiencia Marée tiene un flujo mensual de aproximadamente 1000 clientes con un promedio de gasto de \$250.00 a \$300.00 pesos por cliente, la empresa logró tener esta retención de clientes mediante el reconocimiento personal que brindan los dueños Maria y Joel. Actualmente su ecosistema de ventas se divide en un punto de venta físico, y aplicaciones como rappi y ubereats, junto a un sistema de ventas que usan.

Problemas identificados:

- El conocimiento del cliente se restringe a la interacción directa durante la venta. Al carecer de un registro histórico y retroalimentación post-consumo, el negocio ignora si el cliente quedó satisfecho, qué productos prefiere individualmente o con qué frecuencia regresa. Esta falta de recopilación efectiva de datos impide escalar la personalización. (tentativo)
- El programa de recompensas actual, basado en tarjetas de presentación físicas y sellos manuales, resulta poco eficaz. En un entorno donde predomina la comodidad de las *e-wallets* y pagos digitales, el formato físico genera fricción y causa que los clientes desistan de utilizar los beneficios de la crepería. (tentativo)

## Requerimientos de información

- Usuario
  - Nombre de Usuario
  - Correo electrónico
  - Número telefónico
  - Contraseña
  - Rol
  - Activo / Inactivo
  
- Rol
  - Clave del Rol
  - Nombre
  - Privilegios (conjunto de claves)
  
- Privilegios
  - Clave del Privilegio
  - Nombre
  - Descripción del privilegio
  - Credencial concreta que permita acceso a una funcionalidad, pantalla, botón o alerta.
  
- Cliente (Hereda de Usuario)
  - Nombre de usuario
  - Número telefónico (ID)
  - Correo electrónico (opcional)
  - Fecha de nacimiento
  - Fecha de registro
  - Rol
  - Puntos o recompensas acumuladas
  
- Empleado (Hereda de Usuarios)
  - Nombre de usuario
  - Número telefónico

- Correo electrónico
  - Rol
  - Fecha de registro
- Administrador (Hereda de Usuarios):
  - Llave maestra
  - Nombre de usuario
  - Contraseña
  - Correo electrónico
  - Rol
- Supervisor (Hereda de Usuarios):
  - Nombre de usuario
  - Contraseña
  - Rol
  - Correo electrónico
- Producto
  - ID producto
  - Nombre de producto
  - Categoría (crepa, bebida, waffle)
  - Precio
  - Fecha de actividad (para productos especiales)
  - Estatus (Activo / inactivo)
- Venta
  - ID Venta
  - Fecha y hora de venta
  - Monto total
  - ID Cliente
  - Método de pago
  - Detalle de venta (nombre producto, cantidad, precio unitario)
- Recompensa

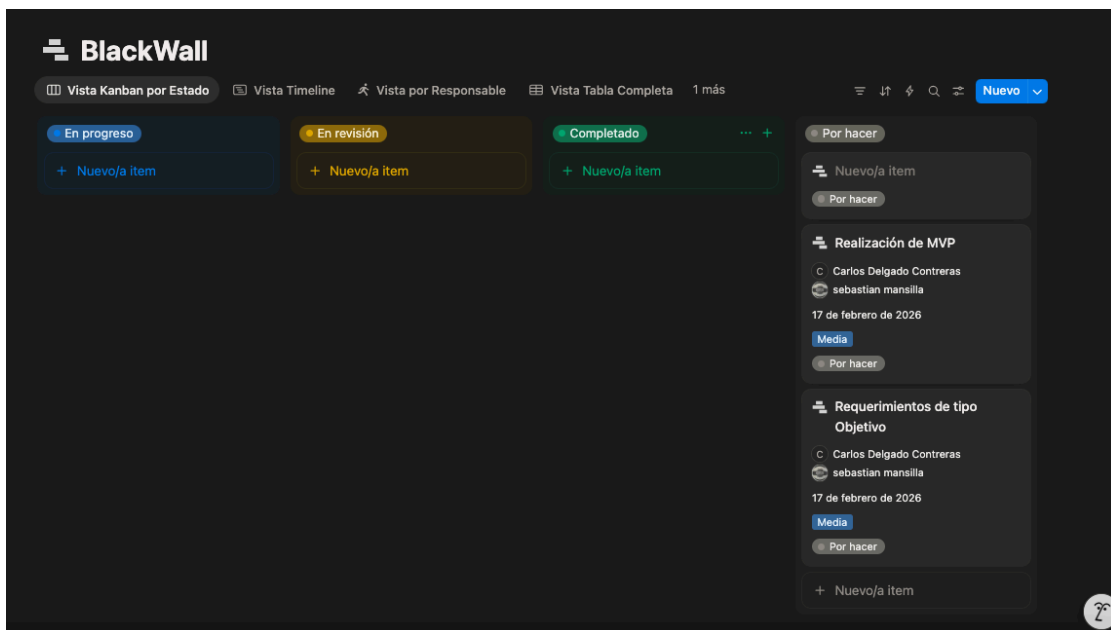
- ID Recompensa
  - Nombre
  - Descripción
  - Requisitos (puntos / número de visitas)
  - Beneficio otorgado
  - Estatus
- Historial de recompensas
  - ID Historial
  - ID Cliente
  - ID Recompensa
  - Fecha de obtención
  - Fecha de uso
  - Estatus (Disponible, usado, expirado)
- Retroalimentación
  - ID Retroalimentación
  - ID Cliente
  - ID Venta (Si aplica)
  - Calificación Servicio
  - Comentario
  - Fecha de registro



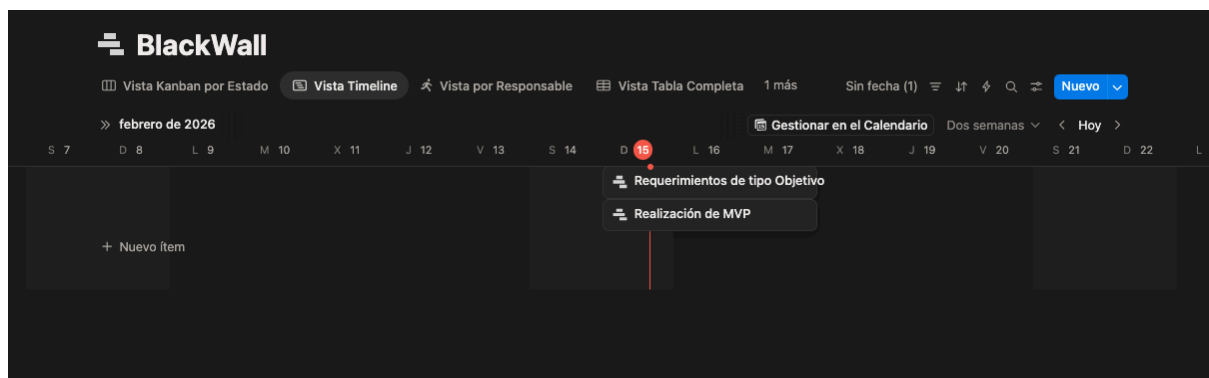
## Plan de trabajo y aprendizaje adquirido

El plan de trabajo lo estaremos realizando, registrando y monitoreando a través de la aplicación Notion. En Notion llevaremos a cabo el registro y planeación de actividades del proyecto con su debido tiempo de realización esperado. Aquí se le asignará las tareas a miembros del equipo. Una vez finalizada la actividad, el integrante puede registrar el tiempo que le tomó. En la pestaña “Tiempo Real Invertido” se estará almacenando el tiempo real registrado por cada tarea. Se cuenta con una vista Kanban para poder registrar y visualizar las tareas realizadas, en proceso y no realizadas.

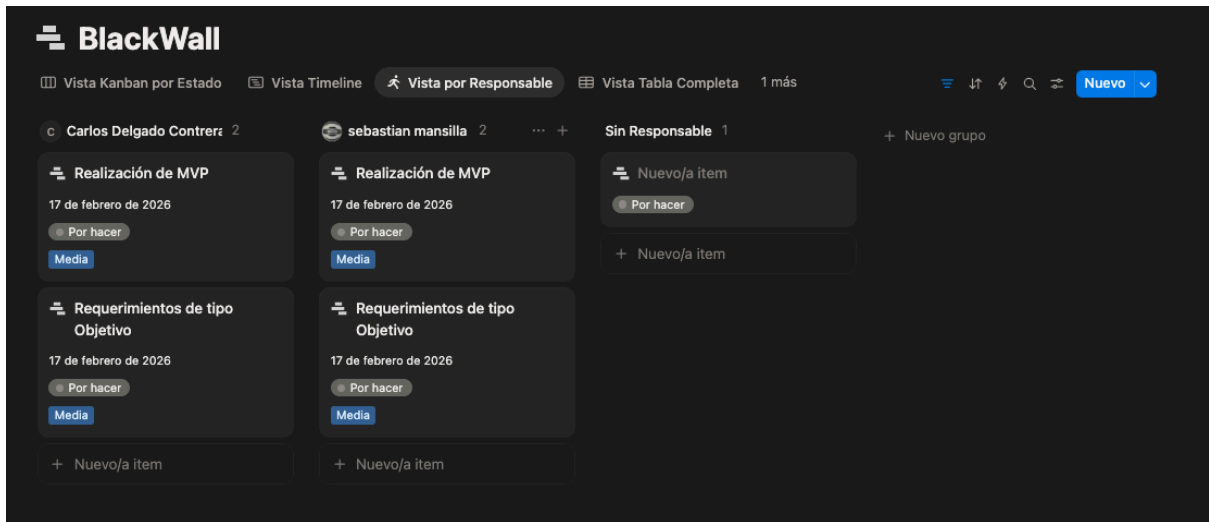
### 1. Vista Kanban



### 2. Vista Timeline



### 3. Vista por responsable



link al notion (Requiere pedir acceso):

[https://www.notion.so/3087c7fac8a680eb81d8d83b6fb495cb?v=3087c7fac8a6806fa1b0000c1b89b5a7&source=copy\\_link](https://www.notion.so/3087c7fac8a680eb81d8d83b6fb495cb?v=3087c7fac8a6806fa1b0000c1b89b5a7&source=copy_link)