***Documento de Visión y Alcance***

***para***

***Sistema de Control Aeroportuario***

**Versión 1.0 aprobada**

**Preparado por *los pollo loco***

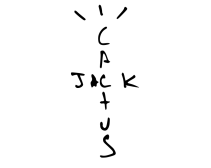
***Análisis y Diseño Orientado a Objetos***

Tabla de contenidos

[1. Requerimientos de Negoción 3](#_Toc180318167)

[1.1 Antecedentes 3](#_Toc180318168)

[1.2 Oportunidades de negocio 3](#_Toc180318169)

[1.3 Objetivos de negocio 3](#_Toc180318170)

[1.4 Métricas de éxito 3](#_Toc180318171)

[1.5 Declaración de visión 3](#_Toc180318172)

[1.6 Riegos de negocio 3](#_Toc180318173)

[1.7 Reglas de negocio 3](#_Toc180318174)

[2. Alcance y Limitaciones 3](#_Toc180318175)

[2.1 Características principales 3](#_Toc180318176)

[2.2 Alcance de la publicación inicial 3](#_Toc180318177)

[2.3 Alcance de las publicaciones posteriores 3](#_Toc180318178)

[3. contexto de negocio 4](#_Toc180318179)

[3.1 Perfil de partes interesadas 4](#_Toc180318180)

[3.2 Consideraciones de implementación 4](#_Toc180318181)

[Organización y Acuerdos 4](#_Toc180318182)

[Lista de casos de uso 4](#_Toc180318183)

[Diagrama de casos de uso 4](#_Toc180318184)

[Especificación de casos de uso 4](#_Toc180318185)

[Diagramas de bases de datos 4](#_Toc180318186)

[Diseño grafico 4](#_Toc180318187)

|  |
| --- |
| Integrantes |
| *Ian Carlos Hernández Vidaña*  *Josué Pérez Adame*  *José Francisco Hurtado Muro* |

# 1. Requerimientos de Negoción

## Antecedentes

francisco

## Oportunidades de negocio

Josue

## Objetivos de negocio

josue

## Métricas de éxito

francisco

## Declaración de visión

fracisco

## Riegos de negocio

Josue

## Reglas de negocio

Josue

# 2. Alcance y Limitaciones

## 2.1 Características principales

Josue

## 2.2 Alcance de la publicación inicial

Ian

## 2.3 Alcance de las publicaciones posteriores

Francisco

# 3. contexto de negocio

## 3.1 Perfil de partes interesadas

Josue

## 3.2 Consideraciones de implementación

Josue

# Organización y Acuerdos

Ian

# Lista de casos de uso

## Diagrama de casos de uso

francisco

## Especificación de casos de uso

Ian

# Diagramas de bases de datos

# Diseño grafico

**2. Visión y Alcance**

Como visión principal es el optimizar la gestión de vuelos, boletos y asientos en el aeropuerto, con un enfoque en la eliminación de la sobreventa de boletos y la mejora en la administración de los recursos disponibles. Buscamos ofrecer una experiencia de usuario más eficiente tanto para el personal del aeropuerto como para los pasajeros, a través de un sistema que proporcione mayor control y visibilidad de las operaciones. El sistema permitirá al personal de **check-in** acceder en tiempo real a la información de vuelos, boletos y pasajeros. Esto asegurará que los procesos de abordaje sean más ágiles y que los vuelos operen sin inconvenientes relacionados con errores en la asignación de asientos o sobreventa. Los **clientes** podrán utilizar el sistema no solo para comprar boletos de vuelos, sino también para alquilar aviones privados para uso personal o empresarial. Esta funcionalidad añadida permitirá una mayor flexibilidad y personalización de los servicios, adaptándose a diferentes tipos de usuarios, desde pasajeros comerciales hasta aquellos que requieren aviones privados. Un **administrador** central será responsable de la gestión general de los vuelos, los aviones disponibles y la organización de las rutas y horarios, asegurando que todos los recursos sean utilizados de manera eficiente y que el sistema funcione sin interrupciones. Con este sistema, buscamos facilitar una mejor toma de decisiones, una gestión más precisa de los asientos, y una experiencia sin complicaciones tanto para el personal como para los clientes, elevando la calidad del servicio ofrecido por el aeropuerto.

**2. Requerimientos del Negocio**

**2.1 Oportunidad del Negocio**

**1- Mejora en la satisfacción del cliente:**

**1.1 Reducción de las incidencias de sobreventa:**

Evitar que los pasajeros se vean forzados a ser reubicados o a perder su vuelo mejora significativamente la experiencia del cliente, lo que incrementa la lealtad y la probabilidad de que escojan la aerolínea para futuros viajes.

**1.2- Mejor imagen de la marca:**

Al reducir o eliminar la sobreventa, la aerolínea evita la publicidad negativa que genera cuando los pasajeros son afectados. Esto mejora la reputación de la empresa, atrayendo a más clientes.

**2- Optimización del uso de recursos:**

**2.1 Gestión eficiente de la capacidad de vuelo:**

Un control óptimo de los asientos permite a la aerolínea gestionar mejor los vuelos que realmente necesitan ajustes en el número de pasajeros, permitiendo hacer cambios sin afectar la experiencia de los usuarios.

**2.2 Menores costos operacionales:**

La aerolínea podría evitar costos adicionales relacionados con compensaciones a pasajeros afectados por sobreventa (por ejemplo, ofrecer váuchers o indemnizaciones), reubicaciones y cancelaciones.

2.2 Riesgos de Negocio

**2.2.1 Pérdida de ingresos potenciales**

**Menor ocupación de asientos:**

La sobreventa es una estrategia que las aerolíneas utilizan para maximizar el uso de los asientos, anticipando que algunos pasajeros no se presentarán. Al eliminar o reducir esta práctica, existe el riesgo de que algunos asientos queden vacíos si los pasajeros no se presentan, lo que reduce los ingresos por vuelo.

**Menor flexibilidad para ajustes dinámicos:**

Las aerolíneas suelen aprovechar la sobreventa para ajustar la ocupación de vuelos de última hora en respuesta a fluctuaciones en la demanda. Evitar la sobreventa podría limitar esta capacidad, afectando la capacidad de maximizar ingresos en vuelos con alta demanda.

**Impacto financiero por cancelaciones o reprogramaciones de pasajeros**

Mayor impacto en ingresos por no presentarse:

Si no se permite la sobreventa, cada asiento que quede sin ocupar debido a cancelaciones de última hora o pasajeros que no se presentan representa una pérdida directa de ingresos. La aerolínea tendrá que depender de la capacidad de gestionar eficientemente la venta de asientos de última hora para mitigar este riesgo.

Costos por políticas de cancelación flexibles:

En un escenario donde los pasajeros tengan más flexibilidad para cambiar o cancelar sus vuelos sin penalización, el riesgo de sobreventa disminuye, pero aumenta el riesgo de asientos vacíos y la necesidad de reasignación rápida de esos asientos.

**2.3 Catalogo de Requerimientos de Negocio**

**2.3.1**

|  |  |
| --- | --- |
| ID-RN | Descripción |
| RN-01 | **Gestión de inventario de asientos:** Capacidad para visualizar y actualizar en tiempo real la disponibilidad de asientos. |
| RN-02 | **Cumplimiento normativo:** El cumplimiento de las normativas locales e internacionales relacionadas con la gestión de pasajeros y sobreventa de vuelos. |
| RN-03 | **Requerimientos de experiencia del cliente**: Ofrecer opciones personalizadas de elección de asientos durante la reserva, con capacidad para gestionar cambios y actualizaciones. |
| RN-04 | **Requerimientos de integración y análisis de datos:** Análisis predictivo de la demanda de asientos para optimizar la asignación sin recurrir a la sobreventa. |

**2.4 Reglas de Negocio**

**RN-1. Regla de asignación de asientos**

Los asientos solo podrán asignarse una vez confirmada la compra del boleto. Las reservas no confirmadas no bloquearán la disponibilidad del asiento.

**RN-2. Regla de no sobreventa**

La cantidad total de boletos emitidos no puede exceder la capacidad disponible del avión. No se permite la venta de boletos adicionales por sobreventa.

**RN-3. Regla de reubicación de pasajeros**

Si ocurre una reubicación por motivos operacionales (cambio de aeronave, emergencias), los pasajeros con mayor estatus (por ejemplo, clase premium) tendrán prioridad en la reasignación de asientos.

**RN-4. Regla de cancelación o no presentación**

Los asientos de pasajeros que no se presenten 30 minutos antes del cierre del embarque se liberarán para la reasignación o para pasajeros en lista de espera, sin compensación por la no presentación.

**3. Contexto del Negocio**

**3.1 Perfiles de partes interesadas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Parte Interesada** | **Valor mayor** | **Actividades** | **Intereses mayores** | **Limitaciones** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**3.2 Clases de Usuario**

|  |  |
| --- | --- |
| **Usuario** | **Descripción** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**5. Requerimientos no funcionales**

**5.1 Selección de Atributos de calidad**