**Plan de gestión de alcance**

***SmartPet Chile***

***Fecha: 22/08/2025***

**Historial de versiones**

| **Fecha** | **Versión** | **Autor** | **Organización** | **Descripción** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 22-08-2024 | 1.0 | Claudio Figueroa Prado | El Cacucho | Versión Inicial sobre el alcance del proyecto |

**Información del proyecto**

| Empresa / Organización | El Cacucho |
| --- | --- |
| Proyecto | SmartPet Chile |
| Fecha de preparación | 22/8/2025 |
| Cliente | Laura Arroyo, Cristián Lopez |
| Patrocinador (Sponsor) | Laura Arroyo, Cristián Lopez |
| Gerente / Líder de proyecto | Claudio Figueroa Prado |

**Aprobaciones**

| **Patrocinador** | **Fecha** | **Firma** |
| --- | --- | --- |
| Laura Arroyo | **22-08-2025** | **⻋⻋⻔⻔** |
| Cristián Lopez | **22-08-2025** | **⻚⻙⻣⻤** |

1. **Descripción del alcance del proyecto**

El propósito del alcance de este proyecto es diseñar, desarrollar e implementar una plataforma web e-commerce innovadora, orientada a la venta de alimentos y accesorios para mascotas, que permita al negocio patrocinador expandir su presencia digital, optimizar la gestión de inventario y ventas, y mejorar la experiencia de compra de sus clientes.

Este proyecto busca transformar un modelo de negocio tradicional en uno con presencia online, otorgando al emprendimiento la posibilidad de llegar a un público más amplio, aumentar la fidelización de clientes y facilitar procesos internos de administración.

1. **Perspectiva del producto.**

La plataforma SmartPet Chile se desarrollará como una solución web innovadora que permitirá al negocio “El Cacucho” ampliar su alcance digital, optimizar su gestión de ventas y mejorar la experiencia de compra de los clientes.

2.1 Además, se integrarán APIs para:

1– Pagos electrónicos (WebPay, MercadoPago)

2- Logística y envíos (Chilexpress, Starken, Googles Maps API)

3- Notificaciones (Twilio, SendGrind, Firebase)

**2.2. Funcionalidades iniciales (mínimo producto viable)**

2.1.Catálogo de productos:

* Listado por categorías (alimentos, accesorios, juguetes, medicamentos, etc.).
* Filtros de búsqueda (precio, marca, tipo de mascota).
* Vista detallada de cada producto con especificaciones.

2.2. Sistema de ventas

* Carrito de compras
* Historial de compras
* Generación de comprobantes

2.3. Gestión de inventario

* Control de stock en tiempo real
* Alertas de productos con bajo inventario
* Actualización automática al concretar una venta

2.4. Sistema de envíos

* Definición de zonas de cobertura
* Cálculo automático de costos de envío
* Estado de entrega del pedido

2.5. Sistema de pagos

* Integración con pasarela de pago (Webpay, MercadoPago, Paypal)
* Confirmación de pago en tiempo real

**3. Funcionalidades de valor agregado**

3.1. Gestión de clientes

* Registro y perfil de cliente
* Historial de compras asociado al usuario
* Información de mascotas para sugerir productos

3.2. Sistema de promociones y descuentos

* Cupones de descuento
* Promociones por temporada
* Combos por productos

3.3. Panel de administración

* Reportes de ventas por rango de fecha
* Ranking de productos más vendidos
* Gestión de usuarios, pedidos y envíos

3.4. Reseñas y valoraciones de productos

* Feedback de clientes
* Sistema de calificación (ej. estrellas).

**4. Funcionalidades innovadoras / diferenciales**

4.1. Sistema de suscripciones

* Compras recurrentes (ej. alimento cada X semanas).
* Notificaciones automáticas al cliente.

4.2. Recomendador de productos

-Filtros inteligentes según tipo/edad/peso de la mascota.

- Recomendaciones basadas en compras anteriores

4.3. Soporte y comunicación

- Chat en línea (bot IA)

- Sección de preguntas frecuentes

4.4. Geolocalización

* Cálculo automático del tiempo y costo de envio
* Opción de retiro en tienda

4.5. Fidelización

* Puntos acumulables por compras
* Canje de puntos por descuentos

**5. Aspectos de usabilidad y accesibilidad**

5.1. Diseño responsive

5.2. Modo oscuro/ claro

1. **Características de los usuarios**

**3.1. Clientes finales:**

* Personas que buscan adquirir alimentos o accesorios para sus mascotas
* Perfil diverso (jóvenes, adultos, familias, etc), con preferencia por soluciones rápidas, simples y confiables

**3.2. Administrador del negocio:**

* Gestiona productos, precios, inventario y pedidos
* Necesita herramientas simples que automaticen tareas repetitivas
* Requiere reportes claros para la toma de decisiones

**Posibles riesgos del proyecto.**

### Riesgos técnicos

1. Fallas en integraciones con APIs externas (pagos, envíos, notificaciones) → retrasos o bloqueo de funcionalidades críticas.
2. Problemas de compatibilidad entre tecnologías (frontend, backend, base de datos) → sobrecarga de retrabajo.
3. Errores en la configuración del chatbot con IA → respuestas incorrectas o poco útiles a los clientes.
4. Vulnerabilidades de seguridad → riesgo de robo de datos de clientes o fallas en el sistema de pagos.
5. Problemas en hosting o base de datos → caídas del sistema o baja disponibilidad.

### 

### 

### 🔹 Riesgos de gestión del proyecto

1. Retrasos en las entregas por falta de organización o mala estimación de tiempos.
2. Descoordinación del equipo en trabajo remoto → comunicación deficiente, tareas incompletas o mal entendidas.
3. Alcance mal definido o en constante cambio → sobrecarga de trabajo y pérdida de control del proyecto.
4. Falta de documentación clara → dificultades en el mantenimiento futuro del sistema.

### 

### 

### 🔹 Riesgos externos

1. Indisponibilidad del negocio patrocinador (falta de retroalimentación o validaciones tardías).
2. Cambios en las políticas de las APIs externas (ej: costos, condiciones de uso, acceso a sandbox).
3. Problemas legales o regulatorios relacionados con protección de datos personales (Ley de Protección de Datos en Chile).
4. Competencia digital → que otros negocios similares lancen plataformas con mejores beneficios y afecten el impacto del proyecto.

### 

### 