

# Especificación de Casos de Uso

*Wallapop*

*Fecha: 08-03-2021*

## Tabla de contenido

Historial de Versiones .....	3
Información del Proyecto.....	3
Aprobaciones .....	3
Resumen Ejecutivo .....	4
Diagrama de Casos de Uso .....	5
Descripción de Actores .....	6
Vendedor .....	6
Comprador.....	7
Especificación de Casos de Uso .....	8
Crear cuenta .....	8
Publica artículo.....	9
Compartir artículos en redes sociales.....	10
Ubicación.....	11
Chat u otra forma de comunicación.....	12
Reserva del producto.....	13
Forma de pago del producto.....	14
Marcar producto de interés.....	15
Búsqueda del producto.....	16
Adquirir el producto.....	17
Destacar el artículo.....	18
Acceso Premium (PRO).....	19
Marcar como vendido el producto.....	20
Foto de artículo.....	21
Etiquetar los artículos.....	22
Subetiquetas.....	23

## Historial de Versiones

Fecha	Versión	Autor	Organización	Descripción

## Información del Proyecto

Empresa / Organización	
Proyecto	
Fecha de preparación	
Cliente	
Patrocinador principal	
Gerente / Líder de Proyecto	
Gerente / Líder de Desarrollo de Software	

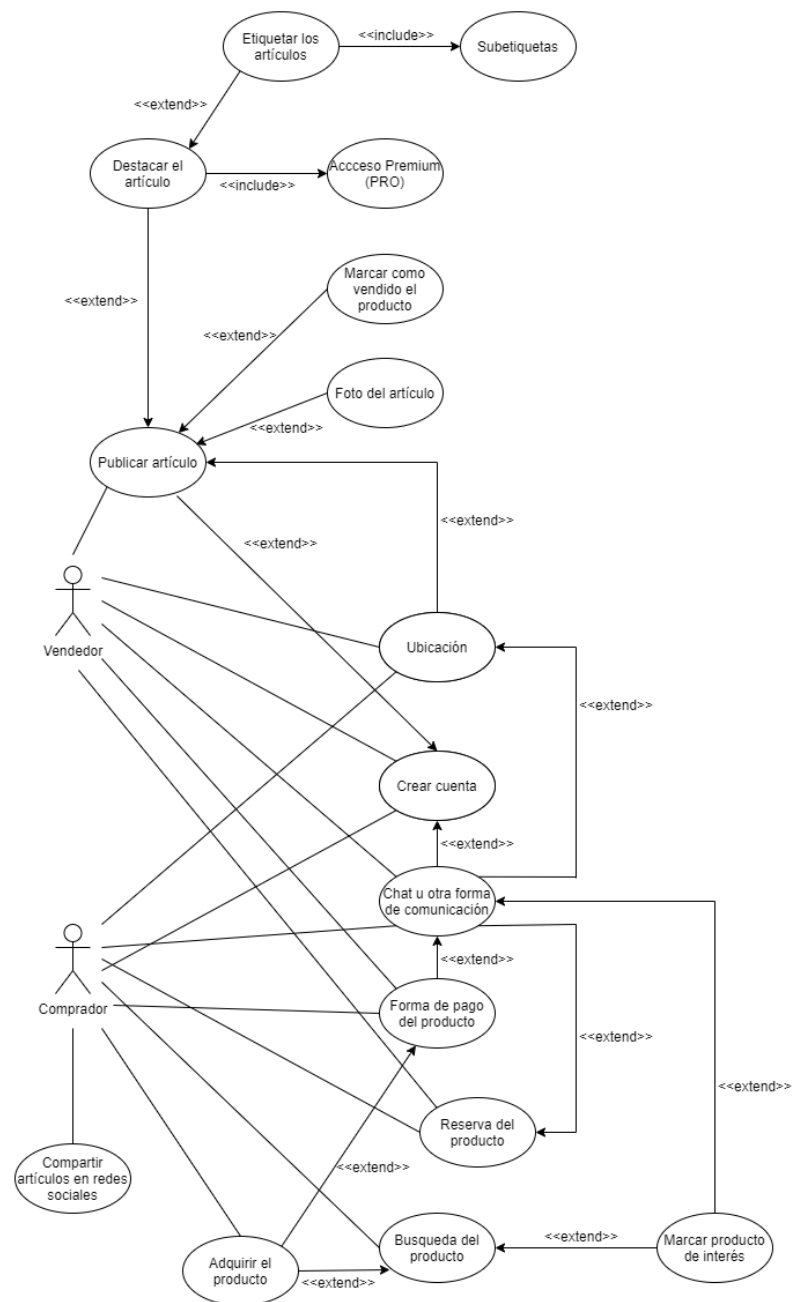
## Aprobaciones

Nombre y Apellido	Cargo	Departamento u Organización	Fecha	Firma

## Resumen Ejecutivo

Aquí se presenta una introducción sobre cuales procesos o escenarios de negocio se están describiendo con este caso de uso, o grupos de casos de uso agrupados en el documento. Debe indicarse: Procesos, subprocesos, áreas organizacionales involucradas y cuales módulos del nuevo sistema se están describiendo.

## Diagrama de Casos de Uso



## Descripción de Actores

### [Vendedor]

Actor	Vendedor	Identificador:
Descripción	Actor que realiza la acción de vender, publicar artículos en la plataforma de Wallapop	
Características	Este actor realizará varias acciones (CU) para la venta de sus productos	
Relación	La relación que podemos encontrar con otro actor, el "Comprador", es que ambos tienen que crearse una cuenta, tener un medio de comunicación entre ellos, una ubicación cercana entre ellos, etc.	
Referencias		

Atributos		
Nombre	Descripción	Tipo
[En este cuadro se colocará un listado de los atributos principales del actor, por ejemplo para un actor "Cliente" podría ser: Nombre, Apellido, Número de Identificación (DNI), y otros datos de interés]		

Comentarios
[Aquí se incluirán comentarios adicionales sobre el actor]

**[Comprador]**

Actor	Comprador	Identificador:
Descripción	Actor que compra productos que se anuncia en la plataforma.	
Características	Este actor realizará varias acciones (CU) para la venta de sus productos	
Relación	La relación que podemos encontrar con otro actor, el "Vendedor", es que ambos tienen que crearse una cuenta. A la hora de vender y adquirir el producto una forma más cómoda es mejor que ambos actores vivan cerca. También, llegar a un acuerdo entre ambos para una forma de pago.	
Referencias		

Atributos		
Nombre	Descripción	Tipo
[En este cuadro se colocará un listado de los atributos principales del actor, por ejemplo para un actor "Cliente" podría ser: Nombre, Apellido, Número de Identificación (DNI), y otros datos de interés]		

Comentarios
[Aquí se incluirán comentarios adicionales sobre el actor]

## Especificación de Casos de Uso

### [Crear cuenta]

Caso de Uso	Crear cuenta	Identificador:
Actores	Vendedor y Comprador	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	Los actores tienen que registrarse para que puedan crearse la cuenta.	
Postcondición	Acceso a la plataforma.	
Descripción	Creación de la cuenta en la plataforma de Wallapop.	
Resumen	Los usuarios se tienen que crear la cuenta para que puedan tener acceso a la plataforma para vender, contactar con los usuarios, etc.	

### Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor y Comprador	El usuario se registra en la plataforma.
2	Vendedor y Comprador	El usuario verifica su identidad a través de su correo electrónico.
3	Vendedor y Comprador	El usuario tiene acceso a la plataforma.

### Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
3	Publicar artículo.
3	Chat con los vendedores.



**[Publicar artículo]**

Caso de Uso	Publicar artículo	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	El vendedor sube a la plataforma unas fotos del artículo y una breve descripción de dicho producto.	
Postcondición	Artículo publicado en Wallapop.	
Descripción	El vendedor sube a la aplicación el producto que quiere vender.	
Resumen	Se publica el artículo en la página para que cualquier usuario pueda comprarlo.	

**Curso Normal**

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Elige las fotos del artículo.
2	Vendedor	Crea una breve descripción del artículo.
3	Vendedor	Asigna un precio al artículo
4	Vendedor	Publica el producto con los datos recogidos anteriormente.

**Cursos Alternos**

Nro.	Descripción de acciones alternas
4	Destacar el producto.
4	Etiquetar el producto.
1	Opción para adjuntar fotos en el anuncio del producto.
2	Opción para adjuntar breve descripción del producto.
3	Opción para cambiar el precio.

[Compartir artículos en redes sociales]

Caso de Uso	Compartir artículos en redes sociales	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Opcional	
Referencias		
Precondición	El vendedor comparte su artículo ya publicado, por las redes sociales.	
Postcondición	Los usuarios a los que se le compartió la publicación pueden ver el artículo en la plataforma de Wallapop.	
Descripción	Se comparte el artículo por las distintas redes sociales que tenga el vendedor.	
Resumen	El vendedor comparte su artículo por las redes sociales para que tenga visitas y así tengas más oportunidad de que le compren el artículo.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Comparte en sus redes sociales

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
1	Opción para compartir el anuncio en diferentes plataformas de redes sociales
1	Generar un enlace del anuncio.

**[Ubicación]**

Caso de Uso	Ubicación	Identificador: [Del caso de uso]
Actores	Vendedor y Comprador	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	Activar la ubicación en su dispositivo móvil.	
Postcondición	Le aparecen anuncios de productos cerca de la ubicación del usuario.	
Descripción	Artículos cercanos a la ubicación del usuario	
Resumen	Necesitamos la ubicación para a la hora de comprar o vender algún producto pues que alguien cercano geográficamente pueda adquirir o negociar el artículo.	

**Curso Normal**

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Comprador	Activa la ubicación en su dispositivo móvil.
2	Comprador	Busca cerca de su ubicación algún artículo.
3	Vendedor	El vendedor pone a disposición el artículo en alguna ubicación.

**Cursos Alternos**

Nro.	Descripción de acciones alternas
1	Aceptar términos de condición para el uso de la ubicación en la plataforma.
2	Búsqueda de algún artículo cercano a la ubicación del comprador.
3	Vendedor pone en su anuncio la ubicación del artículo.

[Chat u otra forma de comunicación]

Caso de Uso	Chat u otra forma de comunicación	Identificador:
Actores	Vendedor y comprador	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	El comprador contacte con el vendedor.	
Postcondición	Al vendedor le llega una notificación de que alguien le interesa el artículo y se empezará un chat con el comprador.	
Descripción	Chat con los usuarios para la venta y adquisición del producto.	
Resumen	Hace falta un medio de comunicación con el vendedor y el comprador para poder llegar a una conclusión, puede ser por el chat de la plataforma o en algún otro medio de comunicación como Whatsapp o llamada telefónica.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Comprador	El comprador le interesa un artículo.
2	Comprador	El comprador contacta con el vendedor.
3	Vendedor	Le llega una notificación.
4	Vendedor	Empieza la conversación.
5	Vendedor	Conversación en otro medio.

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
3	Notificaciones en la aplicación
5	Opción para realizar una llamada con el vendedor.

**[Reserva del producto]**

Caso de Uso	Reserva del producto	Identificador:
Actores	Vendedor y comprador	
Tipo	Secundario	
Referencias		
Precondición	El comprador esté interesado con el producto y contacte con el vendedor para que se lo reserve.	
Postcondición	Se marca como reservado en la plataforma.	
Descripción	Reserva del artículo para que otro usuario no lo pueda comprar.	
Resumen	Es una opción para que poder evitar que otra persona pueda adquirir el producto antes que otro.	

**Curso Normal**

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Comprador	Busca el artículo.
2	Comprador	Le interesa.
3	Comprado	Contacta con el vendedor para que se lo reserve.
4	Vendedor	Lo reserva.

**Cursos Alternos**

Nro.	Descripción de acciones alternas
3	Otro usuario intenta adquirir el producto, pero este ya está reservado.
1	Otro usuario busca el artículo pero le aparece como ya reservado.

[Forma de pago del producto]

Caso de Uso	Forma de pago del producto	Identificador:
Actores	Vendedor y comprador	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	Llegado a un acuerdo ambos usuarios.	
Postcondición	Pago mediante las diferentes opciones que hay ahora mismo.	
Descripción	Plataforma de pago para la compra y venta del artículo.	
Resumen	Hace falta una forma de pago del producto para que este pueda ser vendido. Entre el comprador y el vendedor tienen que llegar a un acuerdo para ver la forma de pago, si efectivo, bizum, etc.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Comprador	Interés en algún artículo
2	Comprador	Contactar con vendedor
3	Comprador y vendedor	Acuerdo en la forma de pago

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
3	Pago a través de Bizum o Paypal.
2	Le pregunta de qué forma puede realizar el pago.

[Marcar producto de interés]

Caso de Uso	Marcar producto de interés	Identificador:
Actores	Comprador	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	El comprador quiere el producto que ha visto en la plataforma de Wallapop.	
Postcondición	Contacta con el vendedor para adquirir el artículo.	
Descripción	El comprador mira algún producto que le interese en la plataforma.	
Resumen	El comprador busca el artículo que le interesa y contacta con el vendedor para intentar adquirirlo.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Comprador	Busca el artículo.
2	Comprador	Lo encuentra.
3	Comprador	Contacta con vendedor.

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
2	El sistema le da la acción de varios vendedores que puede encontrar en el sistema.
3	La plataforma le ofrece al comprador diferentes formas para contactar con el vendedor.

[Búsqueda del producto]

Caso de Uso	Búsqueda del producto	Identificador:
Actores	Comprador	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	El comprador busca algo que necesite o le interese.	
Postcondición	Diferentes vendedores tienen a la venta el artículo en cuestión.	
Descripción	El comprador busca el artículo en Wallapop.	
Resumen	El comprador busca en la plataforma algún artículo que necesite o le interese para su adquisición.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Comprador	Busca el producto.
2	Comprador	Encuentra el producto.

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
1	Usa los filtros de la plataforma para que la búsqueda sea más fácil.
2	Marca ese producto como de interés.



[Adquirir el producto]

Caso de Uso	Adquirir el producto	Identificador:
Actores	Comprador	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	El comprador le interese el artículo y llegue a un acuerdo con el vendedor.	
Postcondición	Adquisición del producto.	
Descripción	El comprador adquiere el artículo.	
Resumen	El comprador ya llegado un acuerdo con el vendedor adquiere el producto, si de forma física o a través de envío a domicilio.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Comprador	Busca producto.
2	Comprador	Encuentra producto.
3	Comprador	Contacta con el vendedor.
4	Comprador	Llega a acuerdo con vendedor.
5	Comprador	Adquiere el producto.

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
1	Opción de varios vendedores.
1	Diferentes precios.
3	Opción de algún medio de comunicación con el vendedor.
5	Forma de pago para adquirir el producto.
5	Activar la ubicación.

[Destacar el artículo]

Caso de Uso	Destacar el artículo	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Opcional	
Referencias		
Precondición	El artículo ya publicado en la plataforma, el vendedor decide si destacarlo en Wallapop.	
Postcondición	A la hora de que algún comprador busque algún producto, este será visto como destacado.	
Descripción	Se destaca el artículo para un mayor anuncio.	
Resumen	Destacamos el producto para que más usuarios vean el anuncio y así tener más posibilidades venderlo.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Publica el artículo.
2	Vendedor	Acceso premium.
3	Vendedor	Destacar artículo.

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
3	Anuncio en destacados.
2	Perfil más sofisticado.
2	Más opciones en el perfil

[Acceso premium (PRO)]

Caso de Uso	Acceso premium (PRO)	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Opcional	
Referencias		
Precondición	Compra de la suscripción Wallapop PRO	
Postcondición	Ventajas en la plataforma como anuncios destacados, perfil con un diseño diferente, etc.	
Descripción	Acceso a Wallapop PRO para tener una serie de ventajas	
Resumen	El acceso premium de la plataforma de da unas ventajas que no tienes cuando no lo obtienes.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Compra de la suscripción.
2	Vendedor	Acceso premium.

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
1	Adquiere la suscripción mediante diferentes formas de pago disponibles en la plataforma.
2	Perfil más sofisticado.
2	Más opciones en el perfil

[Marcar como vendido el producto]

Caso de Uso	Marcar como vendido el producto	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Secundario	
Referencias		
Precondición	El producto lo tiene que haber comprado algún usuario para así el vendedor marcar el anuncio del artículo como vendido.	
Postcondición	El anuncio del artículo aparece como vendido.	
Descripción	Anuncio del producto aparece como vendido.	
Resumen	Opción para marcar el anuncio del producto como vendido para que otros usuarios vean que ya no está disponible.	

Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Entrega del producto al comprador.
2	Vendedor	Marcar artículo como vendido.

Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
1	Mensajes de chat o por otro medio de comunicación por ambos usuarios.
2	Otro usuario intenta comprar un artículo, pero el vendedor todavía no ha marcado su anuncio como vendido.

## [Foto del artículo]

Caso de Uso	Foto del artículo	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Secundario	
Referencias		
Precondición	El vendedor tiene que sacar fotos del artículo para añadirlas en su anuncio.	
Postcondición	En el anuncio del producto aparecen imágenes.	
Descripción	Fotos del artículo para ver que artículo está anunciando el vendedor	
Resumen	Se adjunta una serie de fotos al anuncio para que esté claro que se va a vender y también ver su aspecto de si está en condiciones para la venta.	

## Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Saca fotos del artículo.
2	Vendedor	Sube las fotos a la plataforma.
3	Vendedor	Publica su anuncio con esas imágenes.

## Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
2	El sistema le da la opción de adjuntar fotos a su anuncio.

## [Etiquetar los artículos]

Caso de Uso	Etiquetar los artículos	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Primario	
Referencias		
Precondición	Antes de publicar el anuncio del artículo elegir que tipo de producto es.	
Postcondición	El artículo aparecerá con una etiqueta que el vendedor le puso.	
Descripción	Poner una etiqueta para saber que tipo de producto es.	
Resumen	Asignarle una etiqueta para a la hora de buscar un producto sea más fácil.	

## Curso Normal

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Elige el tipo del artículo.
2	Vendedor	Etiqueta el artículo.
3	Vendedor	Publica el anuncio del artículo.

## Cursos Alternos

Nro.	Descripción de acciones alternas
3	Comprador busca un artículo y se ayuda con el filtro con la ayuda de las categorías.
2	Lista de diferentes etiquetas o categorías que hay disponibles en la plataforma.

**[Subetiquetas]**

Caso de Uso	Subetiquetas	Identificador:
Actores	Vendedor	
Tipo	Opcional	
Referencias		
Precondición	Antes de publicar el anuncio del artículo elegimos que tipo de producto es.	
Postcondición	El artículo aparecerá con una subetiqueta de la etiqueta que el vendedor le puso.	
Descripción	Poner una subetiqueta para saber más concretamente que tipo de producto es.	
Resumen	Asignarle una subetiqueta para a la hora de buscar un producto sea más fácil.	

**Curso Normal**

Nro.	Ejecutor	Paso o Actividad
1	Vendedor	Elige el tipo del artículo.
2	Vendedor	Etiqueta el artículo.
3	Vendedor	Le añade una subetiqueta.
4	Vendedor	Publica el anuncio del artículo.

**Cursos Alternos**

Nro.	Descripción de acciones alternas
4	Comprador busca un artículo y se ayuda con el filtro con la ayuda de las categorías.
2	Lista de diferentes subetiquetas o categorías que hay disponibles en la plataforma.