

## Análisis y cómo afrontarlo:

Para afrontar el desarrollo de cómo vamos a hacerlo, debemos ponernos en la posición de cliente, para hacerlo lo más sencillo y fácil.

El cliente lo primero que tendrá que hacer es crearse una cuenta si quiere acceder. En caso de que ya la tenga, que inicie sesión.

Luego le seguirá la búsqueda de productos, y el cliente decidirá si quiere añadirlo a la lista de deseos o directamente a la cesta.

Después, independientemente de la opción que elija, tendremos que ver si quiere continuar con su compra. En caso de que NO quiera seguir, le preguntaremos si lo que ha añadido a la lista de deseos quiere moverlo a la cesta para comprarlo. Si no, compraría lo que puso en la cesta.

Una vez hecho eso, le seguirá la zona de pago. En esta, tendrá que elegir si quiere pagar con un Número de Cuenta (en el que tendrá que introducir los correspondientes datos) o con tarjeta (en la que tendrá que elegir Visa, MasterCard, etc.)

Cuando el pago haya sido efectuado, le facilitaremos al cliente un seguimiento de su pedido. Esto es sobre todo para que sepa la fecha de entrega y que lo pueda recoger el propio comprador. También podríamos incluir el mismo día de la entrega, un seguimiento vía GPS de en qué ubicación se encuentra su pedido, para que más o menos, calcule cuanto tiempo le falta para llegar.

Una vez recogido el pedido, le enviaremos un mensaje para que califique la entrega, el estado de su paquete y que valore el producto.

# Diagrama de Flujo:

## HITO 1ev

Nombre: Eloy Pérez Gómez

Fecha: 27/10/2022

