

# Historial de Versiones

| **Fecha** | **Versión** | **Autor** | **Descripción** |
| --- | --- | --- | --- |
| 21/08/2025 | 1.0 | Cristian Nuñez | Estructuración e inicio del documento |

# Equipo de trabajo

| **RUN** | **Nombre** | **Correo** |
| --- | --- | --- |
| 21.173.688-7 | Cristian Nuñez | cr.nunezt@duocuc.cl |
| 19.529.652-9 | Paolo Cespedes | pao.cespedes@duocuc.cl |
| 21.496.735-9 | Daniel Mondaca | dani.mondaca@duocuc.cl |
| 21.122.527-0 | Juan Cardenas | ju.cardenasa@duocuc.cl |

# Información del proyecto

| **Empresa / Organización** | Jose Antonio Campos |
| --- | --- |
| **Proyecto** | Sipstore |
| **Patrocinador Principal** | Jose Antonio Campos |
| **Encargado del proyecto** | Paolo Cespedes |

# 

# 

# Tabla de contenidos

[**Historial de Versiones 1**](#_ea071zb8ja3b)

[**Equipo de trabajo 2**](#_q5h2xawlrjit)

[**Información del proyecto 2**](#_hx08atndk3as)

[**Tabla de contenidos 3**](#_67taoldrovpd)

[**1. Visión del proyecto SCRUM SIPstore 4**](#_goo44abwa7xa)

[1.1. Declaración de la Visión 4](#_yzmbxa4yg4n0)

[1.2. Grupo objetivo 4](#_gqytukdxyrfn)

[1.3. Necesidades 4](#_vm86z1bq147v)

[1.4. Producto / Servicio 4](#_862e14n7q23)

[1.5 Valor 4](#_iknrch4muuja)

[**2. Definición de roles y responsabilidades 5**](#_20rywk7t994j)

# 

# 1. Visión del proyecto SCRUM SIPstore

## 1.1. Declaración de la Visión

Diseñar, desarrollar e implementar un sistema digital de ventas online con la integración de gestión de inventario y cotizador automático de materiales, que permita a la empresa de Jose Antonio Campos ampliar su alcance comercial, optimizando procesos internos y mejorar la experiencia de compra de los clientes en el rubro de los paneles SIP. Además se busca posicionar y aumentar la presencia de la empresa en el e-commerce

## 1.2. Grupo objetivo

-**Clientes Principales:** Constructoras, pymes del rubro de construcción y personas naturales interesados en soluciones modulares.

-**Usuarios internos:** Área ventas, encargados de bodega e inventario, área de contaduría o finanzas.

-**Stakeholder clave:** Don Jose Antonio Campos, dueño y patrocinador principal del proyecto.

## 1.3. Necesidades

Dentro de las necesidades que busca solventar el proyecto se encuentran:  
-Ampliar el alcance de ventas a nivel digital (24/7).

-Reducir errores humanos en el control de inventario.

-Agilizar y mejorar la eficiencia de cotizaciones con el cliente.

-Incorporarse en el ámbito del e-commerce.

-Aumentar la satisfacción del cliente con un sistema fácil y confiable.

## 1.4. Producto / Servicio

El producto o servicio debe contar con:

-Plataforma online con disponibilidad en todo momento

-Gestor de inventario digital (CRUD) con actualizaciones automáticas y en tiempo real de stock.

-Cotizador automático que calcula la cantidad de paneles según superficie en m².

-Canal de atención al cliente ágil e intuitivo.

-Gestor de Usuarios (CRUD) con información de usuarios internos y externos.

## 1.5 Valor

El valor que entrega el producto se dividen en:  
**Para el Cliente:** Mayor comodidad, rapidez en cotizaciones, disponibilidad inmediata de stock, acceso remoto al sistema y experiencia de compra intuitiva.

**Para la Empresa:** Obtención de un incremento en las ventas, reducción de errores, eficiencia en procesos internos, posicionamiento en el mercado digital, reducción de costos por sobre costos de material.

# 2. Definición de roles y responsabilidades

***adjuntar tabla de definición de roles***