



Diseño Web
Cuatrimestre 1 de 2025

TRABAJO PRÁCTICO

Desafío UX - Requerimientos

ÁREA TEMÁTICA

Integrador

Curso: Diseño Web- Turno Noche

EQUIPO

Pisano Silvana
Monzón Lucas
Pacheco Thomas
Enciso Franco
García Lucas

Fecha de entrega: 30/05/2025

1. Brief del proyecto (1 página)

Incluye:

- Descripción del producto que van a diseñar
- Usuarios objetivo (hipotéticos)
- Problema principal a resolver
- Objetivos del cliente/negocio
- Restricciones conocidas (tiempo, tecnología, etc.)

2. Mapa de stakeholders (tabla o lista)

Indiquen:

- Quiénes son (cliente, usuario, otras áreas)
- Qué les importa
- Cómo influyen en el diseño

3. Problem Statement

Redactado como:

¿Cómo podríamos ayudar a [tipo de usuario] a [necesidad] para que pueda [beneficio]?

4. Reflexión final (3 preguntas a responder en el informe)

¿Qué supuestos tuvimos que hacer como equipo sobre el producto y sus usuarios?

¿Qué aprendimos al simular el rol de cliente/stakeholder?

¿Qué decisiones tomamos que marcarán el rumbo del diseño en las próximas fases?

Brief del proyecto:

El cliente solicita el diseño y desarrollo de una página web estática, sobre café de especialidad. El dueño como stakeholder principal desea tener más llegada a sus clientes potenciales que la competencia, los cafés de 5 cuadras a la redonda.

Su problema principal es que no cuenta con conocimientos de diseño y presupuesto similar al de cadenas grandes como Starbucks y Havanna.

Su punto fuerte es la calidad de su café proveniente de Colombia y Brasil, y su pastelería artesanal.

Su objetivo como métrica de éxito de esta implementación es poder llenar el café los fines de semana.

El cliente no quiere tener un sitio web dedicado a cada local, contar con base de datos o logueo en las mismas, ni puede costear grandes campañas de marketing hasta ganar lo suficiente.

Descripción del producto que van a diseñar

Se desarrollará una **página web estática** enfocada en un café de especialidad. El sitio mostrará de forma atractiva:

- La historia y valores de la marca.
- Orígenes de los granos (Colombia y Brasil).
- Carta de bebidas y pastelería artesanal.
- Información de ubicación, horarios y contacto.
Todo ello con un diseño limpio, responsivo y optimizado para carga rápida, sin back-end ni bases de datos.

Usuarios objetivo (hipotéticos)

- **Vecinos y transeúntes** que trabajan o estudian en un radio de 5 cuadras.
- **Amantes del café de especialidad** en busca de un producto de calidad superior.
- **Foodies locales** interesados en pastelería artesanal.
- **Parejas y grupos de amigos** que planean salidas de fin de semana.

Problema principal a resolver

El cliente carece de conocimientos de diseño web y dispone de un presupuesto reducido, comparable al de grandes cadenas (Starbucks, Havanna), lo que dificulta invertir en soluciones complejas o campañas de marketing costosas. Además, necesita destacarse frente a competidores directos en su entorno local.

Objetivos del cliente/negocio

1. **Incrementar la visibilidad** del café frente a la competencia en un radio cercano.
2. **Aumentar la afluencia de clientes** y “llenar el local” especialmente los fines de semana.
3. **Transmitir la calidad diferencial** de sus granos y pastelería para fidelizar visitantes.
4. **Generar tráfico orgánico** a través de SEO local, sin incurrir en gastos publicitarios elevados.

Restricciones conocidas (tiempo, tecnología, etc.)

- **Tecnología:** solo HTML5, CSS3 y JavaScript ligero; sin CMS, bases de datos ni sistemas de autenticación.
- **Alcance:** un único sitio para todas las ubicaciones, sin microsites por local.

- **Presupuesto:** limitado, sin partidas para grandes campañas de marketing o licencias de software.
- **Tiempo estimado:** entrega y puesta en línea en un plazo aproximado de 3–5 semanas.

Stakeholder	Qué les importa	Cómo influyen en el diseño
Dueño / Cliente	<p>Alcanzar más clientes en un radio de 5 cuadras</p> <p>Controlar presupuesto y complejidad</p> <p>Posicionamiento en búsquedas locales</p> <p>Tráfico orgánico sin grandes inversiones de ads</p>	Aprueba alcance y estilo visual- Define límite de funcionalidades (sitio estático, sin base de datos)
Usuarios primarios (vecinos)	<p>Información clara de horario, ubicación y menú-</p> <p>Experiencia rápida en móvil</p>	Necesidad de navegación simple y responsive- CTAs visibles (horarios, “visítanos este fin de semana”)

Problem Statement

¿Cómo podríamos ayudar al dueño de un café de especialidad a aumentar su visibilidad, utilizando poco presupuesto, para que pueda aumentar la cantidad de clientes los fines de semana?

1- ¿Qué supuestos tuvimos que hacer como equipo sobre el producto y sus usuarios?

Asumimos que un **sitio estático** cubre la necesidad, ya que el presupuesto es acotado.

Dimos por sentado que la **calidad de las imágenes** (fotografía profesional de producto) será suficiente para transmitir valor, sin funcionalidades dinámicas como galerías interactivas avanzadas.

Consideramos que los usuarios tienen como **principal canal de descubrimiento** la búsqueda de cafeterías en Google (“cafetería cerca”), por lo que un buen SEO local y metaetiquetas es la vía para atraerlos.

Suponemos que la mayoría accede desde **dispositivo móvil**, así que el diseño responsive y son imprescindibles.

Pensamos que los usuarios valoran la **inmediatez**: información clara de ubicación, horarios y menú debe estar en el inicio de la página.

Dimos por sentado que no requieren funcionalidades de e-commerce ni formularios complejos: bastará un formulario sencillo de contacto o newsletter opcional.

2- ¿Qué aprendimos al simular el rol de cliente/stakeholder?

Lo que aprendimos al ponernos en el rol de cliente es la empatía de conocer los “dolores” del cliente que nos impulsan a buscar soluciones teniendo en cuenta sus limitaciones.

Esto nos permite ofrecer soluciones a la medida de sus necesidades haciéndolo sentir comprendido y escuchado.

3- ¿Qué decisiones tomamos que marcarán el rumbo del diseño en las próximas fases?

Luego de un primer acercamiento al cliente, decidimos encarar una solución simple pero moderna y estética. Donde lo importante es la calidad y no la cantidad.