CASO PRÁCTICO TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Viajes Azul SL

Eres un consultor de una tecnológica. La empresa Viajes Azul SL ha encargado a la consultora donde trabajas, UEM Systems, la realización de un proyecto de transformación digital que permita posicionarla en el mercado de los viajes on line.

Viajes Azul SL es una empresa intermediaria de viajes y estancias vacacionales. Cuenta con varias sucursales repartidas a lo largo del territorio nacional. Cuenta con una web bastante pobre y poco usable, y los últimos estudios de mercado han denotado que está perdiendo cuota en relación al resto de competidores, que ya han incorporado mejoras tecnológicas que han permitido crecer incluso en tiempos de crisis. Viajes Azul SL desea renovar sus sistemas para ofrecer una experiencia centrada en el cliente, y apoyada por las últimas tecnologías de la industria 4.0 para recuperar la cuota de mercado perdida.

El responsable de UEM Systems ha intercambiado una serie de mails con el CTO de Viajes Azul SL para planificar los trabajos a desarrollar. Se adjuntan los mail que se han intercambiado

-		
\triangleright	De 🗸	jorge.moratalla@universidadeuropea.es
Enviar	Para	opaco.lomana@viajesazul.com
	CC	
	Asunto	RE: Proyecto Transformación
Gracias Paco Si te parece r Un saludo		el martes y me cuentas un poco más para ver la forma más eficiente de lanzar el proyecto
Enviado el: ju		nana@viajesazul.com eptiembre de 2024 18:19 sformación
Hola Jorge, Te lo paso aq nuestra BD	juí, te adjunto	unos pantallazos de la web y un Excel con las pestañas de los datos que tenemos en
Enviado el: j		moratalla@universidadeuropea.es septiembre de 2024 15:19 Isformación
		i te parece pásame una extracción de los datos que tienes, y el enlace a la web para ver lo los mejorarlo. Necesitamos verlo para poder hacer una estimación del proyecto y ver si es

De: Paco Lomana paco.lomana@viajesazul.com

Enviado el: jueves, 26 de septiembre de 2024 14:19

Asunto: Proyecto transformación

Hola Jorge,

Te escribo para juntarnos y ver si tu empresa nos puede ayudar a acometer un proyecto de transformación digital. Tenemos la web anticuada y estamos perdiendo muchos clientes. También debemos evolucionar los actuales sistemas.

Nuestro director quiere aprovechar las ventajas de la IA y poder tomar decisiones, captar nuevos clientes, lanzar campañas personalizadas y optimizar los costes.

Hay un montón de <u>datos</u> pero son de mala calidad, quizá debemos empezar por depurarlos.

Quedo a la espera de tus comentarios.

Después de la reunión, Jorge, que es tu jefe en la empresa donde trabajas, te ha enviado la siguiente información:

- 1. Pantallazos de la web actual
- 2. Export de mysql con las tablas a las que accede la web
- 3. Diagrama de arquitectura de la aplicación
- 4. Peticiones realizadas por el CEO de Viajes Azul para evolucionar la plataforma actual

Jorge te ha encargado el proyecto para que montes un equipo para abordar el proyecto, con los perfiles adecuados, pero intentando minimizar los costes. Te ha pedido explícitamente que debes externalizar el proyecto para optimizar el servicio.

La siguiente tabla muestra los costes desglosados que tendrás que repercutir según el convenio sectorial:

Horas laborables anuales	1800			
PERFIL	Tarifa Hora	Coste Bruto Anual	Coste Neto Anual	Seguridad Social (32,6%)
Gerente	96,85 €	174.330,00 €	131.470,59 €	42.859,41 €
Jefe de proyecto	84,04 €	151.272,00 €	114.081,45 €	37.190,55 €
Consultor Principal	72,19 €	129.942,00 €	97.995,48 €	31.946,52 €
Consultor Senior	59,84 €	107.712,00 €	81.230,77 €	26.481,23 €
Consultor Junior	49,69 €	89.442,00 €	67.452,49 €	21.989,51 €
Coordinador	75,46 €	135.828,00 €	102.434,39 €	33.393,61 €
Técnico Experto A	71,41 €	128.538,00 €	96.936,65 €	31.601,35 €
Técnico Experto B	59,62 €	107.316,00 €	80.932,13 €	26.383,87 €
Técnico Experto C	51,23 €	92.214,00 €	69.542,99 €	22.671,01 €
Administrativo	48,69 €	87.642,00 €	66.095,02 €	21.546,98 €

Se deberá contemplar en el presupuesto un beneficio para la empresa de al menos un 10%.

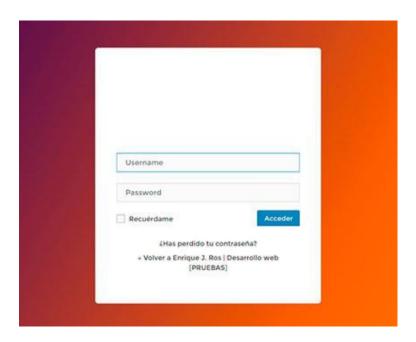
Se pide:

Desarrollar un proyecto de transformación digital, que incluya todo el ciclo de vida, contemplando las siguientes etapas

- 1º. Elaboración de un business case de uno de los proyectos, en función de la prioridad, que incluya planificación, estimación de costes, equipo de trabajo, hitos intermedios, funcionalidad, etc.)
- 2º. Implementar el MVP en base a los siguientes sprints:
 - Funcionalidad principal IA
 - Web que incluya la funcionalidad principal
 - Carga automática de datos de terceros
 - Chatbot y asistente conversacional
 - Cuadro de mando y reporte
- 3º. Presentación del mismo en un congreso de transformación digital simulado, donde se valorará la novedad y la funcionalidad

Información aportada por el gerente

1. Pantallazos de la web actual









Ficha		
Nombre		
Dirección		
Población		
DNI		
Mail		
Viajes realizados		

Precios
Autocares
Paradas
Clientes

2. Export de mysql con las tablas a las que accede la web

a. Sucursales

	Α	В	С	D	E	F	G
1	id_sucursal	Provincia	Telefonos	mail	dirección	gerente	
2	1	Madrid	917776666/917776622	madrid1@travel.con	C/Arriaga 1, 28009 Madrid	Paco Pérez	
3	2	Madrid		madrid2@travel.es	C/Alcalá 3, 28800 Alcobenda	Ana Anton	a
4	3	Madrid	917772266	madrid3@travel.con	<u>n</u>		
5	4	Barcelona	93888777	barna@travel.com	C/Arrecife 4	Omar	
6	5	Barcelona	934445588	barna1@travel.com	Avinguda del prat	Oscar Leine	,
7	6	Valencia	968887767	val1@travel.com		Ana Aparic	io
8	7	Valencia	967765566	val2@travel.com		Mario Pita	
9	8	Valencia	967655566	val3@travel.com		Ana Aparic	io
10	9	Valencia	967656778	val4@travel.com		Mario Pita	
11							
12							

b. Usuarios_web

		_					
	Α	В	С	D	E	F	G
1	DNI	Nombre	apellidos	mail	dirección	login	password
2	1111111	Alberto	Martín			alberto	alberto223388
3	222222	María	Pita			maria	mariap
4	333333	Ana	Alberta		la mia	anaalbe	anaalbe
5	1111000	prueba	prueba	prueba	prueba	prueba	pruebad
6	1111111	pato	donald			pato	donal
7	3348882	Ana	López			ana	aaannnnddd
8	3488877	María				maria	caca
9	37477737	Pedro				Pedro1	kk
10	888388	Ana	Pérez			Ana222	noloseyo
11	88383737	Marcos	Martínez	marcos@gmail.com		Marcos333	esa
12	7746644	Alvaro	Domínguez			Alvaro	yo
13	773778882	Mario				Mario	mariop
14	7737376	Ana	Alvaro	alvaro@yahoo.es		Anadde33	anaananana
15	7736636	Mario				Mario33	nanananan
16	63647347	María	de Andres	mariaan@outlook.es		Maríajjk	paso
17	374832743	Jorge				Jorge	joge
18	827878783	Paco	Porras	pacop@gmail.co		Paco	pacop
19	7773736	Pedro				Pedro	perico98
20	73773663	Manuel		manuel75@outlook.c	<u>om</u>	Manuel	manuel_75
21							

c. Clientes

	Α	В	C	D	E	F	G	Н
1	idcliente	dni	nombre	apellidos	mail	dirección	id_sucursal	ciudad
2	1	11111111	Alvaro	Lopez	alvaro@gmail.com	C/Alcala 34,	1	Madrid
3	2	11111111	Mario	Alvarez	mario@gmail.com	C/Real 334, N	1	Móstoles
4	3	2222222	Pedro	Martín	pedro@gmail.com	C/Almagro 3	. 2	Madrid
5	4	3334343	Maria	de Pedro	maria@gmail.com	C/Alcala 345	, 2	Madrid
6	5	32323433	Alvaro	Estiarte	alvaro3@gmail.com	C/Marqués 3	3	Madrid
7	6	88477474	Alberto	Lucas	alberto@gmail.com	C/Real 223, 1	4	Barcelona
8	7	8837737	Juana	Martín	juana@gmail.com	C/Pere Ponce	5	Barcelona
9	8	8883747	Esteban	Lopez	esteban@gmail.com	C/Mediana,	6	Valencia
10	9	363674747	Maribel	Lopez	maribel@gmail.com	C/Alconcer 3	6	Almusafes
11	10	883847774	Carmen	Martín	carmen@gmail.com	C/Ronda 34,	1	Alcorcón
12								

d. Alojamientos

			-		-	-	-
	Α	В	С	D	E	F	G
1	id_destino	tipo	categoría	dirección	regimen	nombre	
2	1	Hotel	3	C/Torredembarr	AD	Hotel Torredembarra	a
3	2	Hotel	3	C/Torredembarr	MP	Hotel Torredembarra	a
4	3	Hotel	3	C/Torredembarr	PC	Hotel Torredembarra	a
5	4	Apartamento	3	C/Alcañiz 4, Mure	cia	Apartamento Manga	Mayor
6	5	Apartamento	4	Av Brasil, Alicante	e	Apartamento Sol	
7	6	Hotel	4	C/Alcala 4, Madr	iAD	Hotel Centrol	
8	7	Hotel	4	C/Alcala 4, Madr	i MP	Hotel Centrol	
9	8	Apartamento	3	C/Pez 5, Barcelor	na	Ap Tierra y mar 3	
LO	9	Hotel	5	C/Alonso Martín	AD	Hotel Estrella	
11	10	Hotel	5	C/Alonso Martín	PC	Hotel Estrella	
12	11	Hotel	4	C/maritimo, Vale	AD	Hotel Mediterráneo	
13	12	Hotel	3	C/Cala 3, La pine	AD	Hotel la cala	
14	13	Hotel	3	C/Cala 3, La pine	MP	Hotel la cala	
15	14	Apartamento	3	C/Alaurin 5, Sant	ander	Apartamento Nubeso	ol
16					<u> </u>		

e. Reserva

	Α	В	С	D	Е	F	G	Н	
1	localizador	id_destino	fecha_ini	fecha_fin	Nº_personas	precio	id_cliente	dni_usuario_	web
2	ADJJFH	1	01/05/2022	02/05/2022	2	100,00 €	1		
3	KKDKKFJ	1	01/06/2022	10/07/2022	2	150,00€	2		
4	KKEI2233	2	02/07/2023	10/07/2023	1	1.000,00 €	1		
5	8837JJD	2	01/08/2020	05/08/2020	2	455,00 €		88383737	
6	KKDJ443		03/07/2023			993,00€	3		
7	EUYYD11	3	01/05/2022	02/05/2022	3	773,00 €	3		
8	KKDK3	3	01/06/2022	10/07/2022	4	873,00 €	4		
9	UYYDU334	5	02/07/2023	10/07/2023	1	335,00 €		63647347	
10	8388DKK	5		05/08/2020		193,00 €		7773736	
11	88831F	6		05/07/2023		,	4		
12	JJDBN4	6	01/05/2022	02/05/2022	2	1.874,00 €	4		
13	KDLAFIL34	9	01/06/2022	10/07/2022	2	2.000,00 €		88383737	
14	IIDK53	9	02/07/2023	10/07/2023	2	2.399,00 €	4		
15	ADFJLKJ3	10	01/08/2020	05/08/2020	2	1.039,00 €	5		
16	AF224	11		05/07/2023		125,00 €	5		
17	KKDKJ3J	12	01/05/2022	02/05/2022	3	876,00 €	5		
18	JDJ553	13	01/06/2022	10/07/2022	3	384,00 €	6		
19	DMMMJ344	14	02/07/2023	10/07/2023	3	376,00 €		88383737	
20	KKDKGKK344	4	01/08/2020	05/08/2020	3	345,00 €	7		
21									
22									

f. Autocares

	Α	В	С	D
1	matrícula	marca	modelo	capacidad
2	7767JKK	MERCEDES B	M3	100
3	3748HKD	SETRA	S3	50
4	8876BND	MERCEDES B	M1	90
5	9989KLO	SCANIA	J1	80
6	8878HHH	VOLVO	A4	89
7	9878LJK	VOLVO	A4	89
8				

g. Ruta

	Α	A B	
1	id_ruta	nombre	
2	1	Mediterráne	0
3	2	de los caballe	eros
4	3	Cantábrico	
5	4	Centro	
6			

h. Precio_alojamiento

	Α	В	С	D	
1	id_destino	Fecha_ini	Fecha_fin	precio_noche	
2	1	01-ene	31-dic	50,00€	
3	2	01-ene	01-jun	50,00€	
4	2	02-jun	31-dic	60,00€	
5	3	01-ene	01-jun	50,00€	
6	3	02-jun	31-dic	102,00€	
7	4	01-ene	01-jun	30,00€	
8	4	02-jun	31-dic	50,00€	
9	5	01-ene	01-jun	30,00€	
10	5	02-jun	31-dic	34,00€	
11	6	01-ene	31-dic	40,00€	
12	7	01-ene	31-dic	50,00€	
13	8	01-ene	31-dic	50,00€	
14	9	01-ene	31-dic	100,00€	
15	10	01-ene	01-jun	100,00€	
16	10	02-jun	31-dic	123,00€	
17	11	01-ene	01-jun	122,00€	
18	11	02-jun	31-dic	100,00€	
19	12	01-ene	01-jun	40,00€	
20	12	02-jun	31-dic	50,00€	
21	13	01-ene	01-jun	90,00€	
22	13	02-jun	31-dic	100,00€	
23	14	01-ene	31-dic	230,00€	

i. Paradas_ruta

	Α	В	С	
1	id_ruta	ciudad	orden	
2	1	Valencia	1	
3	1	Alicante	2	
4	1	Valencia	3	
5	2	Madrid	1	
6	2	Toledo	2	
7	2	Almansa	3	
8	2	Madrid	4	
9	3	Madrid	1	
10	3	León	2	
11	3	Santader	3	
12	3	Oviedo	4	
13	3	Gijón	5	
14	3	Madrid	6	
15	4	Madrid	1	
16	4	Cuenca	2	
17	4	Madrid	3	

j. Precio_ruta

	Α	В	С	D	
1	id_ruta	fecha_ini	fecha_fin	Precio	
2	1	01-ene	01-jun	20,00€	
3	1	02-jun	31-dic	30,00€	
4	2	01-ene	01-jun	109,00€	
5	2	02-jun	31-dic	230,00€	
5	3	01-ene	01-jun	100,00€	
7	3	02-jun	31-dic	234,00€	
3	4	01-ene	01-jun	198,00€	
9	4	02-jun	31-dic	123,00€	
0					

k. Ruta_cliente

	Α	В	С	D
1	id_ruta	fecha	id_cliente	nif_web
2	1	01/01/2023	1	
3	1	01/01/2023	2	
4	1	01/01/2023	3	
5	1	01/01/2023	4	
6	1	01/01/2023	5	
7	1	01/01/2023	6	
8	1	01/01/2023		88383737
9	1	01/01/2023		7737376
LO	1	01/01/2023		63647347
11	2	01/06/2023	1	
L2	2	01/06/2023	2	
L3	2	01/06/2023	3	
L4	2	01/06/2023	4	
L5	2	01/06/2023	5	
L6	3	01/07/2023	1	
L7	3	01/07/2023	2	
18	3	01/07/2023	3	
19				

3. Diagrama de arquitectura de la aplicación



4. Peticiones realizadas por el CEO de Viajes Azul para evolucionar la plataforma actual



Requisitos de negocio para optimizar la plataforma:

- 1. El principal objetivo es maximizar el beneficio. Para ello se propone:
 - a. Optimizar las rutas correspondientes a las excursiones reservadas
 - b. Abrir nuevos canales (venta, atención usuarios, RRSS, difusión, etc.)
 - Sacar beneficio a los datos mediante previsiones para adaptar la demanda o facilitar el reporte

También se deberán solucionar algunos de los problemas detectados:

- a. Se ha detectado que hay muchos hackers que robotizan la aplicación
- b. Tenemos una gran cantidad de registros falsos
- c. Existen clientes duplicados en la BD
- d. Hay una tasa elevada de clientes que abandonan debido al tiempo de respuesta de la web
- e. Demasiados clientes anulan rutas, y no se puede reorganizar a tiempo suponiendo coste asociado por autocares vacíos
- f. Las sucursales se quejan del tiempo elevado de consulta de los datos de los clientes
- g. La Alta dirección no dispone de reporte
- h. Ha habido filtrado de datos, que está poniendo en riesgo la GDPR