

# **La rematada**

*Definición funcional*

# Control de versiones

Fecha	Comentario	Autor
20/04/09	Versión inicial	Nicolás Paez

# Índice de contenido

- Control de versiones.....2
- Introducción.....4
  - Objetivo del documento.....4
  - Alcance del documento.....4
  - Contexto del proyecto.....4
- Definición funcional.....4
  - Visión.....4
  - Sitio público.....5
  - Herramienta administrativa.....5
- Requerimientos adicionales.....6
  - Consideraciones para el diseño.....6
  - Restricciones tecnológicas.....6

# Introducción

## ***Objetivo del documento***

Presentar al equipo de desarrollo los requerimientos para construcción de un sitio promocional para la empresa "El porton", principal empresa productora de yerba mate en la República Argentina.

## ***Alcance del documento***

El presente documento menciona, en forma no exhaustiva, las funcionalidades mínimas que se pretende que brinde la aplicación. Dicha funcionalidades como también su alcance puede variar tanto durante el periodo de construcción como posteriormente debido a las acciones de marketing de la competencia, es por ello que bajoningún punto de vista debe tomarse el presente documento como una especificación cerrada de funcionalidades.

## ***Contexto del proyecto***

La empresa "El porton" es una empresa nacional dedicada a la producción y comercialización de yerba mate. Con el fin de promocionar su producto, el departamento de marketing ha decidido llevar a cabo un ambiciona campaña basada en un sitio de remates.

# Definición funcional

## ***Visión***

La idea de los creativos es rematar al mejor postor una serie de productos por semana. Todos los productos a rematar serian publicados por la empresa y los participante de los remates serian consumidores que deberian registrarse en el sitio. Los remotes no serian por dinero, sino por créditos. Para conseguir créditos los consumidores deberian buscar dentro de los paquetes de yerba "El porton" un clave alfanumérica, la cual sería cambiada en el sitio por una cantidad predeterminada de credits dependiendo del tamaño del paquete al que la clave pertenezca.

Para implementar es innovadora idea es necesario un sitio público (el sitio promocional propiamente dicho) y una herramienta de backend que le permita a la gente de marketing llevar a cabo las tareas administrativas como ser: publicación de productos a rematar, acceso a reportes estadísticos del comportamiento de los consumidores en el sitio y respuesta de consultas entre otras.

El sitio deberá contar con parte de acceso libre donde se podrán ver los remates en curso y una parte privada donde solo accederan los usuarios registrados (consumidores) y donde se podrá ofertar, ver el historial de remates y hacer consultas sobre los remates.

Adicionalmente cada consumidor podrá elegir un nombre ficticio (nickname) y un avatar (foto), los cuales serán sometidos a moderación antes de ser públicos.

En el sitio existiran en principio los siguientes 3 tipos de remates:

- Individuales: son remates en los que podrán participar todos los consumidores en forma individual.
- Grupales: son remates en los que solo podrán participar grupos
- Inverso: es un remate tradicional pero que a diferencia de un remate clásico, el remate comienza con un precio máximo que a medida que corre el tiempo va bajando hasta llegar a cero, el primer consumidor que oferta se lo lleva.

Los consumidores podrán formar grupos de usuarios, donde cada grupo contará con un administrador (quien crea el grupo) y hasta 9 miembros adicionales. Los créditos del grupo estarán dados por donaciones que los miembros del grupo haran a su propio grupo. Cada usuario puede pertenecer a un solo grupo y el único que pude ofertar en nombre del grupo es el administrador del mismo.

## ***Sitio público***

A continuación se enumeran las funcionalidades identificadas:

- Ver productos rematados junto con el historial de ofertas
- Ver productos en remate junto con el historial de ofertas y la fecha de cierre del remate
- Ofertar en remate individual
- Ofertar en remate grupal
- Ofertar en remate inverso
- Cargar créditos
- Crear grupo
- Invitar consumidor a grupo
- Aceptar/recharzar invitación a grupo
- Pedir suscripción a grupo
- Aceptar/rechazar pedido de suscripción a grupo
- Donar créditos a grupo
- Consultar sobre un remate activo
- Ver historial de consultas sobre un remate activo
- Seleccionar nickname
- Seleccionar avatar
- Pedir recordatorio de password de ingreso al site

## ***Herramienta administrativa***

- Publicar remate
- Modificar remate
- Ver reportes
- Moderar nickname
- Moderar avatar
- Moderar consulta
- Moderar nombre de grupo
- Generar clave alfanumérica
- Establecer índice de decremento remate inverso.
- Enviar clave via mensaje de texto

# Requerimientos adicionales

## *Consideraciones para el diseño*

A continuación se enumeran una serie de items que podrían llegar a impactar en decisiones de diseño.

- El sitio tiene que estar disponible todo el tiempo, pues es una herramienta de marketing y si un consumidor no puede entrar es muy posible que no regrese.
- A partir de promociones anteriores el cliente calcula que puede llevar a haber más de 60.000 usuarios.
- Si bien la promoción puede que dure un tiempo limitado y relativamente corto entre 6 y 12 meses, el departamento de IT tiene la intención de vender el sitio como producto a empresa de otros países, por lo cual el mismo deberá ser extensible y fácilmente adaptable a nuevas reglas (por ejemplo agregar nuevos tipos de remates).

## *Restricciones tecnológicas*

Desde el punto de vista técnico el cliente ha impuesto las siguientes restricciones.

- La aplicación debe ser desarrollada con un lenguaje orientado a objetos
- Las tecnologías posibles son Java o Microsoft.NET (aunque puede negociarse la utilización de Mono)
- La aplicación debe ser independiente del motor de base de datos utilizados, pues la empresa tiene pensado cambiar su estándar en el corto plazo y aún no ha definido que motor adoptará.