

**12 de Marzo de 2023**

Señores Dogtorpet,

**Asunto:** Propuesta de desarrollo de software aplicativo e-commerce



En el presente escrito, se detalla detalladamente la propuesta técnica ofrecida por nuestra compañía para el desarrollo del producto e-commerce solicitado en su tienda veterinaria.

### **Objetivos:**

**General:** Desarrollar un sistema de información que permita gestionar las ventas y servicios de la tienda veterinaria de manera online.

### **Específicos:**

- Desarrollar un modulo que permita realizar la gestión de los productos y servicios de la tienda veterinaria
- Implementar un modulo que permita al usuario registrar y gestionar sus datos como los como de su mascota
- Implementar una pasarela de pagos y envios digitales por medio de terceros
- Crear un sistema de agendamiento de citas y validación de disponibilidad veterinaria

### **Alcance**

- El producto será exclusivamente enfocado a los caninos.
- El usuario podrá registrar información básica sobre su perro (peso, estatura, raza, tipo de sangre, comida favorita, etc)
- Los pagos y envios no serán gestionados por el programador, se haran por medio de pasarelas digitales que conecten con sistemas externos
- El programa permitirá validar disponibilidad médica para la asignación de citas

- El programa será desarrollado en lenguajes de programación python y javascript y java si se desea implementar la versión mixta

## **Valoración del cliente**

Al implementar una plataforma de software integrado de ventas y de gestión interna la veterinaria podrá alcanzar nuevos paradigmas de negocio que la llevarán a un nuevo nivel logístico. Se plantean los siguientes beneficios para el cliente en caso de tomar la decisión de utilizar dicho sistema en su operación:

- Mayor alcance de clientes: Con una plataforma de ventas en línea, la veterinaria puede llegar a un público más amplio, ya que las personas pueden acceder a los productos y servicios desde cualquier lugar del mundo y en cualquier momento. Además de tener un porcentaje de conversión mayor a la hora de usar publicidad en redes sociales.
  - El desarrollo de este apartado permitirá conocer patrones y comportamientos de compra a partir de los datos generados por los usuarios al navegar por la página de compra. Entender las necesidades de los clientes es la forma más rápida de venderles productos que se adecuen a lo que desean para ellos y sus mascotas.
- Ofrecer mayor comodidad a sus clientes: Por medio de la plataforma de venta los clientes pueden realizar pedidos desde la comodidad de sus casas, por otra parte, podrán agendar el envío de consumibles para sus mascotas según sus necesidades.
- Ahorro de tiempo y recursos: Al tener una plataforma de ventas en línea, la veterinaria puede ahorrar tiempo y recursos en la gestión de las ventas, ya que no necesitará personal adicional para atender a los clientes en persona y permitirá un manejo más eficiente del inventario disponible y del necesario para satisfacer el consumo de los siguientes meses.
- Mayor eficiencia: Al utilizar una plataforma de ventas en línea, la veterinaria puede gestionar de forma más eficiente los inventarios y los pedidos, lo que puede reducir el riesgo de errores y aumentar la satisfacción del cliente.

Por otra parte, la implementación de una plataforma de agendamiento de citas y servicios para mascotas puede generar los siguientes beneficios.

- Reducción de errores y malentendidos: Al utilizar una plataforma web de agendamiento, se minimiza la posibilidad de errores o malentendidos humanos en la programación de citas o servicios. Los clientes pueden verificar fácilmente las fechas y horarios disponibles y elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades. Además, la plataforma puede enviar recordatorios de citas y servicios programados para evitar confusiones y reducir las cancelaciones de última hora.
- Mayor eficiencia y productividad: Al tener una plataforma web de agendamiento, la veterinaria puede optimizar su tiempo y recursos, ya que puede programar citas y servicios de manera más eficiente. Esto significa que los empleados pueden dedicar más tiempo a la atención de los animales y menos tiempo a la programación de citas. Además, una plataforma web de agendamiento puede permitir a los clientes programar servicios recurrentes (como las visitas de control) con anticipación, lo que puede ayudar a la veterinaria a planificar mejor su agenda y reducir las esperas.

- Obtención de información valiosa: Se pueden obtener los datos generados de los casos para poder hacer proyecciones de los casos clínicos más comunes y de esta manera estar más al pendiente de la evolución de los pacientes. Todo el análisis de esta información permite en últimas ofrecer un mejor servicio.

### **Valoración del equipo de desarrollo**

Como empresa de desarrollo podemos aportar experiencia y conocimientos técnicos, somos una empresa de software especializada en el desarrollo de plataformas en línea con la capacidad de desarrollar e implementar una plataforma integrada de ventas en línea y de agendamiento de citas de alta calidad. Con esto presente podemos trabajar de manera estrecha con la empresa que contrata para diseñar y desarrollar una plataforma que se adapte de manera perfecta a sus necesidades y requerimientos específicos. Esto puede incluir el diseño de una interfaz personalizada, la integración con sistemas internos existentes y la inclusión de características específicas para la industria o el nicho de mercado en el que la empresa opera.

Otro punto importante son las constantes actualizaciones y cambios que se pueden llevar a cabo, lo que garantiza que la plataforma esté siempre actualizada y funcionando correctamente, esto también puede incluir la implementación de nuevas características y la resolución de problemas técnicos de manera eficiente. Por otra parte, se puede ofrecer la escalabilidad del producto, lo que significa que puede crecer y adaptarse a medida que la empresa crece y evoluciona. Esto puede incluir la capacidad de gestionar un mayor número de usuarios, transacciones y datos.

### **Propuesta: Desarrollo Web**

- Lenguajes de programación: Python (Backend) Javascript (Frontend)

Será ejecutado en navegadores y depende exclusivamente de la validación del cliente. La propuesta se desarrolla en 6 fases que serán evolutivas dado que se maneja la metodología de trabajo ágil

- **Fase de iniciación:** Identificar al scrum master, stakeholder y formación del equipo, creación del backlog del producto y plan de lanzamiento, identificación de requisitos
- **Planificación y estimación:** Creación de historias de usuario, aprobación, eliminación, asignación de tareas, elaboración de pila de producto para los sprints.
- **Implementación:** creación de entregables, daily standups, mantenimiento del backlog
- **Revisión y retrospectiva:** Validación y retrospectiva del scrum, testing y QA.
- **Lanzamiento:** Envío de entregables, retroalimentación y repetición del ciclo.

Según lo discutido y validado a partir de la etapa de análisis se realizarán los siguientes entregables o funcionalidades del software:

- **Módulo de agendamiento de citas y servicios:** Este módulo permitirá al usuario agendar distintos tipos de citas para su mascotas: ya sea de estética, propósito veterinario, entre otros. Así mismo, permitirá el reagendamiento, modificación de las mismas y validación de disponibilidad del personal médico veterinario.
- **Módulos de compras:** Permitirá al usuario añadir sus productos a un carrito de compras, guardarlos en una lista de favoritos, realizar pagos por medio de un pasarela de pagos externas a través de distintos métodos de pago, de igual manera proporcionará la facilidad de escoger entre diversos productos y categorizarlos por tipo de productos (comida, juguetes, accesorios, etc)
- **Módulo de registro e identificación de la mascota:** Permitirá que el usuario lleve un registro de la vacunación e identificación de su mascota tales como peso, estatura, estado físico, raza, generación de carnet de identificación virtual e historial médico.
- **Módulo de registro de usuarios y personal:** Este módulo permitirá al usuario registrarse y actualizar sus datos personales para poder realizar compras en el e-commerce, editar datos de envío, dirección, método preferido de pago y personalizar su experiencia de usuario. De igual manera, el administrador podrá crear su cuenta y utilizarla para realizar cambios pertinentes en la misma.

Tabla de recursos Software **Propuesta: Desarrollo Web:**

Recurso	Cantidad	Valor Unitario (COP)	Total (COP)
Licencia Python	1	1.500.000	1.500.000
Licencia Javascript	1	1.200.000	1.200.000

IDE de Desarrollo	1	500.000	500.000
Librerías y Frameworks	-	-	-
Django	1	2.500.000	2.500.000
React.js	1	1.800.000	1.800.000
Bootstrap	1	600.000	600.000
Herramientas de Pruebas	-	-	-
Selenium	1	1.000.000	1.000.000
Jest	1	400.000	400.000

Cypress	1	1.200.000	1.200.000
Servicio de Hosting	1	1.500.000	1.500.000
Total	-	-	12.700.000

Tabla de recursos Hardware **Desarrollo Web:**

Recurso	Cantidad	Valor Unitario (COP)	Total (COP)
Computadora de Desarrollo	1	3.500.000	3.500.000
Servidor	1	7.000.000	7.000.000
Total	-	-	10.500.000

Tabla de recursos Personal **Propuesta: Desarrollo Web:**

Rol	Cantidad	Valor Hora (COP)	Total (COP)
Project Manager	1	180.000	14.400.000
Diseñador UX/UI	1	200.000	16.000.000
Desarrollador Full Stack	2	250.000	80.000.000
Tester/QA	1	150.000	12.000.000
Total	-	-	122.400.000

**Terminos y condiciones**

La construcción y entrega del software se llevará a cabo en un término de noventa días, durante este mismo tiempo te presentarán avances una vez cada 7 días.

**Garantía:**

Habr  un periodo de garantía de 1 mes. Estos tiempos están basados en la conversión de efectividad post venta de HIFIVE, ya que durante la construcción del software hay un arduo esfuerzo por la satisfacción del cliente junto con sus necesidades, y es por eso que desde el inicio hay una gran intención por involucrar al stake holder en cada una de las etapas buscando siempre cumplir las expectativas y exigencias.

**Pagos:**

En HIFIVE ofrecemos una metodología amigable de pago de nuestros clientes, no solo estamos interesados en entregar un producto de alta calidad con precios competitivos en el mercado sino también, nos enfocamos en generar una atmósfera de confianza entre cliente y compañía, por ende, manejamos un sistema de pago que consta de un abono del 60% del valor total del proyecto una vez inicie, cuando el proyecto haya alcanzado un 70% de su construcción deberá pagar el siguiente 30%, finalmente el 10% se pagar  cuando el producto haya sido entregado al departamento de informática del cliente o en su defecto al área y/o persona encargada.

**Entrega:**

El producto se entregará como aplicación, sin embargo, tenemos un servicio premium que ofrecemos a nuestros clientes, el cual consta de la compra de una membresía que da derecho al 30% de descuento por cada soporte que se realice.