

Proyecto “Hamachi Sushi Bar”

Curso: Desarrollo de Aplicaciones Empresariales 1

Profesor: Ivan Robles

Ciclo: 2019-01

Aula: C-109

Semestre: 1

Coordinador de grupo: Edwin Domínguez

Integrantes: Edwin Domínguez

Miguel Ramos

Fecha de Entrega: 11/07/2019

1. **Resumen**

“Hamachi Sushi Bar” es un proyecto web que consiste en la creación de un sistema de reservas, mensajes y postulaciones para un restaurante popular. Adicionalmente se podrá gestionar la información recibida mediante un modelo de control de acceso por usuarios gestionado por el administrador del restaurante.

1. **Introducción**

El proyecto “Hamachi Sushi Bar” es un proyecto web que tiene como objetivos principales crear un sistema integrado que le permita al restaurante interactuar y recibir información de sus clientes y postulantes de manera sencilla a través del entorno web.

1. **Diagnóstico**

Análisis Social: Hoy en día la mayor parte de personas utilizan internet en su día a día. Según el diario gestión, el 69.5% de personas mayores a 6 años y medio en Lima utilizan internet. Esto quiere decir que, para mantenerse actualizado frente a los cambios de la sociedad, es necesario implementar una transformación digital que tome en cuenta los nuevos medios de comunicación utilizados por los usuarios.

Referencia: https://gestion.pe/tecnologia/dia-internet-datos-ciberespacio-peru-233846

Análisis Económico: La demanda de comida Nikkei en el Perú sigue con mucha fuerza por lo que existe mercado para barras de makis. Hay tanta demanda que una competencia de Hamachi, Edo, ha decidido utilizar el modelo de franquicias para expandirse de acuerdo a la demanda existente. Es por este motivo, que es importante implementar un sistema digital para aprovechar el mácimo potencial del mercado existente

Referencia: https://gestion.pe/economia/empresas/edo-sushi-bar-apuesta-franquicia-futuro-crecimiento-148075

Análisis Tecnológico: La transformación digital ya no es una opción para las empresas del Perú, sino es un requisito para mantenerse en competencia en el mercado actual. Según rpp, las empresas que han optado por un cambio de transformación digital han experimentad crecimientos de hasta 40%, y es porque te permite acceder a nuevos mercados y escalar sus procesos más rápido de lo que se puede con medios tradicionales. Consideramos este sistema implementado para Hamachi Sushi como un primer paso en su meta de digitalizar sus procesos y mantenerse actualizados con las nuevas tecnologías.

Referencia: https://rpp.pe/innova/transformacion-digital-casos-de-exito-en-el-peru-noticia-1185536

1. **Objetivos**
2. Generar un sistema de reservas online.
3. Implementar un sistema de mensajería para que los clientes puedan dejar sugerencias o realizar preguntas.
4. Generar un sistema de postulaciones directas mediante la página web
5. Permitir administrar la información de la aplicación web mediante un control de usuarios por empleados.
6. **Justificación del Proyecto**

El Proyecto “Hamachi Sushi Bar” contribuye enormemente a la transformación digital del restaurante Hamachi Sushi Bar para responder a las nuevas exigencias del mercado peruano. Debido al creciente uso de la web como medio de interacción en la relación entre individuos con establecimientos, este sistema le permite al restaurante ponerse al día con las tecnologías que usa su competencia.

1. **Beneficiarios directos**

El beneficiario directo del proyecto es la misma empresa Hamachi Sushi S.A.C que va a tener acceso a un nuevo sistema de reservas para interactuar con sus clientes y recibir información de postulantes.

1. **Beneficiarios indirectos**

Los beneficiarios indirectos del proyecto serían los clientes del sushi bar que ahora tienen la opción de realizar reservas mediante la página web además de vía telefónica y los interesados en postular a trabajar que tienen una opción más sencilla y directa en lugar de usar las bolsas de trabajo comunes.

1. **Definición y alcance**

El proyecto consiste en una página web que permita realizar reservas, recibir mensajes de clientes, recibir postulaciones de interesados y administrar toda esta información desde una interfaz simple y sencilla de usar para los usuarios con los permisos necesarios.

1. Realización de reservas:

Se ingresa el nombre, apellido, la fecha de reserva, la cantidad de comensales a asistir, el número de celular y correo para poder registrar la reserva.

Si se tienen dudas de la reserva o se desea cancelar la reserva se puede enviar un mensaje o llamar directamente al restaurante.

1. Envío de mensajes:

Se ingresa el nombre, el correo, el asunto y el mensaje con máximo de 400 caracteres. Hay un tiempo de demora de 24 horas para la respuesta del mensaje al correo enviado.

1. Envío de postulaciones:

Se ingresa el nombre, correo, celular, archivo de CV y una breve descripción de la persona. La información se guarda en la base de datos de postulaciones y los archivos directamente en la ruta “C:/data” del servidor.

1. Servicios de administración:

Se pueden creer usuarios con acceso de lectura y modificación a la información del sistema. Para esto, es necesario crear usuarios proporcionando el nombre y apellido del empleado con su código de trabajador. En caso de no coincidir estos 3 campos en la creación de usuarios, la aplicación te mandará a la página de error. Modificaciones adicionales deberán ser realizadas por el mismo administrador del sistema.

1. **Productos y entregables**

* Código fuente completo de la aplicación
* Recursos visuales usados en la implementación de la página web
* Script de creación de la base de datos compatible con SQL SERVER 2012 en adelante.
* Documentación del proyecto

1. **Conclusiones**

La tecnología JSP (Java Server Pages) permite realizar rápida y eficazmente una página web que cumpla con las demandas de los clientes, especialmente para sistemas sencillos es sencillo crear las funcionalidades necesarias cuando las requieras.

Al querer realizar sistemas más complejos, actualizar la página con JSP puro se vuelve más complicado por lo que se recomendaría optar por un framework completo como Spring que facilite el desarrollo y organice mejor el flujo de trabajo.

La digitalización de los procesos facilita la interacción entre el cliente y la empresa generando mucho valor a lo largo del funcionamiento del nuevo sistema. En lugar de tener a una persona tomando las reservas por vía telefónica se vuelve más cómodo que el mismo cliente tenga acceso a la información y lo haga vía web. De esta manera, el tiempo que el colaborador se demoraba en el teléfono puede ser usado para generar más valor en labores administrativas importante y delegando la funcionalidad de reserva al cliente.