

Ingeniería de Software 1

Trabajo práctico 1 – Análisis preliminar del sistema de *software* para CENTRALMARKET

Fecha de entrega: 22 de abril de 2012

Contexto

Las autoridades de un grupo empresario local están empezando a tentarse con la idea de armar un sistema para distribución de contenido digital bajo demanda. Por contenido digital se entiende música, series, programas de televisión en vivo, deportes, libros y aplicaciones, entre otros. El nombre tentativo para el proyecto es CENTRALMARKET.

La idea central es que un usuario de CENTRALMARKET puede utilizar los contenidos comprados en cualquier dispositivo, ya sea su computadora, televisión, teléfono móvil o tableta.

Adicionalmente, se desea que la transición entre dispositivos sea lo más transparente posible. Por ejemplo, Luis está viendo un capítulo de House en su televisor de 40", pero vuelven sus hijos de la escuela y se ve forzado a continuar viéndolo en su iPad.

Un gran obstáculo que enfrentan estos sistemas es la resistencia inicial de la gente que los usa por primera vez. En estudios de mercado preliminares, algunas personas mencionaron motivos por los que no utilizarían un sistema como CENTRALMARKET:

- “A mí la verdad me gusta tener mis libros en papel. Yo si quiero se los presto a mis amigos, o los canjeo por otros. Incluso si me canso los puedo vender y comprarme otros.”
- “Que nadie se meta con mi discografía, no hay nada como abrir un disco recién comprado, leer el libro que viene con fotos del artista, las letras, etc.”
- “¿Fútbol vía Internet? Seguro se corta y me pierdo los momentos más interesantes.”
- “A mí lo que me gusta de ver las series por cable es que los subtítulos son muy buenos. Las veces que mi hija me prestó Lost en un pendrive los subtítulos eran malísimos: faltaban partes, tenían errores de ortografía, . . .”

Con respecto a la viabilidad económica, los directivos quieren que CENTRALMARKET combine contenidos gratuitos y pagos. Por ejemplo, los partidos de fútbol que actualmente salen por televisión abierta serían difíciles de comercializar, pero sí se podría cobrar por partidos de fútbol europeo. Tampoco descartan la posibilidad de que el sistema cuente con distintos tipos de membresías y/o paquetes de contenidos prepagos (por ejemplo, todo el fútbol por un año).

Los directivos de CENTRALMARKET están interesados en explorar otras vías de ingreso, como por ejemplo cobrarle a los proveedores de contenido para que su oferta sea destacada en el mercado.

Otro punto clave es la recomendación de nuevos contenidos basada en la calificación que el usuario otorgue a los contenidos que compró. Además, la idea es que CENTRALMARKET recomiende contenidos de diversa índole. Por ejemplo, si Diana termina de ver “El discurso del rey” y la califica positivamente, CENTRALMARKET podría recomendarle que compre la banda sonora, o que descargue gratuitamente la versión del libro.

Por otra parte, los dueños de CENTRALMARKET quieren que su sistema sea sinónimo de calidad. Para ello, nos piden que determinemos una serie de requisitos funcionales y no funcionales que una aplicación tiene que cumplir para poder ser puesta a la venta. Adicionalmente, los directivos de CENTRALMARKET no quieren que ninguna aplicación salga a la venta sin cumplir estos requerimientos.

Entregables

En esta primera etapa, se nos pide que proporcionemos la mayor cantidad de información posible respecto de cómo nuestra propuesta ayudará a cumplir con los objetivos planteados. También les

interesa que les brindemos un análisis del alcance del *software*, de forma tal que puedan identificar claramente cómo se relacionará con sus usuarios, *hardware* u otros sistemas preexistentes. Por último, nos piden que les otorguemos una serie de escenarios informales donde se ejemplifiquen situaciones hipotéticas (pero representativas) de funcionamiento esperado.