

MYFLIGHT

Vuela Más

# Propuesta

Principio del formulario

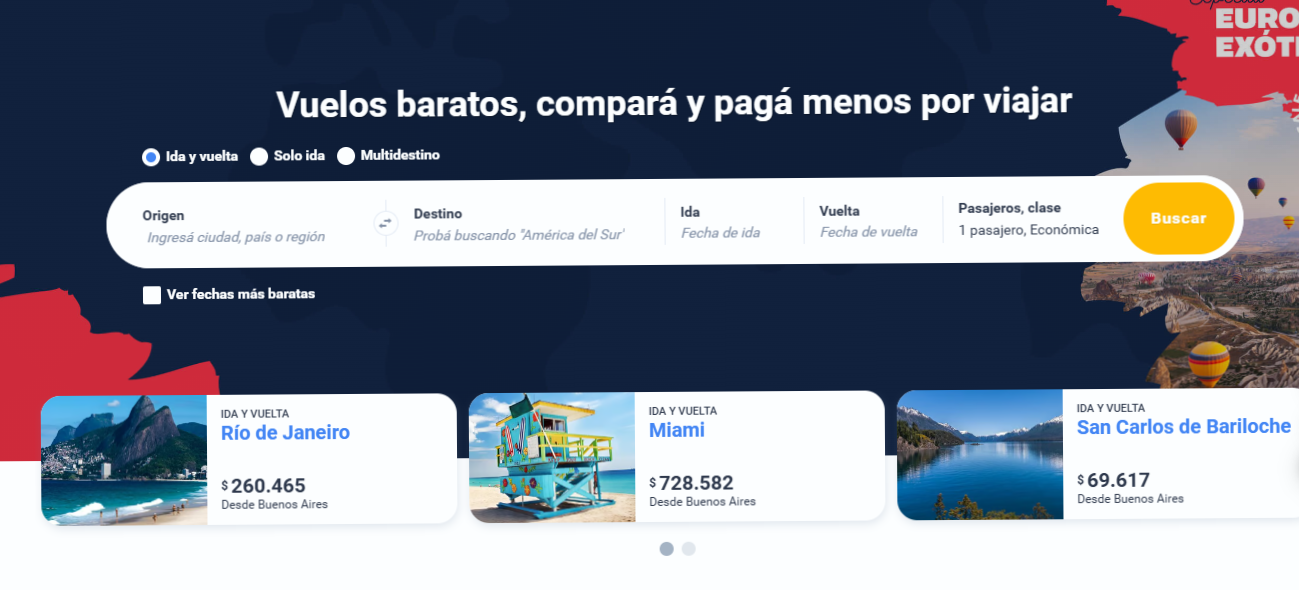
Como parte del equipo de desarrollo de software de una empresa tecnológica especializada en soluciones a medida, hemos sido contratados por una compañía líder en la comercialización de servicios turísticos para crear una aplicación web destinada a la venta de paquetes turísticos. Esta aplicación se enmarca dentro de una nueva línea de negocio que busca potenciar las ventas en línea de pasajes aéreos, estadías, alquileres de vehículos y servicios turísticos integrales, dirigidos a pasajeros individuales, familias y grupos. La empresa busca una solución digital funcional, segura y de fácil uso que le permita ofrecer sus productos en una plataforma moderna accesible desde cualquier dispositivo.

Nuestro equipo está conformado por un líder de proyecto, una analista funcional, un diseñador gráfico y dos programadores. Desde el primer contacto con el cliente se identificaron necesidades clave: centralizar la oferta de productos turísticos, permitir a los usuarios registrarse e iniciar sesión, consultar una lista clara de productos, seleccionar aquellos de interés, armar un carrito de compras, concretar el pago de forma segura, y recibir confirmaciones automáticas por correo electrónico. A la vez, el personal de la empresa, como el jefe de ventas, requiere herramientas para cargar nuevos productos, gestionar pedidos, realizar entregas, anular operaciones, y mantener actualizadas las cuentas corrientes de los clientes. Todo esto, además, debe estar respaldado por una base de datos relacional segura, con registros históricos de pedidos, ventas y movimientos.

A partir de este relevamiento inicial, se estableció como alcance funcional del sistema el desarrollo de una aplicación web bajo arquitectura Cliente/Servidor. En la capa cliente se dispondrá de las funcionalidades que tienen contacto directo con el usuario final. Los clientes podrán registrarse mediante correo electrónico y contraseña, iniciar sesión, consultar productos en una lista sin imágenes, seleccionar productos y agregarlos a un carrito virtual. Una vez finalizada la compra, el cliente podrá visualizar sus pedidos pendientes, modificarlos o anularlos si aún no fueron procesados. Esta lógica estará asociada a una tabla de pedidos en la base de datos, cada uno con su número único.

En paralelo, desde el lado de la empresa, el jefe de ventas tendrá acceso a un panel administrativo desde donde podrá cargar nuevos productos con sus respectivos códigos, descripciones y precios unitarios. También podrá consultar el catálogo, ver pedidos pendientes, confirmar entregas, anular operaciones y revisar el estado de cuenta de los clientes, ya sea por fecha o por nombre. Toda esta información quedará registrada y relacionada con el historial de ventas y pedidos. Además, el sistema enviará automáticamente correos electrónicos tanto al cliente como al sector correspondiente de la empresa una vez realizada una operación, utilizando una tabla de referencia con los correos internos establecidos.

Desde el punto de vista técnico, la solución propuesta incluye tecnologías modernas, seguras y ampliamente utilizadas en la industria. Para el desarrollo del frontend se utilizarán HTML, CSS y JavaScript, lo cual permitirá diseñar una interfaz limpia, responsiva y compatible con múltiples dispositivos. El backend será desarrollado en Node.js con TypeScript, permitiendo una gestión segura, escalable y estructurada de la lógica del servidor. Como motor de base de datos se utilizará PostgreSQL, por su robustez, capacidad de integridad referencial y soporte para operaciones complejas. Los pagos se integrarán mediante la API oficial de Mercado Pago, lo que permitirá procesar transacciones de forma segura, con soporte para tarjetas, transferencias y otros medios. El sistema se desplegará en servidores proporcionados por el cliente, comenzando por entornos de desarrollo, para luego realizar pruebas, y finalmente instalar en un entorno de producción con acceso público.

La interfaz gráfica será diseñada tomando como referencia modelos exitosos como Despegar.com y Turismocity. Ejemplo:

En la pantalla de inicio se mostrará una barra de navegación con el logo de la empresa y dos botones: uno para registrarse y otro para iniciar sesión. Los productos se visualizarán en un listado claro, con sus precios y descripciones. Los clientes podrán hacer clic en los productos para agregarlos al carrito, y luego continuar al proceso de pago. El carrito calculará automáticamente el total a cobrar y redirigirá al módulo de pago. Tras la compra, se enviará un correo electrónico al cliente confirmando el pedido, y otro al área interna de la empresa responsable de la entrega. Desde el panel administrativo, el jefe de ventas podrá realizar todas las operaciones internas necesarias para completar el flujo de trabajo.

El proceso de desarrollo se llevará a cabo en fases. En la primera etapa, se realizará un análisis detallado y un diseño preliminar del sistema, incluyendo entrevistas, casos de uso y el diagrama entidad-relación (DER). Luego se presentará este diseño al cliente para realizar los ajustes necesarios. En la segunda etapa, se llevará a cabo la implementación de la solución: instalación de los servidores, desarrollo del frontend y backend por módulos, integración con herramientas externas (como Mercado Pago y el sistema de correo), y documentación técnica del código siguiendo estándares. En la tercera etapa se realizarán pruebas en conjunto con el cliente, se generarán manuales de usuario, ayudas en línea, y finalmente se procederá a la instalación del sistema en producción. Todo el trabajo se documentará y se presentará en formato PDF, incluyendo diagramas, imágenes de pantallas, videos demostrativos y las referencias bibliográficas utilizadas, cumpliendo con las Normas APA 7° edición.

Una parte central del sistema es el carrito de compras. Esta funcionalidad permitirá al cliente seleccionar varios productos, ver el resumen del pedido, modificarlo si es necesario, confirmar la compra, pagar y recibir la confirmación por correo. Además, cada pedido quedará registrado en la base de datos con su número identificador, total, fecha y estado. El sistema también permitirá al cliente acceder a sus pedidos anteriores y verificar su estado en tiempo real.

El objetivo general de nuestra solución es ofrecer a la empresa un sistema completo, accesible, intuitivo y profesional, que no solo permita aumentar sus ingresos mediante la venta online de servicios turísticos, sino que también mejore su operatividad, su organización interna y la experiencia de sus clientes. Con esta plataforma, la empresa podrá posicionarse de forma competitiva en el mercado digital, respondiendo a las exigencias de los usuarios actuales que valoran la comodidad, la rapidez y la seguridad al momento de contratar servicios turísticos a través de internet.

# Manual de usuario para jefe de Ventas

https://docs.google.com/document/d/1MvUqA6RDSzmeV0kV1DnVUJ09NTac9ZmQ/edit?usp=drivesdk&ouid=105158880305343051667&rtpof=true&sd=true

# Iniciar sesión como admin

Para empezar a utilizar las funciones de admin, es necesario entrar a la ruta “/admin” de la página. Dicho procedimiento se realiza automáticamente al momento de iniciar sesión siempre que se utilicen las credenciales ya establecidas de admin.

Las credenciales anteriormente mencionadas son las que pertenecen al usuario admin. Las mismas no pueden ser cambiadas de ninguna manera por el código, pero si se puede solicitar a los desarrolladores backend que la cambien. Las credenciales son las siguientes:

DNI: 23456789

CONTRASEÑA: adminpass

Una vez inicie sesión como usuario admin, automáticamente se le otorgará acceso a las funcionalidades y rutas protegidas. A continuación, se dará un listado de rutas a las que puede acceder.

“/admin”: Da acceso a la página principal de admin

“admin/sells”: Da acceso al listado de todas las ventas hechas en la página

“admin/change-order-status” En esta ruta podrá usar la funcionalidad de cambiar el estatus de las órdenes de los clientes que ya han sido enviadas

# Página de inicio

## Primer vistazo

La página de inicio de admin no cambiará mucho con respecto a la página de inicio del cliente. El único cambio que contendrá es un botón añadido en el navbar con la inscripción de “Admin” dentro del mismo. Dicho botón será el que brindará el acceso a una página en la que se le podrá dar uso a todas las funcionalidades de administrador implementadas.

De resto el funcionamiento no diferirá de manera alguna con la página a las que acceden los clientes

Si entramos al botón, encontraremos una página distinta en la que ya podemos empezar a realizar cualquier trabajo de admin que requiramos. Dichas funcionalidades serán descriptas en la sección a continuación

# Página de admin

Una vez que haya sido redirigido mediante el botón Admin, podrá notar que en la página se encuentra una gran tabla en la que se listan todos los pedidos. Dicha tabla presenta un campo para filtrar las órdenes según su estatus, dicho estatus puede ser de “Pendiente”, “Aceptado” o “Anulado” y puede ser cambiado según se requiera. Pero por defecto se verán a todos los pedidos que están en estado pendiente.

Por encima de la tabla contenedora de órdenes, podrá encontrarse con dos viñetas. En la primera viñeta estará inscripto “Órdenes”, mientras que en la segunda estará inscripto “Servicios”. Como se puede intuir, la primera viñeta le da acceso a la tabla de órdenes y la segunda le dará acceso a la tabla de servicios.

## Tabla de órdenes

En la tabla de pedidos se podrá consultar, valga la redundancia, todos los pedidos que se encuentran registrados en la base de datos del sistema.

En ella, se podrán consultar las siguientes características de cada orden:

* Fecha en la que se emitió la orden
* Mail de la persona que realizó la orden
* DNI de la persona que realizó la orden
* Lista de paquetes que se solicitaron de la orden
* Precio total de la orden
* Estatus de la orden

Dentro de la tabla, en la sección de la lista de paquetes, podrá acceder a los links de las páginas individuales en las que se vende cada producto. En la columna de estatus, el administrador podrá cambiar el estado de la orden por el que requiera.

### Filtros de búsqueda de la tabla de pedidos

En la tabla de pedidos podrá utilizar filtros de búsqueda para hacer de la búsqueda de una orden en específico más amena sin la necesidad de andar buscando entre decenas o cientos de otros pedidos innecesariamente.

Cuando se ingresa a la página, se puede notar que hay distintas cajas de selección y entradas de textos. Cada uno de estos representa un filtro distinto que se puede aplicar a la búsqueda de pedidos.

Los filtros que se mencionan son los siguientes:

* Filtro por estatus de orden: Utilizando este filtro, se podrá establecer si se quiere que se listen los productos de un determinado estatus. Por ejemplo, podrá listar únicamente los pedidos que estén con el estatus de pendientes o únicamente los pedidos que estén con el estatus de aceptados
* Filtrado por paquetes: Cuan

User History

La página web desarrollada para el jefe de ventas, también llamado administrador o “admin”, tiene como objetivo ofrecer una plataforma centralizada que nos permita gestionar todas las operaciones comerciales del sitio web de manera ordenada, eficiente y segura. Esta página está diseñada con distintos módulos y rutas protegidas que solo están disponibles para el usuario que cuenten con credenciales administrativas, garantizando que únicamente personal autorizado pueda acceder a funciones críticas del sistema.

El primer paso para comenzar a utilizar la página como administrador es iniciar sesión correctamente con las credenciales asignadas al usuario admin. Estas credenciales son fijas desde el frontend y no pueden ser modificadas por ningún medio visual del sistema; sin embargo, pueden ser actualizadas en caso necesario por los desarrolladores backend. El acceso se realiza ingresando el DNI “23456789” y la contraseña “adminpass”. Una vez que el sistema valida las credenciales, se otorga acceso automático a la ruta protegida “/admin”, que actúa como página principal del panel administrativo.

La página de inicio, al igual que la que ve cualquier cliente común, está diseñada con una interfaz simple, clara y funcional la cual, sin embargo, en el caso del administrador, la diferencia principal se encuentra en el botón adicional en el navbar con la inscripción “Admin”. Este botón aparece únicamente cuando el sistema detecta que se ha iniciado sesión con credenciales administrativas. Al presionar ese botón, el usuario es redirigido a una sección exclusiva que contiene todas las herramientas necesarias para la gestión completa del sistema, desde pedidos y servicios hasta el registro histórico de ventas.

Una vez dentro del panel de administración, el usuario visualizará una estructura compuesta por viñetas y tablas de datos. La primera sección que aparece corresponde a la tabla de órdenes, que lista todos los pedidos registrados en la base de datos. En esta tabla se muestra información detallada sobre cada orden, incluyendo la fecha de emisión, el correo y el DNI del cliente, la lista de paquetes comprados (con enlaces directos a sus respectivas páginas), el precio total del pedido y el estatus actual de la orden. El administrador tiene la posibilidad de cambiar el estatus de cualquier pedido según sea necesario, eligiendo entre los estados “Pendiente”, “Aceptado” o “Anulado”. Este sistema facilita el seguimiento del flujo de pedidos y la gestión de los mismos desde un solo lugar.

Además, la tabla de órdenes está acompañada de un conjunto de filtros avanzados que permiten realizar búsquedas más precisas sin tener que revisar manualmente grandes volúmenes de información. Entre los filtros disponibles se encuentra el filtro por estatus, que permite mostrar únicamente los pedidos con un estado específico; el filtro por nombre de paquete, que permite listar todas las órdenes que contienen un producto determinado; y el filtro por rango de precio, que muestra únicamente aquellas órdenes cuyo total se encuentra dentro de un intervalo definido por el usuario.

Junto a la tabla de órdenes, el administrador puede acceder también a la tabla de servicios, que muestra todos los paquetes turísticos o servicios que han sido dados de alta en el sistema. En esta tabla se visualiza el nombre del servicio, su precio y el promedio de rating asignado por los usuarios. Esta sección también incluye su propio sistema de filtros, permitiendo buscar servicios por nombre (escribiendo parte o todo el nombre del servicio), por rango de precio (especificando un mínimo y un máximo), o por calificación (con valores del 1 al 5). Estos filtros mejoran significativamente la eficiencia de la búsqueda de servicios dentro de una lista potencialmente extensa.

Otra funcionalidad fundamental que ofrece el sistema es el acceso a la lista histórica de ventas, que se encuentra en la ruta “/admin/sells”. Esta lista muestra exclusivamente las ventas que han sido aceptadas por el sistema, funcionando como un registro permanente de las transacciones exitosas. Su diseño y funcionamiento es idéntico al de la tabla de órdenes, permitiendo al administrador aplicar los mismos filtros y revisar los mismos datos con el objetivo de analizar el rendimiento comercial de la empresa a lo largo del tiempo.

Por último, existe una ruta especial dentro del sistema, “/admin/change-order-status”, que concentra exclusivamente la funcionalidad de cambiar el estatus de las órdenes. Esta opción permite al administrador modificar rápidamente el estado de las órdenes de los clientes que ya han sido enviadas, sin necesidad de recorrer toda la tabla general de pedidos. Esto facilita un acceso directo a una de las funciones más utilizadas en la administración de ventas y mejora la eficiencia operativa.

En conclusión, la página desarrollada para el jefe de ventas es una herramienta integral que permite iniciar sesión de forma segura, acceder a diferentes paneles de control, filtrar y visualizar información crítica sobre pedidos y servicios, y llevar un registro ordenado de todas las ventas históricas. Todo está estructurado para garantizar un flujo de trabajo lógico, práctico y con el menor margen de error posible, ofreciendo así una solución confiable y profesional para la administración del negocio.

**Reflexión del proceso de trabajo en equipo**

Héctor

Durante el proceso, pasaron momentos graciosos que nos hicieron reír. Me siento muy feliz con el resultado que logramos, ya que superamos nuestros objetivos y creamos algo verdaderamente especial. La colaboración y el apoyo mutuo fueron clave para nuestro éxito, y estoy agradecido de haber sido parte de este equipo.

Nico

El trabajo en equipo fue un desafío, pero también una oportunidad para aprender y mejorar habilidades como la comunicación, delegación de tareas y manejo de tiempos. Como líder, la experiencia fue más ajetreada, pero positiva. Agradece la colaboración y aptitudes de los compañeros, que hicieron el proceso más ameno. En general, la experiencia fue valiosa para su crecimiento y desarrollo.

Fabio

Trabajar en conjunto con otros fue inicialmente un proceso difícil y desafiante, pero a medida que pasaba el tiempo, la dinámica del equipo comenzó a mejorar y la colaboración se fue haciendo cada vez más fácil. La comunicación se volvió más fluida, las tareas se distribuyeron de manera más eficiente y el grupo comenzó a funcionar mejor, lo que permitió que el trabajo en conjunto se fuera haciendo más llevadero y productivo con el paso del tiempo.

Sarraf

La experiencia con el trabajo grupal fue muy positiva. La dinámica dentro de nuestro grupo fue excelente, lo que nos permitió trabajar de manera muy eficiente y colaborativa. Sin embargo, el aspecto que presentó ciertas dificultades fue la organización por parte de la escuela. No recibimos instrucciones claras sobre los objetivos específicos del proyecto, y posteriormente, el calendario de entregas fue modificado en varias ocasiones.

Nuestra experiencia con el trabajo grupal fue muy positiva y valiosa para nuestro crecimiento. Inicialmente fue desafiante para nosotros, pero nuestro equipo logró superar objetivos y crear algo especial gracias a la colaboración y apoyo mutuo que tuvimos. La dinámica de nuestro grupo mejoró con el tiempo, permitiéndonos trabajar de manera eficiente. Como parte del equipo y habiendo asumido roles de liderazgo, aprendimos mucho sobre comunicación, delegación de tareas y manejo de tiempos. La escuela presentó dificultades con la organización, como falta de claridad en los objetivos y cambios en el calendario de entregas, pero en general, la experiencia fue muy enriquecedora para nosotros.