

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA
Ingeniería de Software 1
Facultad de Ingeniería
Sección 10
LYNETTE GARCIA PÉREZ



Avances de proyecto 2

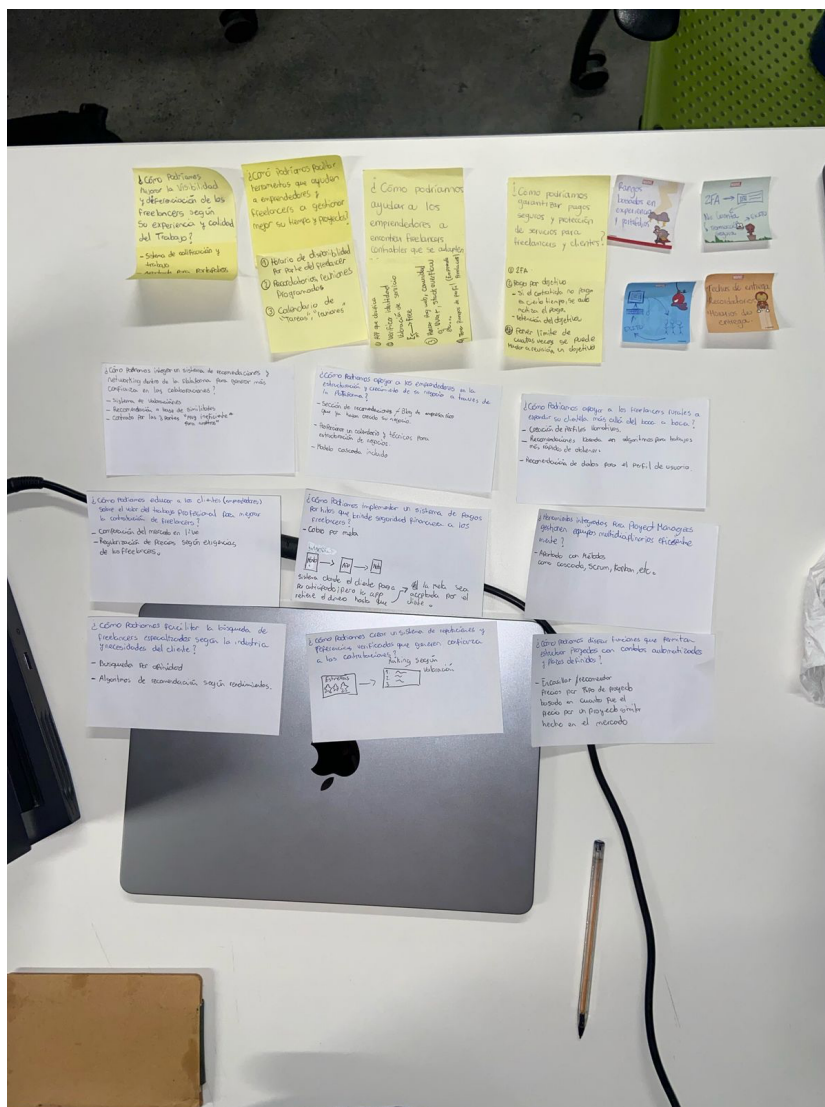
Mario Rocha -23501
Joel Jaques - 23369
Jonathan Zacarías – 231104
Luis González - 23353
Samuel Mejía - 23442

GUATEMALA, 17 de febrero 2025

Mostrar evidencias del seguimiento de todos los pasos del Design Studio:



o Listar todas las ideas generadas y con los sketches que cada uno hizo



• ¿Cómo podríamos ayudar a los emprendedores a encontrar freelancers confiables que se adapten a su presupuesto y necesidades?

- Samuel: Poner en su perfil su cv
- Joel: Tener rangos de perfil (Emprendedores y Freelancers)
- Mario: Verificación de identidad.
- Jonathan: Hacer una pagina web , comunidad
- Beto: Implementar un sistema de verificación de identidad y evaluación de habilidades basado en certificaciones y portafolios validados.

● ¿Cómo podríamos garantizar pagos seguros y protección de servicios para freelancers y clientes?

- Samuel: Pagos parciales cuando ambos confirmen.
- Joel: 2FA (Verificación en 2 pasos)
- Mario: Confirmación de tarjetas válidas.
- Jonathan: Poner un pago por objetivo, es decir que el emprendedor divida el proyecto por entregass y que pague por adelantado por así decirlo pero que se le agregue al FreeLancer por las etapas puestas
- Beto: Hacer un sistema de pagos en depósito que libere los fondos solo cuando ambas partes confirmen la entrega y satisfacción del servicio.

● ¿Cómo podríamos facilitar herramientas que ayuden a emprendedores y freelancers a gestionar mejor su tiempo y proyectos?

- Samuel: Que los freelancers pongan un calendario de disponibilidad
- Joel: Recordatorios, reuniones programadas, fechas de entrega.
- Mario: Calendario de tareas y reuniones.
- Jonathan: Recordatorio de reuniones programdas
- Beto: Integrar un calendario de tareas y reuniones con recordatorios automáticos y seguimiento del progreso del proyecto.

● ¿Cómo podríamos mejorar la visibilidad y diferenciación de los freelancers según su experiencia y calidad del trabajo?

- Samuel: Que paguen por publicidad (anuncios)
- Joel: Portafolios de presentación para los freelancers
- Mario: Por un sistema de valoración del trabajo.
- Jonathan: Calificación para los FreeLancer y emprendedores
- Beto: Crear un sistema de calificación basado en proyectos completados, feedback de clientes y certificaciones que tengan los freelancers.

● ¿Cómo podríamos integrar un sistema de recomendaciones y networking dentro de la plataforma para generar más confianza en las colaboraciones?

- Samuel: Recomendar en base a filtros y luego a similitudes o usuarios con las mismas necesidades

- Joel: Podría ser en base a lo que se necesita con lo que se ofrece, es decir crear emparejamientos.
- Mario: Recomendación a base de similitudes / valoración de trabajo.
- Jonathan: Que por cada trabajo realizado que los emprendedores dejen una reseña publica de los FreeLancer y viceversa
- Beto: Permitir a los Project Managers y freelancers dar y recibir recomendaciones verificadas que se reflejen en sus perfiles.

● ¿Cómo podríamos apoyar a los emprendedores en la estructuración y crecimiento de su negocio a través de la plataforma?

- Samuel: Poner sus objetivos y/o una descripción a futuro de su crecimiento
- Joel: Que estos puedan poner dentro de nuestra plataforma aquello que quieren lograr y lo que necesitan y en base a esa información se pueda hacer un matchmaking.
- Mario: Modelo cascada incluida en la app (project management)
- Jonathan:
- Beto: Ofrecer plantillas y asesoría en la planificación de proyectos, desde la idea hasta la ejecución.

● ¿Cómo podríamos ayudar a los freelancers rurales a expandir su clientela más allá del boca a boca?

- Samuel: Que paguen por anuncios
- Joel: Que dentro de la plataforma se puedan hacer reuniones en vivo que faciliten la comunicación.
- Mario: Recomendación de datos para el perfil de usuario.
- Jonathan: Agregar un nivel de recomendación y que salga un ranking por cantidad proyectos realizados.
- Beto: Crear un sistema de promoción y visibilidad en la plataforma basado en habilidades y ubicación, con opciones de publicidad destacada.

● ¿Cómo podríamos educar a los clientes sobre el valor del trabajo profesional para mejorar la contratación de freelancers?

- Samuel: Poner testimonios
- Joel: Tal vez con un contrato de compromiso que los obligue a no tratar mal a nadie ni viceversa, y así promover la colaboración.

- Mario: Regularización de precios según exigencias de los freelancers (mercado)
 - Jonathan: Dependiendo de que quieren darle una pequeña descripción de todo lo necesario para realizar su proyecto
 - Beto: Incluir una guía educativa sobre costos, calidad del trabajo y beneficios de contratar profesionales capacitados.
- ¿Cómo podríamos implementar un sistema de pagos por hitos que brinde seguridad financiera a los freelancers?
- Samuel: Definir pagos por hitos alcanzados
 - Joel: Dividir el proyecto en diferentes fases y conforme se va logrando cada fase se irá dando pagos.
 - Mario: Cobro anticipado por meta.
 - Jonathan: Pagos por entregas ya puestos antes del empezar
 - Beto: Permitir la división de pagos por poquitos, liberando fondos conforme se completan fases del proyecto.
- ¿Cómo podríamos ofrecer herramientas integradas para que los Project Managers gestionen equipos multidisciplinarios de manera eficiente?
- Samuel: poner un panel de control
 - Joel: Implementando un menú con funciones específicas del perfil que le ayuden a manejar de una mejor manera todo el equipo y que él pueda crear perfiles de cada trabajador.
 - Mario: Apartado con métodos como cascada, scrum, Konban, etc...
 - Jonathan: tener reuniones cada cierto tiempo en grupo
 - Beto: Implementar un dashboard colaborativo con gestión de tareas, seguimiento de tiempos y comunicación en tiempo real.
- ¿Cómo podríamos facilitar la búsqueda de freelancers especializados según la industria y necesidades del cliente?
- Samuel: Clasificar a los freelancers según su experiencia y habilidades
 - Joel: Hacer mucha promoción e insentivacion para que la gente y freelancers vean que nuestra plataforma es conveniente.
 - Mario: Búsqueda por afinidad.
 - Jonathan: Que se agregue una descripción de las capacidades que tiene cada freelancer

- Beto: Usar un sistema de clasificación por sectores y habilidades, con etiquetas y palabras clave personalizadas.
- ¿Cómo podríamos crear un sistema de reputación y referencias verificadas que genere confianza en las contrataciones?
- Samuel: Agregar recomendaciones
 - Joel: Que cada freelancers sea sometido a pruebas y que en base a el resultado se le dé una calificación, la cual puede ir mejorando o empeorando dependiendo de su desempeño en proyectos en los que trabaje.
 - Mario: Ranking según la valoración del usuario. (empresario y freelancer)
 - Jonathan: Al final de cada proyecto realizado el emprendedor realiza un resumen de como trabajo el freelancer.
 - Beto: Integrar un sistema de calificaciones detalladas con verificación de identidad y portafolios certificados.
- ¿Cómo podríamos diseñar funciones que permitan estructurar proyectos con contratos automatizados y plazos definidos?
- Samuel: Definir el proyecto por hitos
 - Joel: Que al iniciar un proyecto se pueda crear una planeacion donde se plantee todo esto.
 - Mario: Recomendar precios por tipo de proyecto basado en cuanto fue el precio por un proyecto similar hecho en el mercado.
 - Jonathan: Que dependiendo que necesite el empresario se divida por ejemplo si solo es html le agregue una recomendacion al empresario de cuanto tiempo podria tardar y en base a eso lo plante el.
 - Beto: Implementar contratos inteligentes con términos predefinidos, aprobaciones automáticas y seguimiento de plazos.
- o Listar las ideas más repetidas y/o más votadas que incluirán en su producto.
- ¿Cómo podríamos ayudar a los emprendedores a encontrar freelancers confiables que se adapten a su presupuesto y necesidades?
- Crear perfiles detallados con CV, portafolios y certificaciones verificadas, además de un sistema de rangos que clasifique a los freelancers según experiencia y habilidades.
- ¿Cómo podríamos garantizar pagos seguros y protección de servicios para freelancers y clientes?

- Implementar pagos escalonados según objetivos alcanzados, asegurando que los fondos sean liberados progresivamente conforme se cumplan las entregas pactadas.
- ¿Cómo podríamos facilitar herramientas que ayuden a emprendedores y freelancers a gestionar mejor su tiempo y proyectos?
 - Incluir un calendario integrado donde freelancers puedan indicar su disponibilidad, programar reuniones y recibir recordatorios de plazos importantes.
- ¿Cómo podríamos mejorar la visibilidad y diferenciación de los freelancers según su experiencia y calidad del trabajo?
 - Desarrollar un sistema de calificaciones y reseñas basado en la evaluación de clientes, además de permitir la promoción de perfiles mediante anuncios dentro de la plataforma.
- ¿Cómo podríamos integrar un sistema de recomendaciones y networking dentro de la plataforma para generar más confianza en las colaboraciones?
 - Implementar un algoritmo de coincidencia basado en necesidades y habilidades, junto con un sistema de reseñas mutuas entre emprendedores y freelancers.
- ¿Cómo podríamos apoyar a los emprendedores en la estructuración y crecimiento de su negocio a través de la plataforma?
 - Ofrecer plantillas de planificación y asesoramiento estratégico, permitiendo a los emprendedores definir objetivos y conectar con especialistas según sus necesidades.
- ¿Cómo podríamos ayudar a los freelancers rurales a expandir su clientela más allá del boca a boca?
 - Crear un sistema de promoción basado en ubicación y habilidades, con opciones de visibilidad destacada dentro de la plataforma.
- ¿Cómo podríamos educar a los clientes sobre el valor del trabajo profesional para mejorar la contratación de freelancers?
 - Incluir una sección educativa con testimonios, guías de precios y comparaciones que ayuden a valorar el trabajo profesional.
- ¿Cómo podríamos implementar un sistema de pagos por hitos que brinde seguridad financiera a los freelancers?
 - Dividir el pago de los proyectos en fases preestablecidas, asegurando que los freelancers reciban pagos parciales conforme avancen en su trabajo.
- ¿Cómo podríamos ofrecer herramientas integradas para que los Project Managers gestionen equipos multidisciplinarios de manera eficiente?

- Implementar un panel de control con metodologías de gestión como Kanban, Scrum y cascada, además de herramientas de comunicación interna.
- ¿Cómo podríamos facilitar la búsqueda de freelancers especializados según la industria y necesidades del cliente?
 - Incorporar filtros avanzados basados en habilidades, experiencia, industria y valoraciones previas de clientes.
- ¿Cómo podríamos crear un sistema de reputación y referencias verificadas que genere confianza en las contrataciones?
 - Desarrollar un ranking de freelancers basado en calificaciones, éxito en proyectos anteriores y referencias verificadas por otros clientes.
- ¿Cómo podríamos diseñar funciones que permitan estructurar proyectos con contratos automatizados y plazos definidos?
 - Implementar contratos inteligentes que incluyan cláusulas de pago, tiempos de entrega y términos definidos automáticamente según el tipo de proyecto.

Historias de Usuario

Historias de Usuario - Emprendedores

1. Como emprendedor, quiero encontrar freelancers confiables y dentro de mi presupuesto para apoyar el crecimiento de mi negocio.

- **Contexto:** Emprendedores como Carlos y Evelyn han tenido dificultades para encontrar profesionales que se ajusten a sus necesidades y presupuesto.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo filtrar freelancers por especialidad, tarifas y experiencia.
 - Puedo ver calificaciones y reseñas de otros emprendedores.
 - Puedo comunicarme fácilmente con los freelancers antes de contratarlos.

2. Como emprendedor, quiero recibir asesoramiento sobre cómo estructurar mi negocio para evitar problemas financieros.

- **Contexto:** Emprendedores como Carlos y Evelyn enfrentaron dificultades al dejar un empleo fijo para emprender y no tenían orientación sobre cómo gestionar su transición.
- **Criterios de Aceptación:**

- Puedo acceder a recursos y guías sobre planificación financiera para emprendedores.
- Puedo recibir recomendaciones personalizadas según mi sector y nivel de experiencia.
- Puedo agendar consultas con expertos en gestión de negocios dentro de la plataforma.

3. Como emprendedor, quiero una plataforma que me ayude a gestionar pagos y contratos con freelancers de manera segura.

- **Contexto:** Los entrevistados Carlos y Evelyn mencionaron problemas al pagar a freelancers y recibir servicios de calidad.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo realizar pagos directamente a través de la plataforma.
 - Puedo generar contratos con cláusulas de entrega y pagos por hitos.
 - Puedo solicitar mediación si hay problemas con la entrega del servicio.

4. Como Emprendedor multidisciplinario, quiero una plataforma que me ayude a estructurar y coordinar proyectos con múltiples freelancers de manera eficiente.

- **Contexto:** Tanto Alejandra como Javier han enfrentado dificultades en la gestión de equipos multidisciplinarios. La falta de herramientas integradas complica la asignación de tareas, la comunicación y el seguimiento de entregas.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo crear y gestionar proyectos dentro de la plataforma, asignando tareas a cada freelancer.
 - Puedo ver el progreso de cada freelancer y recibir actualizaciones en tiempo real.
 - Puedo integrar herramientas de pago y contratos para asegurar la formalidad en los acuerdos.
 - Puedo centralizar toda la comunicación del proyecto en un solo lugar para evitar malentendidos.

5. Como Emprendedor multidisciplinario, quiero asegurarme de que los pagos y contratos con freelancers sean seguros y transparentes.

- **Contexto:** Alejandra y Javier han tenido problemas con pagos irregulares y falta de claridad en los términos de contratación con freelancers. La ausencia de acuerdos formales ha causado conflictos en algunos proyectos.

- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo generar contratos digitales con términos claros para cada freelancer.
 - Puedo establecer pagos por hitos y liberar fondos conforme se cumplan las entregas.
 - Puedo solicitar mediación dentro de la plataforma en caso de disputas con freelancers.
 - Puedo gestionar todos los pagos dentro de la plataforma para mayor seguridad y control.

Historias de Usuario - Freelancers

1. Como freelancer, quiero encontrar clientes que busquen mis servicios y que ofrezcan pagos justos.

- **Contexto:** Los freelancers José y Luis a menudo tienen dificultades para encontrar clientes confiables y con presupuestos adecuados.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo ver publicaciones de proyectos y postularme fácilmente.
 - Puedo establecer mis tarifas y condiciones de trabajo.
 - Puedo acceder a clientes verificados para evitar fraudes.

2. Como freelancer, quiero mejorar mi visibilidad y obtener más oportunidades de trabajo en mi especialidad.

- **Contexto:** Los freelancers José y Luis mencionaron que la competencia es alta y que necesitan destacarse para conseguir proyectos.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo crear un perfil con portafolio, certificaciones y experiencia.
 - Puedo recibir recomendaciones basadas en mis habilidades y calificaciones.
 - Puedo ser destacado en la plataforma si obtengo buenas reseñas.

3. Como freelancer, quiero una plataforma que garantice pagos seguros y proteja mi trabajo.

- **Contexto:** Los freelancers José y Luis han tenido problemas con clientes que no pagan o cancelan trabajos sin previo aviso.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo recibir pagos asegurados a través de un sistema de escrow (fondo de garantía).
 - Puedo generar contratos con términos de pago claros.

- Puedo reportar clientes que incumplan con los acuerdos.

4. Como veterinario independiente, quiero encontrar clientes que valoren mis servicios para hacer crecer mi negocio

- **Contexto:** Samuel y Fernando dependen del boca a boca para conseguir clientes, lo que limita su crecimiento y estabilidad.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo listar mis servicios en la plataforma con precios y descripciones claras.
 - Puedo conectar con clientes que buscan asistencia veterinaria en su región.
 - Puedo recibir valoraciones y recomendaciones de clientes anteriores.

5. Como veterinario freelancer, quiero recibir pagos asegurados para evitar retrasos o impagos.

- **Contexto:** Samuel y Fernando han tenido problemas con clientes que tardan en pagar o no cumplen con lo acordado.
- **Criterios de Aceptación:**
 - Puedo cobrar mis servicios a través de la plataforma con un sistema de pagos por hitos.
 - Puedo generar facturas digitales y tener un historial de pagos.

Repositorio de Github

<https://github.com/jaq23369/FreelanceHub.git>