Informe Final del Proyecto

Plataforma Familiar E-Commerce

Tabla de Contenidos

[Uso del Informe de Cierre del Proyecto](#_heading=h.3znysh7) 3

In[formación General](#_heading=h.2et92p0) 3

[Introducción](#_heading=h.30j0zll) 3

[Lista de Verificación de Aceptación Final](#_heading=h.3dy6vkm) 4

[Lista de Verificación de los Artefactos del Proyecto](#_heading=h.4d34og8) 5

[Recursos](#_heading=h.17dp8vu) 6

[Lecciones Aprendidas](#_heading=h.3rdcrjn) 6

[Planes Post-Implantación](#_heading=h.26in1rg) 6

[No Conformidades Abiertas](#_heading=h.lnxbz9) 7

Conclusión del proyecto 8

# Introducción

El proyecto e-commerce familiar nace con el objetivo de crear una plataforma que permita a pequeñas y medianas empresas (Pymes) con recursos limitados vender sus productos en línea y acceder al entorno digital. Utilizando WooCommerce y el sistema multivendedor Dokan, buscamos facilitar la compra y venta de productos, haciendo el proceso más eficiente y accesible para todos. Además, implementaremos herramientas de inteligencia de negocios para maximizar el crecimiento de la tienda y mejorar la experiencia del usuario, asegurando que la gestión para los vendedores sea sencilla y efectiva.

# Uso del Informe de Cierre de Proyecto

El uso de este informe, presenta el cierre del proyecto e-commerce familiar, incluyendo la entrega final del producto y la validación de todos los requisitos. Recopila lecciones aprendidas, recursos y planes para el futuro, sirviendo como una guía esencial para iniciativas similares. Además, ofrecer un análisis de la ejecución del proyecto, destacando tanto los logros como las áreas de mejora, para que las buenas prácticas puedan ser replicadas en el futuro.

# Información General

Objetivo Principal: Crear una tienda virtual escalable que permita a varios vendedores gestionar sus productos y ventas, ofreciendo una plataforma inclusiva para todos.

Objetivos Secundarios:

* Mejorar el análisis del rendimiento con herramientas de inteligencia de negocios.
* Optimizar la experiencia del usuario a través de analítica y minería de datos.
* Asegurar la sostenibilidad de la plataforma con una configuración flexible.

Tecnologías Utilizadas: WordPress, WooCommerce, Dokan, Google Analytics, Looker Studio, BigQuery, phpMyAdmin y Jupyter Notebook, que facilitaron una correcta implementación y alineación en base a nuestros objetivos.

# Lista de Verificación de Aceptación Final

* Configuración de la Tienda Multivendedor: WooCommerce está habilitado para permitir que varios vendedores gestionen sus productos de manera eficiente.
* Análisis en Tiempo Real: Integración con Google Analytics para monitorear métricas claves con precisión y en tiempo real.
* Visualización de Datos: Looker Studio configurado para ofrecer insights claros y valiosos que apoyen la toma de decisiones estratégicas.
* Experiencia del Usuario Mejorada: Implementación de un carrito de compras intuitivo que facilite el proceso de compra.
* Transacciones Seguras: Integración de pasarela de pago (transferencia electrónica) y logística básica, asegurando transacciones seguras y envíos efectivos.
* Soporte Técnico: Disponibilidad de asistencia técnica para usuarios y vendedores, garantizando un funcionamiento fluido de la plataforma.
* Documentación Completa: Manuales de usuarios y guías de soporte creadas para facilitar el uso de la plataforma.

# Lista de Verificación de los Artefactos del Proyecto

La lista de verificación de los artefactos, incluye todos los documentos entregables al cliente y su estado, en este caso nuestros artefactos requeridos son los siguientes:

| **Artefacto** | **Estado** |
| --- | --- |
| **Iteración Fase 1** | |
| Acta de Constitución | Finalizado |
| Definición Proyecto APT Fase1 | Finalizado |
| Mockups del sistema | Finalizado |
| ERS-Especificación de Requisitos de Software | Finalizado |
| Matriz RACI | Finalizado |
| Planilla de Toma de Requerimientos | Finalizado |
| **Iteración Fase 2.1** | |
| Diccionario de Datos Final | Finalizado |
| Documento Proceso Negocio | Finalizado |
| **Iteración Fase 2.2** | |
| Inteligencia de Negocios | Finalizado |
| Minería de Datos | Finalizado |
| Planilla KPI | Finalizado |
| Modelo de Datos | Finalizado |
| **Iteración Fase 3** | |
| Manual de Usuario | Finalizado |
| Informe Cierre del proyecto | Finalizado |
| Matriz Control de Cambio | Finalizado |
| Plan de Pruebas | Finalizado |
| Verificación de Alcances | Finalizado |

# Recursos

* **Equipo técnico**: Un analista y un desarrollador estarán disponibles para brindar soporte y realizar ajustes continuos tras la implementación, listos para resolver cualquier eventualidad en la plataforma.
* **Hosting Confiable**: Contrato con HostGator para asegurar un servicio escalable y fiable para la tienda en línea.
* **Herramientas de Análisis**: Uso de Jupyter Notebook para el análisis de datos y Looker Studio para crear reportes visuales que faciliten la comprensión de la información.
* **Monitoreo y Almacenamiento**: Integración de Google Analytics y BigQuery para el monitoreo y almacenamiento efectivo de datos a largo plazo.

# Lecciones Aprendidas

* Decisiones Basadas en Datos: La integración de herramientas analíticas fue clave para tomar decisiones informadas, subrayando la necesidad de un sistema de inteligencia de negocios sólido.
* Gestión Logística: Identificamos que planificar desde el principio con proveedores locales es crucial para evitar retrasos y garantizar una cadena de suministro eficiente.
* Colaboración Tecnológica: La sinergía entre herramientas como WooCommerce y Dokan fue vital para el éxito del modelo multivendedor.
* Escalabilidad: Implementar una estructura escalable desde el inicio nos ayudó a anticipar y resolver problemas relacionados con el aumento del tráfico en la plataforma.

# Planes Post-Implantación

* **Período de Ajustes**: Se establece un período de marcha blanca de 30 días para optimizar el rendimiento de plataforma, resolver problemas menores y recoger retroalimentación de los usuarios.
* **Monitoreo Continuo**: Se realizará un seguimiento constante de métricas claves a través de Google Analytics y Looker Studio para evaluar el rendimiento de la plataforma y las interacciones de los usuarios.
* **Capacitación para Vendedores**: Se ofrecerá tutoriales y guías para asegurar que los nuevos vendedores se incorporen de manera efectiva a la plataforma.
* **Estrategía de Marketing Digital**: Se desarrollará un plan de marketing digital para aumentar la visibilidad de la plataforma y atraer a nuevos usuarios.

# 

# No Conformidades Abiertas

* **Finalización del DAS**: Es fundamental completar el Documento de Arquitectura del Sistema (DAS) para documentar de manera clara la estructura técnica de la plataforma. Esto garantizará que todos los aspectos técnicos estén bien definidos y accesibles para futuras referencias y actualizaciones.
* **Integración Logística Mejorada**: Se requiere trabajar en la integración con proveedores para optimizar la logística, lo que incluye garantizar tiempos de envío más rápidos y costos competitivos. Esto no solo mejorará la satisfacción del cliente, sino que también fortalecerá la competitividad de la plataforma.
* **Minería de Datos Avanzada:** La configuración avanzada para la minería de datos es esencial para mejorar los procesos de análisis. Focalizar la optimización de estas estrategías más informadas y a identificar tendencias de mercado.
* **Informes Personalizables para Vendedores**: Se está desarrollando una sección de informes personalizables que permitirá a los vendedores tener un mayor control sobre su rendimiento y ventas. Esto incluirá métricas específicas y visualizaciones que ayuden a los vendedores a entender mejor su desempeño y a ajustar sus estrategias según sea necesario.
* **Feedback y Adaptación**: Implementar un sistema de realimentación continua de los usuarios para identificar áreas de mejora. Escuchar las opiniones de los vendedores y compradores es crucial para adaptar la plataforma a sus necesidades y expectativas.
* **Capacitación Continua**: Establecer un plan de capacitación continua para los vendedores, asegurando que estén al tanto de las nuevas funcionalidades y herramientas disponibles en la plataforma, lo que facilitará su éxito en el entorno digital.

# 

# Conclusión del Proyecto

El proyecto de e-commerce familiar ha establecido una plataforma sólida que impulsa la inclusión de pequeñas y medianas empresas en el entorno digital. Con la integración de herramientas analíticas y un sistema multivendedor, hemos optimizado la experiencia del usuario y la gestión de los vendedores.

Las lecciones aprendidas destacan la importancia de una planificación logística efectiva y un enfoque basado en datos. El período de marcha blanca y el monitoreo continuo aseguran la adaptación y mejora de la plataforma.

Con la finalización del Documento de Arquitectura del Sistema y el desarrollo de informes personalizables, estamos listos para enfrentar futuros desafíos. Este cierre marca el inicio de un camino hacia un crecimiento sostenible y la expansión en el mercado, comprometiéndonos a seguir mejorando y satisfaciendo las necesidades de nuestra comunidad.