

Vision

Version 1.0

Revision History

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Version** | **Description** | **Author** |
| 24/AGO/17 | 1.0 | Creación del documento | Lavarello, Agustín  Perez Sammartino, Francisco  Swinnen, Santiago  Wullenweber, Anne |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Table of Contents

1. Introduction 3

1.1 Purpose 3

1.2 Scope 3

1.3 References 3

1.4 Overview 3

2. Positioning 3

2.1 Business Opportunity 3

2.2 Problem Statement 3

2.3 Product Position Statement 3

3. Stakeholder and User Descriptions 3

3.1 Market Demographics 3

3.2 Stakeholder Summary 3

3.3 User Summary 3

3.4 User Environment 3

3.5 Stakeholder Profiles 3

3.5.1 Hoteles 3

3.5.2 TravelGroup

3.6 User Profiles 3

3.6.1 Corporativo 3

3.6.2 Usuarios privados

3.7 Key Stakeholder or User Needs 3

3.8 Alternatives and Competition 3

4. Product Overview 3

4.1 Product Perspective 3

4.2 Summary of Capabilities 3

4.3 Assumptions and Dependencies 3

4.4 Cost and Pricing 3

4.5 Licensing and Installation 3

5. Product Features 3

5.1 <aFeature> 3

5.2 <anotherFeature> 3

6. Constraints 3

7. Quality Ranges 3

8. Precedence and Priority 3

9. Other Product Requirements 3

9.1 Applicable Standards 3

9.2 System Requirements 3

9.3 Performance Requirements 3

9.4 Environmental Requirements 3

10. Documentation Requirements 3

10.1 User Manual 3

10.2 Online Help 3

10.3 Installation Guides, Configuration, and Read Me File 3

10.4 Labeling and Packaging 3

A Feature Attributes 3

A.1 Status 3

A.2 Benefit 3

A.3 Effort 3

A.4 Risk 3

A.5 Stability 3

A.6 Target Release 3

A.7 Assigned To 3

A.8 Reason 3

Vision

# Introduction

## Purpose

El propósito del presente documento es recolectar, analizar y definir las necesidades de alto nivel y las características de HOGURU.COM. Se enfoca en las capacidades que los *stakeholders* y los usuarios finales necesitan. Los detalles sobre como HOGURU.COM cumple con estas necesidades están detalladas en los casos de usos y en especificaciones adicionales.

## Scope

HOGURU es un sistema de búsqueda y reserva de hoteles. El sistema le mostrará al usuario un listado de hoteles disponibles según los criterios de búsqueda que haya ingresado y organizará la búsqueda de acuerdo a sus preferencias, permitiéndole comparar precios y reservar el hotel que más se ajuste a sus necesidades en un solo lugar.

## References

A continuación se listan links con información:

* **Internet World Stats: Usage and Population Statistics** <http://www.internetworldstats.com/sa/ar.htm>
* **Digital User Distribution by Region** <https://wearesocial-net.s3.amazonaws.com/uk/wp-content/uploads/sites/2/2017/01/Slide009.png>
* **How technology has transformed the travel industry** https://www.theguardian.com/media-network/2016/feb/29/technology-internet-transformed-travel-industry-airbnb

## Overview

El resto del documento se va a centralizar en el scope, el segmento de mercado apuntado, y en la descripción del producto en sí.

# Positioning

## Business Opportunity

La cantidad de viajeros en busca de buenos precios y hoteles se ha incrementado en los últimos tiempos; las personas no utilizan agencias de viajes y optan por la búsqueda a través de internet, pues esto último les hace ahorrar tiempo y dinero. Hasta ahora consideramos que no existe ninguna solución apropiada, por esta razón buscamos establecernos en este segmento de mercado.

La gran mayoridad de los viajeros busca sus hoteles online.

## Problem Statement

|  |  |
| --- | --- |
| The problem of | búsqueda y reserva de hoteles |
| affects | a viajeros que buscan ahorrar tiempo y dinero |
| the impact of which is | una pérdida de tiempo buscando muchas alternativas que no siempre son las mejores |
| a successful solution would be | facilitarle la búsqueda al viajero centralizando todas las opciones y ordenándolas de acuerdo a sus intereses. |

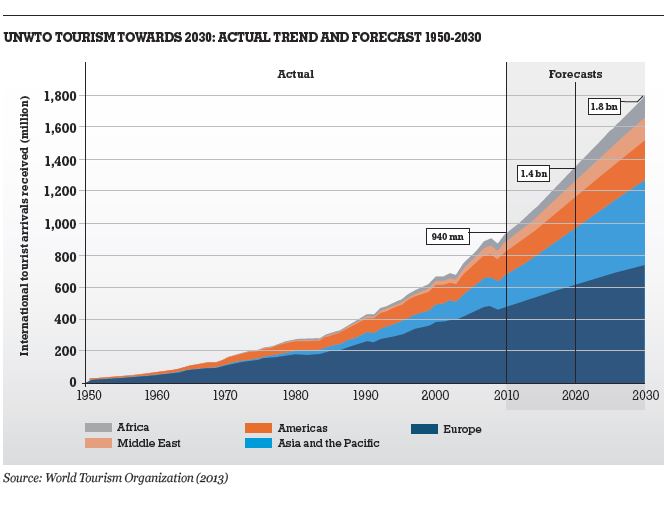
## Product Position Statement

|  |  |
| --- | --- |
| For | personas |
| Who | buscan hoteles |
| The HOGURU.COM | es una plataforma |
| That | Permite encontrar en un solo lugar las mejores ofertas en hoteles y compararlas |
| Unlike | Las paginas privadas de hoteles y las agencias de viajes |
| Our product | Provee una búsqueda personalizada para adaptarse a los intereses de cada usuario |

# Stakeholder and User Descriptions

## Market Demographics

Nuestro producto está dirigido al segmento de mercado que busca realizar operaciones de reserva de hotel en forma rápida; para ellos el tiempo es lo más valioso. Por esta razón nuestros “Design Tenants” están orientados a darle al usuario una experiencia gratificante donde pueda cumplir sus objetivos rápidamente. Cada vez más personas tienen la posibilidad de viajar lo que incrementa el segmento de mercado al cual está dirigida esta herramienta, por ello esperamos un incremento exponencial en el uso de la aplicación.



Por el fuerte crecimiento del turismo en todo el mundo, el mercado al cual se dirija nuestra página web se expande fuertemente.

## Stakeholder Summary

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Name** | **Description** | **Responsibilities** |
| Hoteles | Los hoteles se benefician con la promoción de sus servicios. | * Que el sistema sea estable * Que pueda comunicarse de forma eficaz con la plataforma preexistente en el hotel. |
| TravelGroup | La empresa se beneficia con el buen funcionamiento del sistema. | * Que los hoteles estén satisfechos con el uso de la aplicación. * Que haya ganancia de dinero. |

## User Summary

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Name** | **Description** | **Responsibilities** | **Stakeholder** |
| Corporativo | Empresas que buscan alojamiento para sus empleados | Que la información que provea al sistema sea fidedigna | Buscar alojamiento cómodo y bien ubicado para sus empleados. |
| Usuario privado | Personas que quieren reservar hoteles. | Que las cancelaciones se hagan con anticipación. | Que sea confiable. |

## User Environment

En el caso de los usuarios privados el uso será en general en un contexto de relajación (en la comodidad de su hogar) y se utilizarán dispositivos como Notebooks, PC y tablets. En el caso de los usuarios corporativos, el uso será en un contexto corporativo.

## Stakeholder Profiles

### Hoteles

|  |  |
| --- | --- |
| **Representative** | El gerente del hotel |
| **Description** | Los hoteles se benefician con la promoción de sus servicios. |
| **Type** | Es experto en turismo, por lo tanto conoce a los clientes y que buscan. |
| **Responsibilities** | Busca un sistema confiable en el que va a basar su negocio. |
| **Success Criteria** | Define ganar como el aumento de clientes y puede promocionarse. |
| **Involvement** | Debe proveer las ofertas al sistema para generar atracción al usuario. |
| **Deliverables** |  |
| **Comments / Issues** |  |

### TravelGroup

|  |  |
| --- | --- |
| **Representative** | El CEO de la empresa |
| **Description** | Busca aumentar las ganancias de la empresa |
| **Type** | Es una persona orientada al sector de negocios y no al turismo. |
| **Responsibilities** | Que los hoteles estén satisfechos con el uso de la aplicación. Que haya ganancia de dinero. |
| **Success Criteria** | Se define ganar como un aumento de los ingresos en la empresa. |
| **Involvement** | Debe proveer soporte y mantenimiento al sistema. |
| **Deliverables** |  |
| **Comments / Issues** |  |

## User Profiles

### Corporativo

|  |  |
| --- | --- |
| **Representative** | Sector de la empresa que se encarga de planificar los viajes. |
| **Description** | Busca acceso cómodo y rápido. |
| **Type** | Dado que hay un sector de la empresa dedicado a esto, el usuario luego de algunos usos se volverá experto. |
| **Responsibilities** | Que la información que provea al sistema sea fidedigna. |
| **Success Criteria** | Reservar a precios cómodos y proveer confort a sus empleados. |
| **Involvement** |  |
| **Deliverables** |  |
| **Comments / Issues** |  |

### Usuario Privado

|  |  |
| --- | --- |
| **Representative** | El usuario. (puede presentarse en forma de queja) |
| **Description** | Busca lograr un equilibrio entre precios y comodidades. |
| **Type** | Depende de la edad como también de cuantas veces utilizo la pagina. |
| **Responsibilities** | Que las cancelaciones se hagan con anticipación. |
| **Success Criteria** | Tener una experiencia gratificante tanto en la reserva como en la estadía en el hotel. |
| **Involvement** | Realiza quejas, deja comentarios. Valora los hoteles en los que se hospeda y provee feedback |
| **Deliverables** |  |
| **Comments / Issues** |  |

## Key Stakeholder or User Needs

Actualmente los usuarios no cuentan con un sitio confiable que permita obtener la información en forma centralizada y cómoda; generando una pérdida de tiempo y dinero. Por otro lado los usuarios corporativos buscan obtener precios bajos y comodidad pero por sobre todo una reserva en forma rápida ya que se encuentran ocupados.

## Alternatives and Competition

### Plataformas actuales (Despegar, Hotels, Booking)

Basan su valoración principalmente en tripAdvisor que generalmente sesga la información. Por eso HOGURU.COM tendrá valoraciones propias.

# Product Overview

## Summary of Capabilities

**Table 4-1 Customer Support System**

|  |  |
| --- | --- |
| **Customer Benefit** | **Supporting Features** |
| Visualización de resultados de búsqueda de acuerdo a las preferencias del usuario | El sistema ordena los resultados de acuerdo al perfil del usuario. |
| Comparación de precios de distintos hoteles | El sistema muestra los precios por noche de los distintos hoteles resultantes en la búsqueda, lo que permite compararlos |
| Visualización de la disponibilidad del hotel | El sistema permite visualizar la ocupación del hotel para las fechas ingresadas |
| Centralización de resultados | El sistema centraliza las opciones hoteleras en un solo lugar para su visualización |
| Fácil reserva de hoteles | El sistema permite reservar fácilmente el hotel deseado |

## Assumptions and Dependencies

Se asume que el usuario dispondrá de una conexión a Internet de banda ancha y una tarjeta de crédito.

## Cost and Pricing

Del análisis se pudo determinar que en total el proyecto dura 702.96 horas dando un total de $ 432,320.40

## Licensing and Installation

El software dispondrá licencia de tipo software propietario, y por lo tanto para su utilización se deberá abonar una licencia para poder utilizarlo.

# Product Features

## Búsqueda de hoteles por fecha y lugar

El usuario ingresará el destino donde desea buscar su hotel y la fecha de check-in y check-out. El sistema a continuación listará todos los hoteles con disponibilidad para las fechas ingresadas en el destino elegido. Asimismo, mostrará el precio por noche de cada habitación.

## Filtros de búsqueda

La búsqueda de hoteles podrá ordenarse de acuerdo a distintos criterios tales como rango de precios, cantidad de estrellas, valoraciones, precio ascendente, descendente.

## Reservar un hotel

El sistema le permitirá al usuario mediante el uso de una tarjeta de crédito reservar el hotel que desea y le brindara un numero de reserva para posterior referencia y manejo de la misma

## Gestión de reservas

Los usuarios podrán visualizar todas sus reservas desde su perfil y podrá administrar sus reservas activas y realizar cambios sobre las mismas.

# Constraints

No aplica.

# Quality Ranges

La plataforma tiene que poder buscar muchas ofertas y mostrarlas en un tiempo razonable para el usuario (ya que de tardar mucho este iría a la competencia). La plataforma tiene que seguir el modelo mental del usuario para que este no solo tenga una experiencia satisfactoria sino también para que pueda ahorrar tiempo. Al tener un rango de usuarios muy amplio, la plataforma tiene que ser fácil de usar y no tiene que tener una interfaz gráfica de usuario complicada.

# Precedence and Priority

Poder reservar el hotel a través de la plataforma es la característica más importante, ya que TravelGroup obtiene la ganancia de las transacciones hechas. La búsqueda de hoteles según criterios y ordenar esta búsqueda son muy importantes ya que son una de las grandes ventajas que tiene la plataforma contra otros competidores como agencia de viaje o páginas de hoteles específicas.

# Other Product Requirements

## Applicable Standards

El sistema ofrecerá un entorno seguro para realizar las transacciones en línea, cifrando la conexión entre el cliente y el servidor a través de SSL para la transmisión segura de los datos.

## System Requirements

Se requiere de una conexión a Internet y un dispositivo con un navegador web instalado.

## Performance Requirements

Para ofrecerle al usuario una experiencia de uso satisfactoria, la conexión a internet que disponga deberá ser de banda ancha para poder disfrutar todas las características del sistema, tales como la visualización de fotografías de los hoteles y otros contenidos multimedia.

## Environmental Requirements

El sistema será diseñado para que el usuario lo utilice en un contexto de relajación, en el ámbito de su hogar u oficina.

# Documentation Requirements

## User Manual

El manual de usuario le permitirá al usuario familiarizarse con el sistema. Describirá funciones básicas del sistema con el objetivo de que el usuario pueda comenzar a interactuar con el software lo antes posible. No será demasiado extenso, pues la interfaz de la aplicación se desarrollará para que el usuario pueda aprender con el uso de la misma.

## Online Help

En el caso de que el usuario necesite ayuda en línea, se dispondrá de una sección de ayuda en donde se describirán las acciones mas comunes que se pueden realizar en el sistema. El usuario además podrá encontrar una sección de preguntas frecuentes relacionadas con el uso de la aplicación.

## Installation Guides, Configuration, and Read Me File

El software no requerirá de ningún tipo de instalación, pues será desarrollado enteramente para su uso en la web.

## Labeling and Packaging

El sistema mostrará el logo de HOGURU.COM así como también información sobre los derechos de propiedad que TravelGroup dispone sobre HOGURU.COM.

# A Feature Attributes

[Features are given attributes that can be used to evaluate, track, prioritize, and manage the product items proposed for implementation. All requirement types and attributes need to be outlined in the Requirements Management Plan, however, you may wish to list and briefly describe the attributes for features that have been chosen. The following subsections represent a set of suggested feature attributes.]

## A.1 Status

[Set after negotiation and review by the project management team. Tracks progress during definition of the project baseline.]

|  |  |
| --- | --- |
| Proposed | [Used to describe features that are under discussion but have not yet been reviewed and accepted by the "official channel," such as a working group consisting of representatives from the project team, product management, and user or customer community.] |
| Approved | [Capabilities that are deemed useful and feasible, and have been approved for implementation by the official channel.] |
| Incorporated | [Features incorporated into the product baseline at a specific point in time.] |

## A.2 Benefit

[Set by Marketing, the product manager or the business analyst. All requirements are not created equal. Ranking requirements by their relative benefit to the end user opens a dialog with customers, analysts, and members of the development team. Used in managing scope and determining development priority.]

|  |  |
| --- | --- |
| Critical | [Essential features. Failure to implement means the system will not meet customer needs. All critical features must be implemented in the release or the schedule will slip.] |
| Important | [Features important to the effectiveness and efficiency of the system for most applications. The functionality cannot be easily provided in some other way. Lack of inclusion of an important feature may affect customer or user satisfaction, or even revenue, but release will not be delayed due to lack of any important feature.] |
| Useful | [Features that are useful in less typical applications will be used less frequently or for which reasonably efficient workarounds can be achieved. No significant revenue or customer satisfaction impact can be expected if such an item is not included in a release.] |

## A.3 Effort

[Set by the development team. Because some features require more time and resources than others, estimating the number of team or person-weeks, lines of code required or function points, for example, is the best way to gauge complexity and set expectations of what can and cannot be accomplished in a given time frame. Used in managing scope and determining development priority.]

## A.4 Risk

[Set by development team based on the probability the project will experience undesirable events, such as cost overruns, schedule delays or even cancellation. Most project managers find categorizing risks, as high, medium, and low, is sufficient, although finer gradations are possible. Risk can often be indirectly assessed by measuring the uncertainty (range) of the projects team’s schedule estimate.]

## A.5 Stability

[Set by the analyst and development team, this is based on the probability that features will change or the team’s understanding of the feature will change. Used to help establish development priorities and determine those items for which additional elicitation is the appropriate next action.]

## A.6 Target Release

[Records the intended product version in which the feature will first appear. This field can be used to allocate features from a **Vision** document into a particular baseline release. When combined with the status field, your team can propose, record, and discuss various features of the release without committing them to development. Only features whose Status is set to Incorporated and whose Target Release is defined will be implemented. When scope management occurs, the Target Release Version Number can be increased so the item will remain in the **Vision** document but will be scheduled for a later release.]

## A.7 Assigned To

[In many projects, features will be assigned to "feature teams" responsible for further elicitation, writing the software requirements, and implementation. This simple pull-down list will help everyone on the project team to understand responsibilities better.]

## A.8 Reason

[This text field is used to track the source of the requested feature. Requirements exist for specific reasons. This field records an explanation or a reference to an explanation. For example, the reference might be to a page and line number of a product requirement specification or to a minute marker on a video of an important customer review.]