|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan de Trabajo del Negocio** | | | | | |
| **PROYECTO** | *“SVO - Sistema de Ventas Online”* | | | | |
| **PREPARADA POR:** | * Huamán Moya, Christopher * Huamán Santos, Kremlin * Huaypar Sotelo, Shany * Iparraguirre Barrantes, Alejandra * Martinez Zuñiga, Patricia | **FECHA** | 23 | 08 | 2017 |
| **REVISADA POR:** | * Huaypar Sotelo, Shany * Martinez Zuñiga, Patricia | **FECHA** | 21 | 09 | 2017 |
| **APROBADA POR:** | * Huamán Santos, Kremlin * Huaypar Sotelo, Shany * Martinez Zuñiga, Patricia | **FECHA** | - | 08 | 2017 |
| **REVISIÓN** | **DESCRIPCIÓN (OBSERVACIONES)** | | **FECHA** | | |
| 01 | Presentaciòn del project charter. | | 25 | 08 | 2017 |
| 02 | Se agrego el cronograma. | | 01 | 09 | 2017 |

|  |
| --- |
| **BREVE DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO DEL PROYECTO** |
| El Sistema de Ventas Online permitirá la gestión de productos como también la visualización y compra/venta de estos mismos vía online a través de una web. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ALINEAMIENTO DEL PROYECTO** | | | |
| 1. **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA ORGANIZACIÓN** | | 1. **PROPÓSITO DEL PROYECTO** | |
| Hacer un estudio y análisis adecuado para conocer los procesos de negocio implicados en la venta online de producto por parte de una empresa o tienda. | | Agilizar, administrar y organizar la información y los procesos de una empresa dedicada a la venta de productos. | |
| Establecer las funcionalidades del sistema, roles y responsabilidades del equipo del proyecto y el cronograma de actividades para la planificacion, ejecucion y control del ciclo de desarrollo de proyecto. | | Automatizar y salvaguardar la data de productos que son importantes para una empresa dedicada a la venta de productos. | |
|  | | | |
| 1. **OBJETIVOS DEL PROYECTO** | | | |
| * Cumplir con el cronograma establecido del proyecto. * Desarrollar el sistema en el plazo solicitado por el cliente. * Gestionar correctamente la evolución de los productos y el control sistemático de los mismos, manteniendo su integridad. * Mantener un registro de las ventas que se realicen en el sistema. * Tener la información actualizada de los productos y servicios que se ofrecen. * Realizar el mantenimiento respectivo para el sistema, en cuanto a actualizaciones de versiones se refiere. | | | |
| 1. **JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO** | | | |
| La falta de organización, administración y automatización al realizar la venta de productos en una tienda (librería por ejemplo) y no contar con un control adecuado de su stock, productos y ventas de sus productos, asi como tambien mostrarlos y darlo a conocer a través del uso de la internet. | | | |
|  | | | |
| 1. **INTERESADOS CLAVES** | | | |
| * **Cliente Principal:** Gerente General del Sistema de Ventas (Wong Portillo, Lenis Rossi) * **Jefe General:** Director de Proyecto (Huamán Santos, Kremlin) | | | |
|  | | | |
| 1. **ROLES Y RESPONSABILIDADES** | | | |
| **ROL RESPONSABLES CANTIDAD**  Jefe de Proyecto **(JP)** Huamán Santos, Kremlin **1**  Analista Funcional **(AF)** Martinez Zuñiga, Patricia **1**  Analista Desarrollador **(AD)** Huamán Moya, Christopher **1**  Desarrollador **(D)** Huaypar Sotelo, Shany  Iparraguirre Barrantes, Alejandra **2** | | | |
|  | | | |
| 1. **CRITERIOS DE ÉXITO DEL PROYECTO** | | | |
| * Cumplimiento del cronograma en el plazo establecido. * Desarrollo de todas las funcionalidades definidas para el sistema. * Establecer un Plan de Gestión de la Configuración consistente. * Satisfacción del cliente. * Automatización de los procesos de negocio abordados. | | | |
|  | | | |
| 1. **REQUISITOS DE ALTO NIVEL** | | | |
| **DESCRIPCIÓN DUEÑO CRITERIO DE ACEPTACIÓN**  Colaboracion y participacion de todos los miembros del proyecto. Cliente principal Muy alto  Cumplimiento de las especificaciones del desarrollo del proyecto. Cliente principal Muy alto  Cumplir con el cronograma establecido para el desarrollo del proyecto. Cliente principal Alto  Documentación del proyecto para su análisis y revisión. Cliente principal Alto  Cumplimiento de métricas de calidad. Cliente principal Alto | | | |
|  | | | |
| 1. **DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO** | | | |
| El proyecto consiste en desarrollar un software que apoye a la realización de las ventas de manera online mostrando los servicios y productos que se ofrecen, de tal manera que se pueda llegar a un público más amplio. | | | |
|  | | | |
| 1. **SUPUESTOS** | | | |
| * Se logrará entregar el software en la fecha pactada. * Se cumplirá satisfactoriamente las actividades del cronograma. * Se entregará un software que satisfaga las necesidades del proceso de Gestión de Ventas Online * Se cumplirán los requerimientos funcionales y no funcionales del software a construir. * Se construirá un Plan de Gestión de Configuración para mantener controlado el desarrollo del sistema. | | | |
|  | | | |
| 1. **RESTRICCIONES** | | | |
| * Tiempo de ejecución para llevar a cabo el proyecto. * El sistema debe permitir ser usado intuitivamente por cualquier usuario * En caso de error del usuario el sistema informará claramente el mensaje del error y una solución entendible. * El sistema debe trabajar sobre cualquier navegador con soporte para el protocolo http. * El sistema debe permitir que el usuario pueda cambiar la contraseña de acuerdo a las políticas de seguridad de la organización. * Al usuario administrador se le asignará un usuario y una clave del sistema, el cual le permitirá el ingreso de acuerdo a su perfil. * Los usuarios clientes deberán registrarse para poder realizar las compras online. | | | |
|  | | | |
| 1. **RIESGOS** | | | |
| * La no satisfacción del cliente con el producto final. * Posibles cambios en los requerimientos previstos inicialmente. * Cambios en los requisitos que precisen modificar el diseño. * Escaso conocimiento de la tecnología a utilizar por parte de los miembros del equipo. * Incumplimiento con el cronograma de desarrollo del proyecto. * Poca comunicación entre los miembros del equipo de trabajo. * La no participación de algunos de los miembros del equipo de trabajo. | | | |
| 1. **RESUMEN DEL CRONOGRAMA DE HITOS DEL PROYECTO**   **ENTREGABLES DEL PROYECTO RESPONSABLES FECHA**   1. **GESTION**    1. ELABORAR EL PLAN DEL PROYECTO       1. Definir el alcance.       2. Definir las tareas del desarrollo del proyecto.       3. Asignas los roles y las responsabilidades.   Elaborar el plan de trabajo del negocio.  TODOS  TODOS  H.S.K  TODOS    22/08/2017  22/08/2017  24/08/2017  24/08/2017   1. **NEGOCIO**    1. ELABORAR EL DOCUMENTO DE NEGOCIO       1. Descripción de los procesos del negocio..   Modelado del BPMN.  H.S.K, M.Z  H.S.K, M.Z    25/08/2017  26/08/2017 - 27/08/2017  **Evento / Hito: FIN DE FASE DE INICIO** 27/08/2017   1. **NEGOCIO**    1. ELABORAR EL LISTADO DE REQUISITOS       1. Definir los requerimientos.   Priorizar los requerimientos.  M.Z  H.S.K    30/08/2017  31/08/2017   1. **ANÁLISIS Y DISEÑO**    1. ELABORAR EL DOCUMENTO DE ANÁLISIS       1. Definir los CUS.       2. Diagrama General de los CUS.     B. ELABORAR DOCUMENTO DE MODELADO   1. Modelado de la base de datos   Script de la base de datos  H.S.K, M.Z  H.S.K, M.Z  H.M  H.M    01/09/2017  02/09/2017  04/09/2017  04/09/2017  **Evento / Hito: FIN DE FASE DE ELABORACIÓN** 03/09/2017   1. **IMPLEMENTACIÓN**    1. Implementar CUS 01 - Iniciar sesion    2. Implementar CUS 02 - Registro de productos    3. Implementar CUS 03 - Consultar productos    4. Implementar CUS 04 - Modificar productos    5. Implementar CUS 05 - Efectuar compra   Implementar CUS 06 - Registrar Sedes / locales  H.S.S, I.B  H.S.S, I.B  H.S.S, I.B  H.S.S, I.B  H.S.S, I.B  H.S.S, I.B  05/09/2017 - 05/10/2017  05/09/2017 - 05/10/2017  05/09/2017 - 05/10/2017  05/09/2017 - 05/10/2017  05/09/2017 - 05/10/2017  05/09/2017 - 05/10/2017   1. **PRUEBAS**    1. ELABORAR LOS CASOS DE PRUEBAS POR CUS       1. Pruebas Estáticas.       2. Pruebas de Caja Negra.       3. Pruebas de Caja Blanca.       4. Matriz de trazabilidad.   Documento de pruebas.  M.Z  H.S.K  H.M  H.S.K, M.Z, H.M  TODOS    06/10/2017 - 10/10/2017  11/10/2017 - 14/10/2017  15/10/2017 - 18/10/2017  19/10/2017 - 23/10/2017  24/10/2017 - 27/10/2017  **Evento / Hito: FIN DE FASE DE CONSTRUCCIÓN** 28/10/2017   1. **PRODUCCIÓN**    1. DOCUMENTO DE ACEPTACIÓN DEL CLIENTE.    2. APLICATIVO WEB “SISTEMA DE VENTAS ONLINE”    3. MANUALES DEL SOFTWARE.       1. Manual de Instalación..   Manual de Usuario..  H.M  H.S.S, I.B  H.M, I.B  H.S.S  30/10/2017 - 02/11/2017  03/08/2017 - 08/11/2017  09/11/2017 - 12/11/2017  12/11/2017 - 15/11/2017  **Evento / Hito: FIN DE FASE DE TRANSICIÓN** 15/11/2017  **INTEGRANTES IDENTIFICADOR**  Huamán Moya, Christopher H.M  Huamán Santos, Kremlin H.S.K  Huaypar Sotelo, Shany H.S.S  Iparraguirre Barrantes, Alejandra I.B  Martinez Zuñiga, Patricia M.Z | | | |
| 1. **REQUISITOS DE APROBACIÓN DEL PROYECTO** | | | |
| **Criterios de éxito** | **Procedimiento de evaluación** | | **Evaluador** |
| La aprobación de todos los entregables. | Control y seguimiento del Plan de Gestión de la Configuración. | | El Cliente principal |
| El cumplimiento de las fechas de los entregables. | Seguimiento de las fechas de entrega pactadas. | | El Cliente principal |
| La participación activa de los miembros del Equipo de Proyecto. | Control y seguimiento de las actividades realizadas por el Equipo de Proyecto de forma individual. | | El Cliente principal |
| **Aprobación del Proyecto por:** | | | |
| Wong Portillo, Lenis Rossi– Cliente Principal. | | | |
|  | | | |
| 1. **GERENTE DE PROYECTO ASIGNADO AL PROYECTO** | | | |
| Huamán Santos, Kremlin – Jefe del Proyecto. | | | |