



# Documento de Visión y Alcance del Producto

Estado	Completado
Fecha límite	@11 de abril de 2025
Proyecto	<u>E-Commerce</u>
Prioridad	Alta
Etiquetas	Sitio web

## Plantilla del Documento:

Documento de Visión y Alcance del Producto

### ▼ 1. Información General

- **Nombre del Proyecto:** Plataforma E-Commerce
- **Equipo:** Manrique Agustin, Domato Tobias, Rodriguez Joaquin, Legorburu Lucas, Giordani Luca, Devida Facundo
- **Fecha:** 10/4/2025
- **Versión:** Número (v1.0)

### ▼ 2. Resumen Ejecutivo

- Desarrollo de un E-commerce para el Club For Ever utilizando React y Node JS, con integración de Mercado Pago o Stripe. La plataforma permitirá la venta de todo tipo de merchandising oficial del club, ofreciendo una experiencia ágil, segura y moderna para todos los usuarios.

### ▼ 3. Oportunidad de Negocio

- Problema que se resuelve: Falta de una plataforma virtual para la venta de merchandising.
- Impacto del problema: La falta de una plataforma virtual afecta personas interesadas en querer adquirir el merchandising, generando molestias y limitaciones. Así como también impacta a las personas del club encargadas de la gestión de ventas, aumentando su carga operativa y dificultando su gestión eficiente en ventas y control de stock.
- Soluciones actuales y sus limitaciones: Actualmente el Club no cuenta con ningún tipo de alternativa a la venta presencial, lo que limita las posibles ventas y el alcance a las personas que residen lejos o no pueden asistir físicamente a las instalaciones, impidiendo optimizar la experiencia de las personas y la modernización de la gestión de ventas.

## ▼ 4. Visión del Producto

- Descripción general: El producto es una plataforma de E-commerce destinada a la venta online de productos del Club For Ever. Este producto permitirá a los usuarios explorar un catálogo, realizar compras y gestionar las ventas.
- Propuesta de valor: La plataforma permitirá a los usuarios comprar el merchandising del club de forma fácil, rápida, portable y segura desde cualquier lugar sin la necesidad de acercarse físicamente al club. Esta se destaca por su integración directa con pasarelas de pago seguras como lo es Mercado Pago o Stripe y además aporta una experiencia de usuario moderna y una gestión de ventas optimizada garantizando disponibilidad y atención más eficiente.
- Usuarios principales: Las personas vinculadas al club, tanto deportistas como familiares, simpatizantes y trabajadores del club a la hora de una compra. Y los usuarios principales encargados de la gestión de ventas son la dirigencia del club y su personal de ventas.

## ▼ 5. Objetivos del Proyecto

- Objetivo principal: Potenciar el aspecto comercial del Club For Ever mediante la implementación de una plataforma de venta

online.

- Objetivos específicos:
  1. Desarrollar una tienda virtual moderna y accesible para la venta de merchandising del club en el plazo de 8 meses.
  2. Integrar medios de pago electrónicos confiables como Mercado Pago o Stripe.
  3. Mejorar la experiencia de compra para los usuarios ampliando el alcance a nivel regional.
  4. Automatizar el proceso de ventas para reducir la carga operativa.
  5. Aumentar el número de ventas del Club.
- Métricas de éxito:

Objetivo Específico	Métrica de Éxito
1	Plataforma funcionando al 100% en producción dentro del plazo establecido.
2	Tasa de éxito en transacciones superior al 95%
3	Opiniones mayormente positivas (70%) analizadas mediante encuestas.
4	Reducción del 50% en tareas manuales.
5	Aumento del 15% en ventas en los primeros 6 meses

## ▼ 6. Alcance del Producto

### 6.1 Dentro del Alcance

- Usuario:
  - Registro y autenticación de usuarios
  - Visualización del catálogo de productos
  - Búsqueda y filtrado de productos por nombre de producto y categoría

- Consultar carrito de compras:  
El usuario deberá ser capaz de visualizar todos los productos seleccionados en forma de listado
- Agregar producto al carrito de compras
- Quitar producto del carrito de compras
- Realizar pago: El usuario podrá realizar el pago de forma online a través de Mercado Pago/Stripe
- Ver historial de pedidos
- Confirmación de compra vía correo electrónico
- El usuario podrá utilizar el servicio de atención al cliente
- Administrador
  - Gestionar categoría:
    - Crear categoría
    - Eliminar categoría
  - Gestionar producto(CRUD)
    - Crear producto
    - Consultar producto
    - Actualizar producto
    - Eliminar producto
  - Gestionar los pedidos de los usuarios
  - Gestión de atención al cliente
  - Gestionar ventas
    - Generar informe de ventas
    - Generar informe de costos

## 6.2 Fuera del Alcance

- El sistema no gestionara el seguimiento del envío de los pedidos
- El sistema no implementara un sistema de puntos y descuentos
- Gestion de reseñas

- Implementación de sistema de chat en línea

## ▼ 7. Supuestos y Restricciones

- Supuestos:
  - Se contará con acceso a la identidad visual oficial del Club For Ever (logos, paleta de colores, tipografías) para mantener coherencia en el diseño.
  - Los productos a vender (merchandising) estarán disponibles y correctamente catalogados para cargar en la plataforma antes del lanzamiento.
  - Se dispondrá de un servidor o servicio de hosting confiable para desplegar la plataforma.
  - Habrá disponibilidad de personal administrativo para gestionar la tienda online (carga de productos, control de stock, atención al cliente).
- Restricciones:
  - El desarrollo deberá completarse en un plazo máximo de 8 meses.
  - El presupuesto inicial es limitado, por lo que se priorizará el desarrollo de funcionalidades esenciales para la primera versión.
  - El equipo de desarrollo estará compuesto por un número reducido de personas, lo que limitará el alcance de ciertas funcionalidades en la fase inicial.
  - La plataforma deberá ser compatible principalmente con dispositivos móviles y de escritorio (responsive design obligatorio).
  - Se utilizarán tecnologías específicas: **Node.js** para el backend y **React** para el frontend, sin incorporación de tecnologías externas costosas.

## ▼ 8. Stakeholders Clave

Cliente/Patrocinador: Club Social Cultura y Deportivo For Ever

Usuarios finales:

- Deportistas
- Hinchas/Simpatizantes
- Publico General
- Administradores de la plataforma

Otros interesados:

- Dirigencia del Club For Ever
- Proveedor de servicios de pago
- Área de marketing del Club For Ever

## ▼ 9. Riesgos Iniciales (Tabla)

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Estrategia de Mitigacion
Problemas en la integracion con Mercado Pago o Stripe	Media	Alto	Realizar pruebas tempranas de integracion
Baja adopción por falta de difusión.	Media	Alto	Planificar una campaña de lanzamiento
Fallas tecnicas en el servidor o hosting	Baja	Alto	Contratar un servicio de hosting confiable y planificar copias de seguridad automáticas
Falta de financiamiento para la infraestructura y el mantenimiento del sistema	Baja	Medio	Plantear inversión económica lo mas mínima posible