



Sistema Para La Administración De Ventas Web (LocalShop)

Brayan Stiven Ardila España

Jhon Jairo Ramos Vidal

Octubre 2024

**Desarrollar La Solución De Software De Acuerdo Con El Diseño Y Metodologías De
Desarrollo**

Centro de Diseño y Metrología

Análisis y Desarrollo de Software





Tabla de Contenido

- 1. Objetivo del Proyecto**
- 2. Justificación**
- 3. Alcance**
- 4. Metodología de Desarrollo**
- 5. Requisitos Funcionales y no Funcionales**
- 6. Comenzar a pensar en cada componente**
- 7. Dividir la arquitectura en “partes”**
- 8. Diagrama de Clases y de Paquetes**
- 9. Conclusiones**
- 10. Bibliografía**





1. Objetivo del Proyecto

Desarrollar Un Sistema Orientado A La Web Para La Administración De Compras en Línea (LocalShop)

2. Justificación

La creación del sitio web "LocalShop" está orientada a ofrecer beneficios significativos a los vendedores locales. Esta plataforma proporcionará a los comerciantes la oportunidad de exhibir sus catálogos de productos de manera efectiva, lo que les ayuda a potenciar las ventas de sus negocios.

El sitio cuenta con varios módulos esenciales que facilitan la gestión y la experiencia del usuario. El Módulo de Usuarios permite la administración completa de los roles de usuario, incluyendo la autenticación y el manejo de diferentes tipos de acceso, como Administrador y Cliente.

Por otro lado, el Módulo de Gestión de Prendas ofrece funcionalidades para agregar, editar o eliminar artículos del catálogo de productos. Este módulo es crucial para mantener el inventario actualizado y relevante para los compradores.





El Módulo de Gestión de Compras está diseñado para que los clientes puedan visualizar, agregar o eliminar productos en su carrito de compras, mejorando así la experiencia de compra en línea.

Finalmente, el Módulo de Productos facilita la visualización de los productos disponibles, permitiendo a los clientes encontrar fácilmente lo que necesitan. Cada uno de estos módulos contribuye a una experiencia de usuario integral y optimizada, que busca maximizar la efectividad de las ventas para los vendedores locales.

3. Alcance

El sitio web, tiene como finalidad permitirle un mayor alcance al vendedor o empresa y el comprador, para así dividir este proceso. Por un lado, el alcance será para toda la ciudad de Bogotá. Por otro lado, está incentivando la compra y venta de productos de origen colombiano, para apoyar a las microempresas de la ciudad.

4. Metodología de Desarrollo

No aplica.

5. Comprender cuáles son los requisitos funcionales y no funcionales

Se presenta un mapa mental que organiza los requisitos del software, dividiendo por roles de usuarios y por módulos del sistema. Cada rol o módulo tiene distintas expectativas, como funcionalidad, facilidad de uso, o seguridad, que deben reflejarse en los requisitos del software.





6. Comenzar a pensar en cada componente

El diseño perfecto sería una página web, debido a que es la forma más versátil para mostrar los productos y, asimismo, se les facilitará más a los vendedores publicarlos en el sitio web. Por otro lado, las funciones que debe cumplir el software son el login, para permitir el ingreso de los clientes y vendedores, otra función, es el carrito de compras, para agregar los productos deseados por el cliente. Finalmente, está las ventas, en el cuál se exhibirán los productos publicados por el vendedor.





7. Dividir la arquitectura en “partes”

Módulos que componen la arquitectura de análisis del sistema.

Login	Establece los criterios para la creación y gestión de cuentas de usuario. Para registrarse inicialmente, un usuario debe proporcionar una amplia gama de información personal, incluyendo datos de identificación, contacto y seguridad. Al realizar una compra, se simplifica el proceso de registro, requiriendo solo los datos esenciales para procesar la transacción. Una vez creada la cuenta, los usuarios pueden iniciar sesión utilizando su correo electrónico y contraseña. Asimismo, se contempla un mecanismo para recuperar contraseñas olvidadas a través del correo electrónico asociado a la cuenta.
Perfil Cliente	Para acceder a este módulo registrado en el sistema para acceder y gestionar su perfil, donde podrá editar sus datos personales y visualizar varias secciones. En la sección "Compras", se mostrarán las adquisiciones con sus detalles; en "Favoritos", los productos marcados con estrella; y en "Pedidos", los productos en proceso de compra. Además, el usuario podrá solicitar la devolución de un producto dentro de los 15 días, cumpliendo ciertos requisitos, y acordar con el vendedor un cambio o reembolso.
Compra	El usuario debe tener productos en su carrito, completar sus datos y seleccionar un método de pago, transacción bancaria o contra entrega. Una vez listos los productos, el sistema mostrará el total a pagar, con un límite de 10 unidades por producto (RF 4.2 y RF 4.3). Tras el pago, se enviará una notificación y comenzará el envío del pedido (RF 4.4 y RF 4.5). El catálogo de productos estará accesible desde la página principal (RF 4.6), y al finalizar la compra, el usuario recibirá una factura electrónica (RF 4.7). En caso de falta de stock, se notificará al usuario (RF 4.8). Además, podrá consultar su historial de compras ordenado cronológicamente (RF 4.9) y ver el estado de sus pedidos en tiempo real (RF 4.10).
Venta	Se facilitará la gestión de categorías y etiquetas para organizar los productos, ayudando a los clientes a encontrar lo que buscan (RF 5.1). Los usuarios podrán interactuar directamente con los vendedores a través de un chat personal para consultar sobre la entrega de sus productos (RF 5.2). Además, se mostrará toda la información relevante sobre los productos, como precio y características (RF 5.3), y estos se dividirán en categorías como electrodomésticos, juguetes y ropa para mejorar la navegación (RF 5.4). Los productos se podrán ordenar por precio de



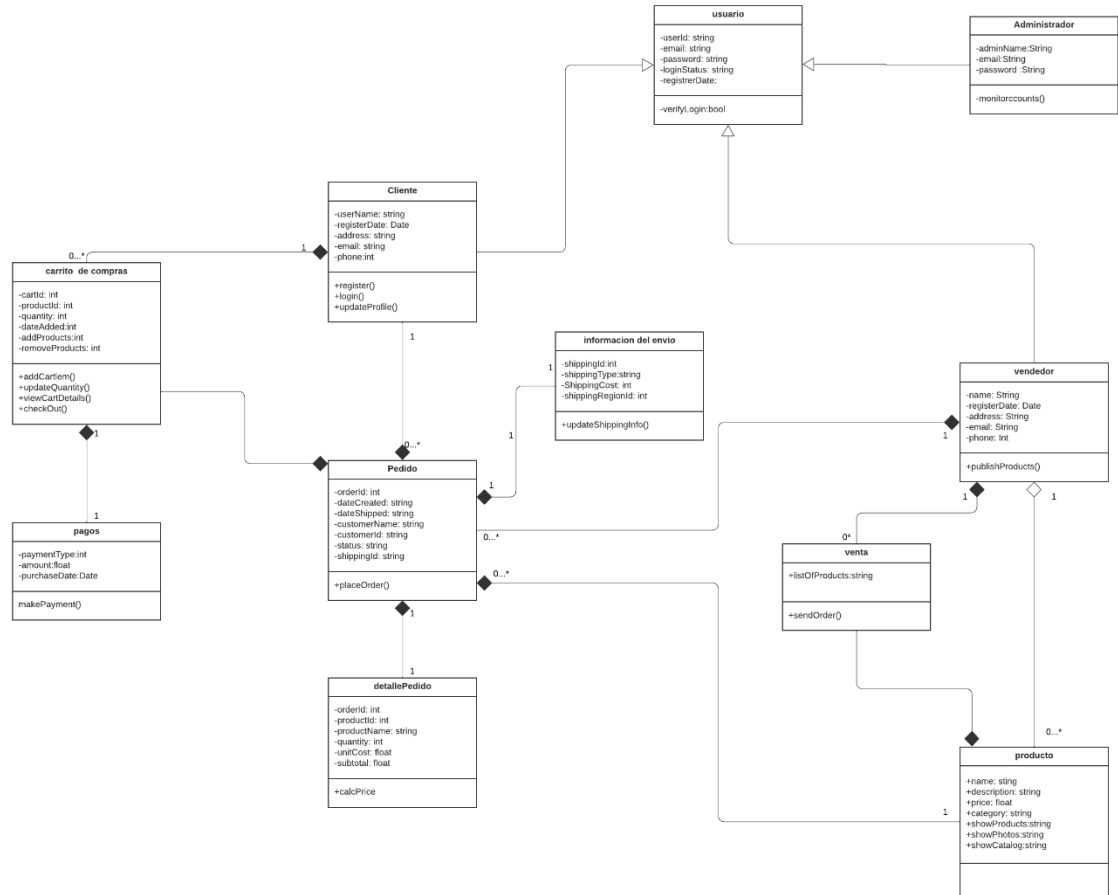


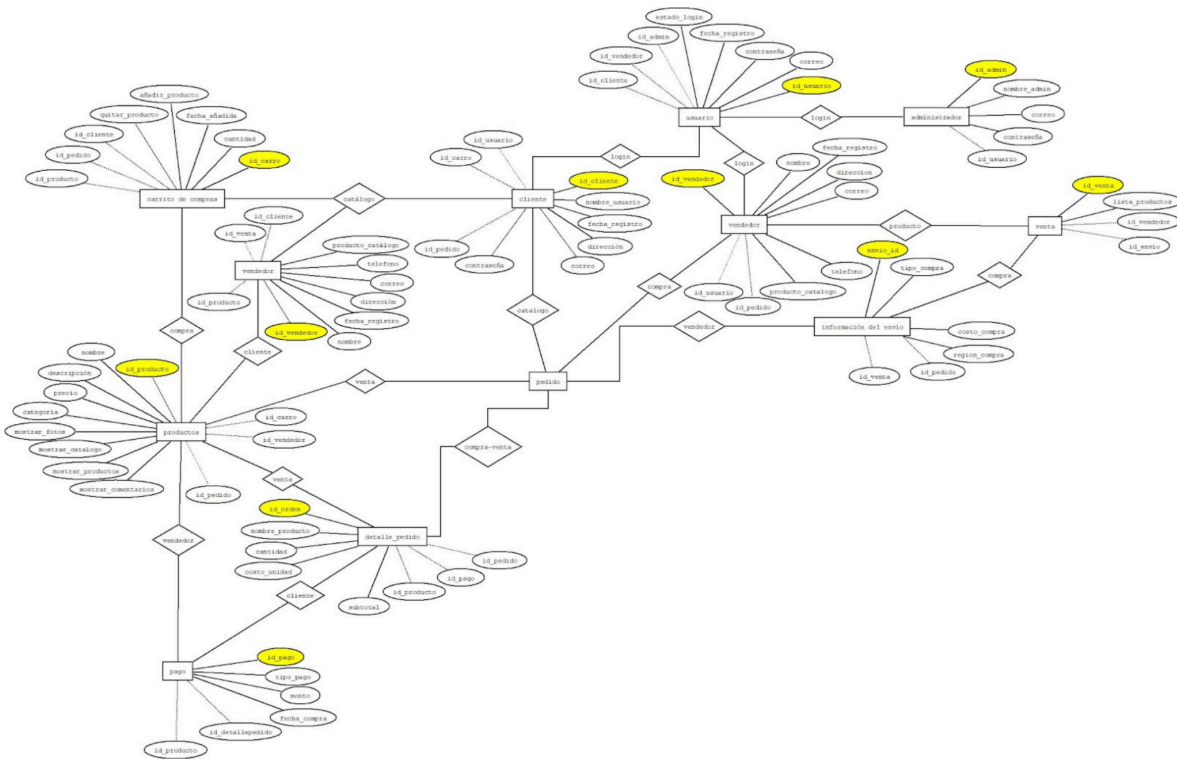
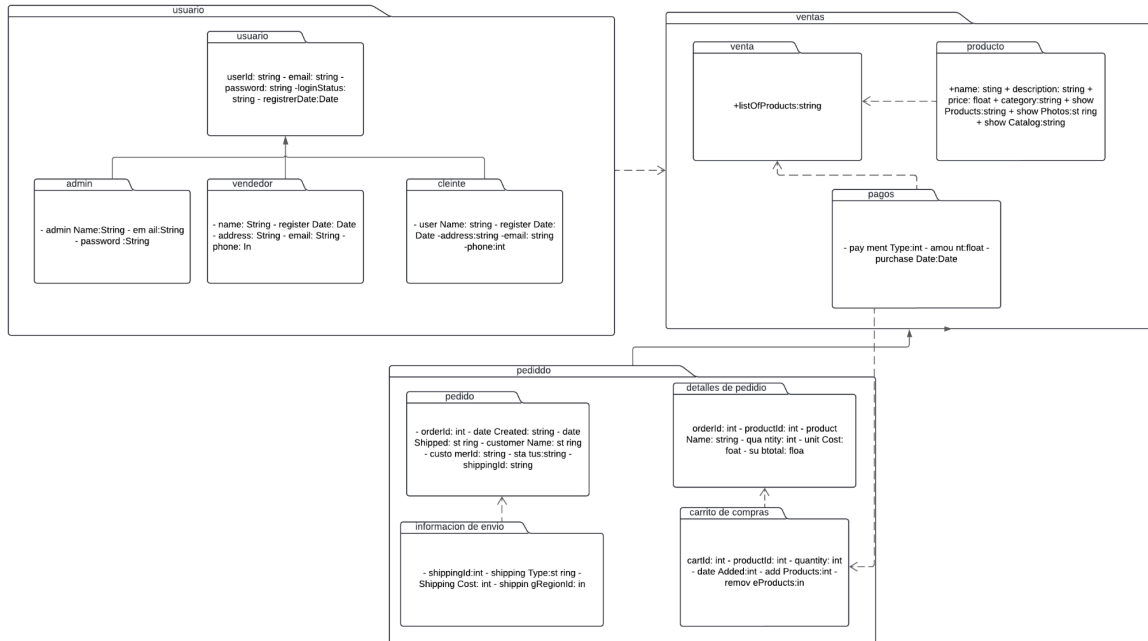
	mayor a menor para facilitar la comparación y elección según el presupuesto del usuario (RF 5.5). Finalmente, los compradores podrán dejar reseñas basadas en su experiencia con la calidad del producto y la atención del vendedor (RF 5.6).
Perfil Vendedor	Los vendedores podrán publicar productos en la plataforma, incluyendo descripciones, precios, fotos, videos y detalles de envío dentro de los límites especificados (RF 6.1). Además, contarán con herramientas de análisis para monitorear sus ventas y el comportamiento de los compradores (RF 6.2). Los vendedores también tendrán la opción de responder a las reseñas de los compradores con un límite de 200 caracteres (RF 6.3) y podrán editar características de los productos, como descripción, precios, fotos y detalles de envío, tras su publicación (RF 6.4).
Perfil Administrador	Los administradores podrán crear, modificar y gestionar las cuentas de los vendedores en la plataforma (RF 7.1), además de monitorear y hacer cumplir las políticas para detectar y sancionar cuentas infractoras (RF 7.2). También podrán proporcionar soporte técnico y asistencia a los vendedores en cuestiones relacionadas con la plataforma (RF 7.3) y tendrán acceso a herramientas avanzadas de análisis y reportes para evaluar el rendimiento de la plataforma y tomar decisiones estratégicas (RF 7.4).

8. Diagramar las posibles clases que puede haber en cada módulo o paquete.

Diagrama de clases y paquetes donde se muestran las clases de cada uno de los módulos y relación entre ellas.









9. Conclusiones

Se concluye que para el mes de abril 2025, el proyecto esté en más del 85% de finalización. Se prevé que contará con la base de datos terminada totalmente, asimismo, estará en fases de prueba finales. Por un lado, el código estará terminado, el diseño estará en fases finales y se tendrán que arreglar los últimos detalles para evitar futuros fallos.

- **¿Cuál posible arquitectura podría aplicarse a su proyecto?**

La arquitectura que se espera usar en el proyecto es la Arquitectura en Capas, debido a que modelo de diseño que organiza un sistema de software en distintas capas, donde cada una tiene responsabilidades específicas y se comunica de manera jerárquica con las otras capas. Este enfoque es común en aplicaciones grandes y complejas, ya que permite modularidad, escalabilidad, y facilidad de mantenimiento. Cada capa tiene un nivel de abstracción y sirve para aislar responsabilidades, lo que facilita la separación de preocupaciones y evita que cambios en una parte del sistema afecten al resto

- **¿Cuál posible patrón podría aplicarse a su proyecto?**

El patrón que probablemente se use es el Modelo Vista Controlador (MVC), ya que se adecua mucho a nuestro proyecto. Este patrón organiza la aplicación en tres componentes principales: el Modelo (gestiona los datos y la lógica de negocio), la Vista (maneja la interfaz de usuario), y el Controlador (intermedia entre la vista y el modelo). En un sitio de





ventas, el Modelo gestionaría los productos, clientes, y transacciones; el Controlador manejaría las acciones de compra, búsqueda de productos, y validación de usuarios; y la Vista mostraría los productos y procesaría las interacciones del cliente.

10. Bibliografía

Wikipedia 2015 - Mercado Libre - https://es.wikipedia.org/wiki/Mercado_Libre

