**Universidad del Valle de Guatemala**

**Análisis de Sistemas**

**Lynette García**

**Carlos Calderón: 15219**

**Rodrigo Custodio: 15220**

**Gabriel Brolo: 15105**

**Eric Mendoza: 15002**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Free Lanceros**

**Resumen**

**Introducción**

Objetivos Generales

Objetivos específicos

Alcance del proyecto

**Design thinking**

**Brief**

Personas que trabajan por su propia cuenta o que empiezan con el emprendimiento de una empresa.

**Empatía**

Perfiles de personas que estarían interesadas en el uso de *FreeLanceros*:

* Jovenazos
* Jovenazozs con dinero

**Definición**

* Entrevistas aquí
* Mapa de empatía
* Insights

**Modelación del negocio**

**Descripción del negocio**

Actualmente la forma en la que un freelancer puede vender su trabajo es dándose a conocer de persona en persona con su trabajo. Por ejemplo, una serie de pasos general que se seguirían serían los siguientes:

1. Ofrecer sus servicios a un conocido
2. Ser contratado por conocido
3. Realizar el trabajo para el conocido
4. Esperar a que otras personas observen el trabajo realizado para ser recomendado
5. Ser contactado por otra persona que observó su trabajo realizado

**Modelo de casos de uso del negocio**

**Descripción de los casos de uso del negocio**

**Diagrama de actividades de cada caso de uso del negocio**

**Diagrama de objetos del negocio**

**Reglas del negocio**

* Generales
* Por cada caso de uso