



ugr

Universidad
de Granada

EJERCICIO PRÁCTICO
MÁSTER EN INGENIERÍA INFORMÁTICA

Desarrollo y Evaluación de Sistemas Software Interactivos

Descripción Inicial del sistema. Modelado de usuarios y Escenarios

Autores

Carlos Torralba Ruiz

Juan Carlos González Quesada



Escuela Técnica Superior de Ingenierías Informática y de Telecomunicación

Granada, Noviembre de 2021

Índice

1. INTRODUCCIÓN	¡Error! Marcador no definido.
1.1. PROPÓSITO	¡Error! Marcador no definido.
1.2. ALCANCE	¡Error! Marcador no definido.
1.3. DEFINICIÓN, ACRÓNIMOS, Y ABREVIACIONES	¡Error! Marcador no definido.
1.4. RESUMEN	5
2. POSICIONAMIENTO	¡Error! Marcador no definido.
2.1. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	5
2.2. DECLARACIÓN DEL PROBLEMA	¡Error! Marcador no definido.
2.3. SOLUCIÓN PROPUESTA	6
3. DESCRIPCIÓN DE USUARIOS Y STAKEHOLDERS	¡Error! Marcador no definido.
3.1. RESUMEN DE LOS STAKEHOLDERS	¡Error! Marcador no definido.
3.2. RESUMEN DE LOS USUARIOS	¡Error! Marcador no definido.

3.3.PERFIL DE LOS STAKEHOLDERS

¡Error! Marcador no definido.

3.4 PERFIL DE LOS USUARIOS

¡Error! Marcador no definido.

3.5. NECESIDADES CLAVE DE LOS STAKEHOLDERS O USUARIOS

¡Error! Marcador no definido.

4. RESUMEN DEL PRODUCTO

12

4.1. PERSPECTIVA DEL PRODUCTO

12

4.2. RESUMEN DE CAPACIDADES

¡Error! Marcador no definido.

4.3. SUPUESTOS Y DEPENDENCIAS

¡Error! Marcador no definido.

1. Introducción

1.1. Propósito

Este documento proporciona una visión general sobre el proyecto **LocalClick** desarrollado por alumnos del máster de ingeniería informática de la universidad de Granada para la asignatura Desarrollo y Evaluación de Sistemas Software Interactivos.

1.2. Alcance

Este software tiene como objetivo potenciar y promover el comercio local de determinadas zonas ofreciendo una serie de ventajas a los que utilicen el software.

1.3. Definición, Acrónimos, y Abreviaciones

- **Cliente:** Usuario que utiliza el sistema para visualizar productos, comercios, servicios y ofertas.

<2021>

<Local Click>

- **Comercio:** Usuario que utiliza el sistema para impulsar y promocionar su comercio y productos.
- **Reseña:** comentarios que deja un cliente para dar feedback al comercio y a otros clientes.
- **Producto:** artículos en venta ofrecidos por los comercios.
- **Oferta:** promociones de productos ofrecidas por los comercios.
- **Mapa:** Determina las ubicaciones de los comercios locales.

1.4. Resumen

El sistema tiene como objetivo principal impulsar y fomentar el consumo del comercio local. Proporcionará a los usuarios de cada determinada zona de España, los comercios locales que hayan accedido a registrarse en el sistema. Estos comercios obtendrán publicidad y promoción de sus productos, así como un aumento de la clientela. Por otra parte, los clientes de los comercios que utilicen el sistema podrán disfrutar de manera digital de la información de los productos que venden los comercios locales, así como ofertas y promociones de los mismos...

2. Posicionamiento

2.1. Oportunidad de Negocio

Hoy en día con las grandes empresas, marcas, franquicias, etc..., los comercios locales están sufriendo pérdida de clientes debido a que no pueden competir con los precios ni las infraestructuras de las grandes empresas del retail.

Tampoco en la actualidad hay muchas aplicaciones acerca del comercio local y las pocas que hay únicamente se centran en determinadas zonas.

Por ello se plantea el siguiente proyecto que pretende impulsar el comercio local a nivel nacional para incrementar el consumo local.

2.2. Declaración del Problema

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

El problema de	<i>Falta de potencial de los comercios locales frente a las grandes superficies. Falta de conocimiento acerca de los comercios y productos y servicios ofrecidos por los mismos.</i>
Afecta	<i>Tanto los clientes como los comercios locales se ven afectados.</i>
El impacto del problema es	<i>Impulsar el comercio local y proporcionar información de comercios y productos.</i>
Una solución exitosa sería	<i>Un sistema que permita promocionar comercios y ofertas de productos.</i>

2.3. Solución propuesta

Se pretende realizar un sistema que permita registrar tanto clientes como comercios. Estos comercios introducirán una localización, una descripción acerca de los productos y servicios que ofrecen así como algo más de información histórica del comercio. A su vez estos comercios publicarán de manera frecuente ofertas y promociones de los productos que tienen registrados en el sistema para que los clientes puedan canjear estas ofertas y promociones cuando vayan a realizar la compra en el comercio local.

Por otra parte, los clientes podrán visualizar en el mapa de una determinada zona todos los comercios locales registrados así como sus productos y ofertas.

3. Descripción de Usuarios y Stakeholders

3.1. Resumen de los stakeholders

Nombre	Descripción	Responsabilidades
Dueño o responsable de un local	Será un usuario que posee y/o trabaja en un local	Será el encargado de su "sitio" en el sistema.
Usuario	Será un usuario que quiere conocer las ofertas y los locales de la zona.	Ninguna, más que el hecho de indagar por la app para poder descubrir locales y ofertas.

3.2. Resumen de los usuarios

Nombre	Descripción	Tipo
Eulalia Jiménez	Es un usuario poco activo, que necesita de mucho tiempo para navegar por la app en busca de algunos productos característicos	Usuario.
Paco Jémez	Usuario con necesidades específicas de producto (Free gluten en concreto). Muy activo en el sistema y	Usuario

	con mucho conocimiento informático.	
Jacinta Benavente	Dueña de un local que se ha dado recientemente la alta en el sistema. Busca captar nuevos clientes y hacerse un hueco en su zona.	Dueña de un local
Emilio Delgado	Dueño de un local que lleva tiempo en el sistema. Sin embargo, nota que ha perdido fuerza frente a otros compañeros y quiere hacer además, promoción de sus nuevos productos caseros.	Empleado de un local
Esteban Fernández	Es un usuario que se ha descargado la app al llegar a la ciudad nueva, necesita saber dónde puede ahorrar alimentándose con productos de calidad.	Usuario

3.3. Perfil de los Usuarios

Eulalia Jiménez

Responsabilidades	Ninguna. Sólo indagar y navegar por el sistema
--------------------------	--

Criterios de éxito	Cuando de manera fácil encuentra lo que busca, reconocer los locales y puede interactuar sin problemas para obtener alguna oferta,
---------------------------	--

Paco Jémez

Responsabilidades	Ninguna. Sólo indagar y navegar por el sistema
Criterios de éxito	Cuando encuentra productos que se ajusten a sus necesidades, a un precio económico y cerca de su zona, debido a que el trabajo, no le permite mucho tiempo libre.

Jacinta Benavente

Responsabilidades	Realizar un correcto mantenimiento de su perfil, subir los productos a destacar, alguna oferta relacionada, descripción y ubicación. Necesitará una descripción que le haga diferenciarse del resto.
Criterios de éxito	Cuando atrae más clientes, sus productos se venden y su local empieza a salir como primera opción para algunas de las búsquedas.

Emilio Delgado

Responsabilidades	Renovar sus productos, crear nuevas ofertas, rediseñar su espacio en el sistema y enviar ofertas para captar nuevos clientes.
Criterios de éxito	Cuando atrae más clientes, sus productos se venden y su local empieza a salir como primera opción para

algunas de las búsquedas. De esta forma, su dueño puede incentivarlo de alguna manera.

Esteban Fernández

Responsabilidades	Ninguna. Sólo indagar y navegar por el sistema
Criterios de éxito	Cuando de manera fácil encuentra lo que busca, reconocer los locales que hay por su zona, realizando un esquema mental, y cuando obtiene un conjunto de locales donde comprar sin sobrepasarse en la beca que le otorgan.

3.4. Perfil de los Stakeholders

Usuario

Responsabilidades	Ninguna, más que el simple hecho de indagar en el sistema.
Criterios de Éxito	Cuando pueden encontrar productos, ofertas y locales en donde satisfacer sus necesidades.

Dueño de local

Responsabilidades	Tener actualizado su lugar en la app. Eliminar ofertas antiguas, añadir las nuevas, modificar los productos, responder los mensajes, añadir nuevo eslogan, actualizar las fotos...
--------------------------	--

Criterios de Éxito	Cuando sus productos se promocionan, son los más importantes en la zona, consiguen clientes de confianza y tienen un nicho de mercado importante.
---------------------------	---

3.5. Necesidades clave de los Stakeholders o usuarios

Necesidad	Prioridad	Incumbe	Solución Actual	Solución propuesta
Encontrar locales con productos característicos	ALTA	Ambos	O indagar por Internet, (en los que posean de página web) o asistir presencialmente a los sitios. Muchas veces disponen de productos, pero justo en ese local no tienen.	Como cada local va a poder subir lo que posee, vas a poder comprobar si se tienen los productos en ese lugar concreto, compararlos de manera rápida con otros locales y conocer donde están las mejores ofertas.
Captar clientes	MEDIA	Dueños	Propaganda, papeles, anuncios por internet o RRSS	Desde la aplicación, se podrán promocionar de forma temporal como nueva apertura, o nuevo local en la zona

Anunciar productos caseros	MEDIA	Dueños	Propaganda, papeles, anuncios por internet o RRSS. Sin embargo, queda "cutre" de cara al prestigio de una empresa anunciar algo en MilAnuncios.	En cada sección de un local, podrán anunciar sus productos, ofertas e innovaciones y, de manera global, se destacarán productos al iniciar la aplicación.
----------------------------	-------	--------	--	---

4. Resumen del producto

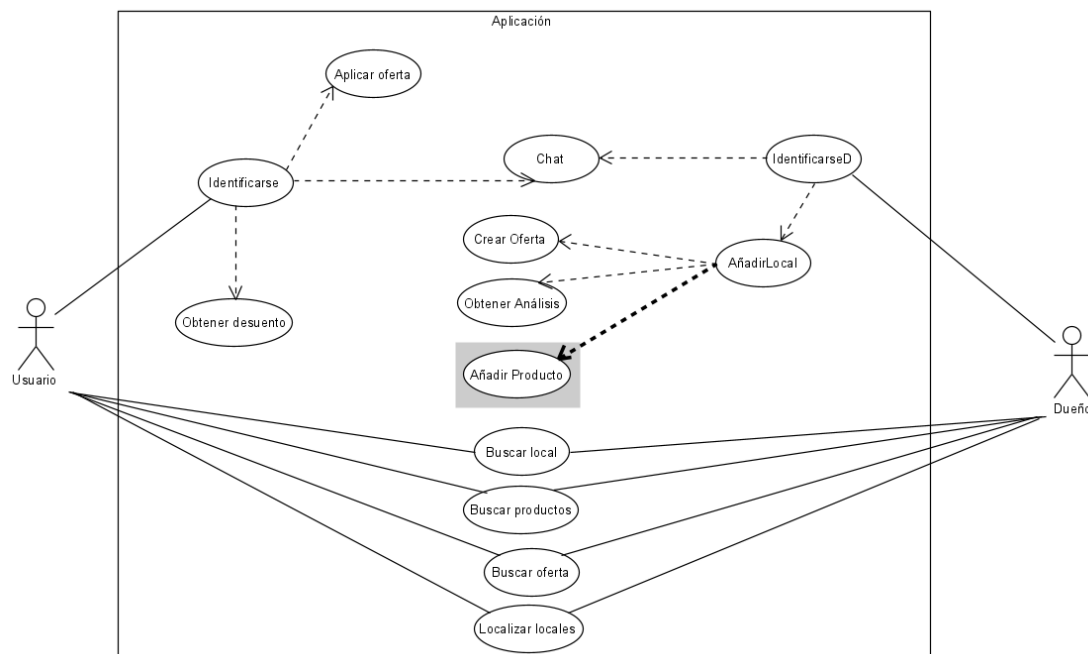
4.1. Perspectiva del Producto

Local Click se diferencia de la competencia por buscar apoyar a los locales pequeños y medianos, entregando herramientas gratuitas para poder dar a conocer sus productos y servicios. Todo esto a través de un sistema multiplataforma, donde el locatario puede auto administrar sus ofertas y el cliente podrá dar a conocer sus preferencias para poder conectar a ambos optimizando su tiempo y recursos.

4.2. Resumen de capacidades

Ya sea desde un navegador o desde la aplicación de smartphone, el cliente podrá geolocalizar los productos de su interés a través

4.3 Diagrama de casos de usos



Además se podrán eliminar y modificar los productos, locales y ofertas, sin embargo, no se añaden por simplificar el diagrama.


4.3. Supuestos y Dependencias

La calidad del producto estará expuesta a través de las pruebas de estrés por la múltiple concurrencia a ella, buscando que la performance no se vea afectada.

La aplicación será diseñada a través del framework Material Design para contar con tipografías, colores, presentación de elementos y componentes estandarizados a día de hoy. Esto dará agilidad al desarrollo de nuevas funcionalidades así como al mantenimiento de la aplicación.

Su arquitectura estará desarrollada en AWS permitiendo que la escalabilidad sea óptima y natural.

Personajes y escenarios

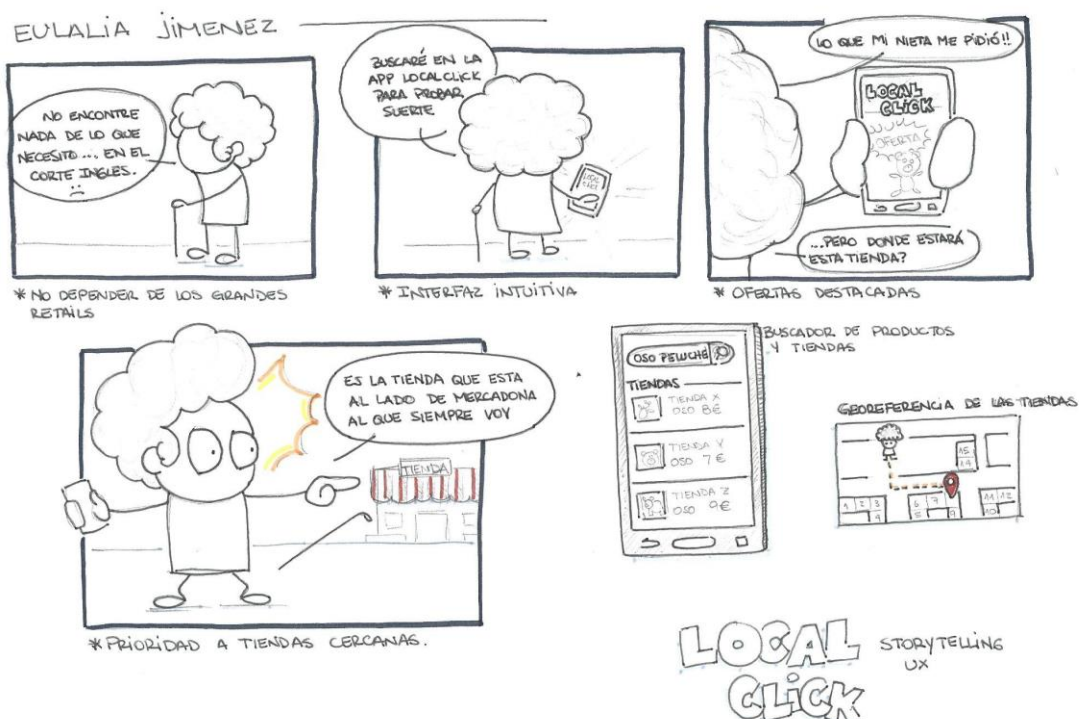
PLANTILLA DE PERSONAJE		
Nombre	Eulalia Jiménez	
Edad	70	
Sexo	Femenino	
Educación	EGB	
Contexto de uso		
Cuándo	¿Cuándo utiliza el móvil? Suele utilizar el móvil por la tarde.	
Dónde	¿Dónde? Generalmente en su casa.	
Número de horas	4 horas.	
Misión		
Objetivo	¿Para qué quiere utilizar nuestra aplicación? Para ver las ofertas de alimentos que se encuentran en sus sitios de confianza.	
Expectativas	¿Qué espera encontrar en ella? Ofertas y productos a un precio asequible que pueda aprovechar para realizar las comidas.	
Motivación		
Urgencia	¿Para cuando quiere utilizarla? En cualquier momento de realizar una compra importante, debido a que tiene una pensión reducida.	
Deseo	¿Por qué quiere alcanzar ese objetivo? Para conseguir productos de calidad, ayudando a sus vecinos y ahorrando un poco de dinero a fin de mes.	

Actitud hacia la tecnología


Tímida, precavida y olvidadiza (le cuesta recordar los pasos para realizar ciertas acciones)

Escenario

1. Al preparar las compras de navidad Eulalia no encuentra en el Corte Ingles el regalo que su nieto solicitó, por lo que busca una alternativa en Local Click y encuentra lo que necesita muy cerca de su casa.
2. Eulalia, quiere decorar su casa, e investiga dónde puede comprar adornos "típicos" que sean bonitos y no se vayan de presupuesto. Al consultar en Local Click conoce muchos lugares cercanos donde puede comprar y cotizar desde su casa en Local Click.





PLANTILLA DE PERSONAJE		
Nombre	Paco Jémez	
Edad	53	
Sexo	Masculino	
Educación	Universidad (Grado en Educación)	
Contexto de uso		
Cuándo	¿Cuándo utiliza el ordenador? Todo el día, mayoritariamente por la mañana	
Dónde	¿Dónde?	

<2021>


<Local Click>

	Generalmente en el trabajo.
Número de horas	10 horas.
Misión	
Objetivo	¿Para qué quiere utilizar nuestra aplicación? Para ver las ofertas de alimentos que se encuentran en sus sitios de confianza.
Expectativas	¿Qué espera encontrar en ella? Ofertas y productos a un precio asequible que pueda aprovechar para realizar las comidas.
Motivación	
Urgencia	¿Para cuando quiere utilizarla? Es una familia numerosa, por lo que necesitan buscar ciertos alimentos a unos precios no muy elevados. También, deben buscar tiendas especializadas con productos sin gluten, pues dos de sus hijas son celíacas.
Deseo	¿Por qué quiere alcanzar ese objetivo? Para conseguir productos de calidad, ahorrar dinero, y poder comer productos variados.
Actitud hacia la tecnología	
Se desarrolla bien con la tecnología, suele indagar sin problemas para encontrar las mejores soluciones.	

Escenario	
En días especiales, a la familia le gusta degustar postres dulces, sin embargo, muchos de los que vienen elaborados, no le gustan a los peques y los que se pueden hacer manualmente, o tardan mucho en	

elaborarse o son demasiado caros. Por tanto, al utilizar la aplicación, obtienen un listado de:

- Locales en donde realizan diversos postres que le llaman la atención a los niños
- Locales donde puede obtener ingredientes sin gluten junto a recetas para realizar deliciosos postres.

PLANTILLA DE PERSONAJE		
Nombre	Jacinta Benavente	
Edad	28	
Sexo	Feminino	
Educación	Bachillerato	
Contexto de uso		
Cuándo	¿Cuándo utiliza el ordenador? Únicamente por las mañanas.	
Dónde	¿Dónde? Generalmente en el trabajo.	
Número de horas	7 horas.	
Misión		
Objetivo	¿Para qué quiere utilizar nuestra aplicación? Promocionarse en la aplicación para que la gente conozca su comercio y sus productos.	
Expectativas	¿Qué espera encontrar en ella? Espera encontrar una nueva manera de llegar a los clientes.	
Motivación		
Urgencia	¿Para cuando quiere utilizarla? Tiene prisa por utilizar la aplicación porque es un negocio de nueva apertura y necesita promocionarse.	
Deseo	¿Por qué quiere alcanzar ese objetivo? Darle una rentabilidad y visibilidad a su comercio.	

Actitud hacia la tecnología

Activa, sin miedos.

Escenario

1. Jacinta es una comerciante que tiene un local de estética de nueva apertura y en el cual ha realizado una gran inversión y sobre el que tiene mucha ilusión y esperanza de éxito.
2. Jacinta necesita de alguna forma llegar a más clientes y por ello necesita estar registrada en la aplicación "LocalClick" para que los clientes conozcan sus productos estéticos así como su precio, también quiere mostrar información acerca de los tratamientos que realiza y por último quiere ofertar productos con una serie de descuentos para fidelizar a una nueva clientela.
3. Jacinta quiere utilizar poder utilizar la aplicación desde su comercio a través de un ordenador para que de vez en cuando actualice determinada información acerca de sus productos y tratamientos y a su vez añada ofertas de estos.


PLANTILLA DE PERSONAJE		
Nombre	Emilio Delgado	
Edad	32	
Sexo	Masculino	
Educación	FP en Marketing	
Contexto de uso		
Cuándo	¿Cuándo utiliza el ordenador? Todos los días	
Dónde	¿Dónde? En el trabajo, casa y universidad	
Número de horas	8 horas	
Misión		
Objetivo	¿Para qué quiere utilizar nuestra aplicación? Atraer nuevos clientes y promocionar sus nuevos productos artesanales (Jabones, cremas, cicatrizantes...)	

Expectativas	¿Qué espera encontrar en ella? Nuevas formas de llegar a la gente y dar a conocer sus productos para diferenciarlos del resto.
Motivación	
Urgencia	¿Para cuando quiere utilizarla? Es un usuario que lleva bastante tiempo en la plataforma, sin embargo, ha notado que desde hace un tiempo ya no consigue muchos clientes nuevos. Al igual, necesita dar a conocer los nuevos productos de cosmética en los que está trabajando.
Deseo	¿Por qué quiere alcanzar ese objetivo? Para obtener más beneficios y ayudar a la gente.
Actitud hacia la tecnología	
Se desarrolla bien con la tecnología, suele indagar sin problemas para encontrar las mejores soluciones. Impaciente, necesita respuestas rápidas y fácil de encontrar.	

Escenario
<p>Emilio, ha elaborado unos nuevos cosméticos naturales con diversos olores y propiedades, y se le plantea la siguiente duda: ¿Dónde promocionar los productos? ¿Milanuncios, Facebook, carteles...?</p> <p>Por ello, utiliza la aplicación para dar a conocer los productos, elaboración, precio y propiedades. De esta forma, va a llegar a más gente, de forma más seria y con una mejor carta de presentación.</p>



PLANTILLA DE PERSONAJE		
Nombre	Esteban Fernández	
Edad	23	
Sexo	Masculino	

Educación	Universidad (Grado en Farmacia)	
Contexto de uso		
Cuándo	¿Cuándo utiliza el ordenador? Todo el día, mayoritariamente por la mañana	
Dónde	¿Dónde? Generalmente en el trabajo.	
Número de horas	10 horas.	
Misión		
Objetivo	¿Para qué quiere utilizar nuestra aplicación? Comprar cosas para amoblar.	
Expectativas	¿Qué espera encontrar en ella? Encontrar muebles a buen precio y con bajo costo de envío	
Motivación		
Urgencia	¿Para cuando quiere utilizarla? Cada vez que detecta una nueva necesidad en su piso	
Deseo	¿Por qué quiere alcanzar ese objetivo? Amoblar su nuevo piso	
Actitud hacia la tecnología		
Entusiasta		

Escenario

- Esteban alquila un piso en el centro de la ciudad el cual no está amoblado el cual necesita equipar en muy poco tiempo. Por ello cotiza desde su móvil a través de la aplicación LocalClick y encuentra el producto que necesita al mismo precio de IKEA, pero con menos gasto de envío.
- Esteban tiene poco tiempo para cotizar en distintos lugares, por muy cercanos que estén de su casa, para eso ocupa LocalClick que le permite ver productos y promociones de locales comerciales cercanos para ir directamente.