**UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA**

**Logotipo

Descripción generada automáticamente**

**Avances #2**

BRANDON JAVIER REYES MORALES - 22992

CARLOS ALBERTO VALLADARES GUERRA - 221164

GUSTAVO ADOLFO CRUZ BARDALES- 22779

PAULA REBECA BARILLAS ALVAREZ - 22764

RODRIGO ALFONSO MANSILLA DUBÓN - 22611

Catedrático: Lynette García Pérez

Ingeniería de Software

Guatemala, 2024

1. **Design Studio**

**Paso 1: Definición del problema y restricciones**

Definición:

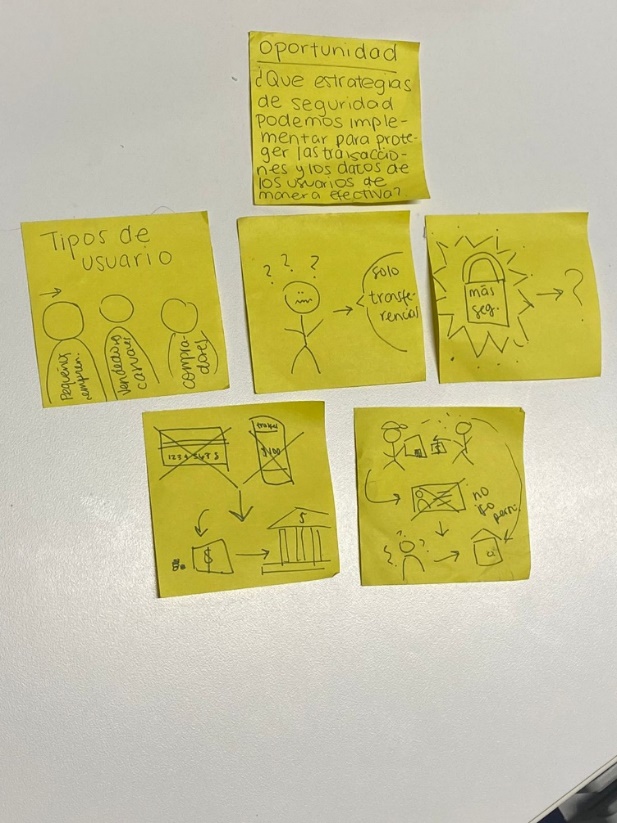
La compra y venta de productos en plataformas digitales se ha popularizado en los últimos años. La cantidad de nuevos emprendedores que publican sus productos en redes sociales y otras plataformas digitales va en aumento. Sin embargo, existen problemáticas que hacen de los procesos de compra-venta inseguros y exhaustivos.

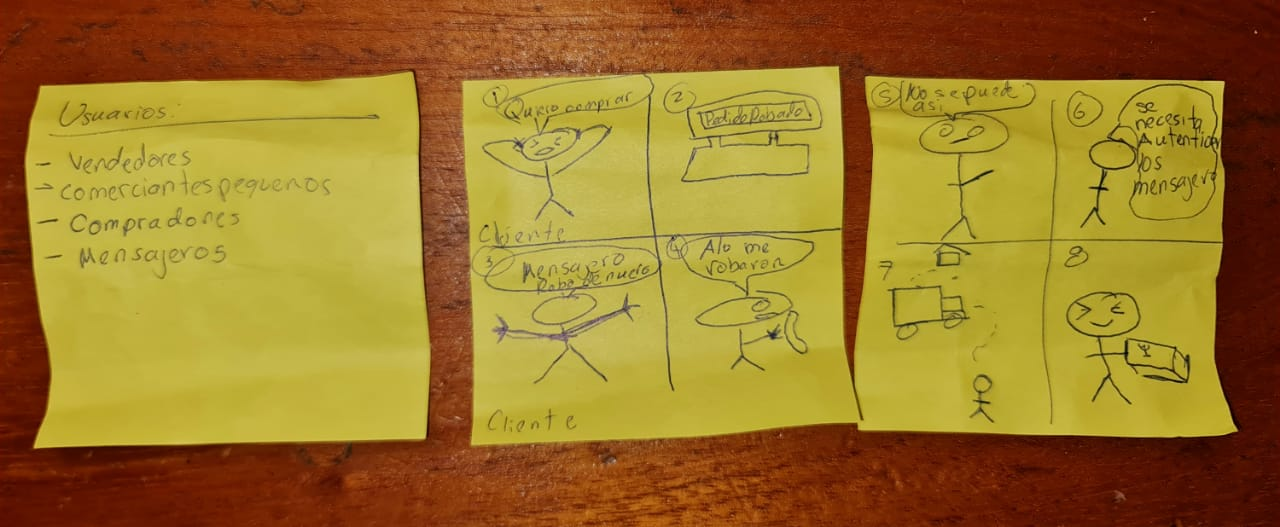
Oportunidad: ¿Qué estrategias de seguridad podemos implementar para proteger las transacciones y los datos de los usuarios de manera efectiva?

Tipos de usuario:

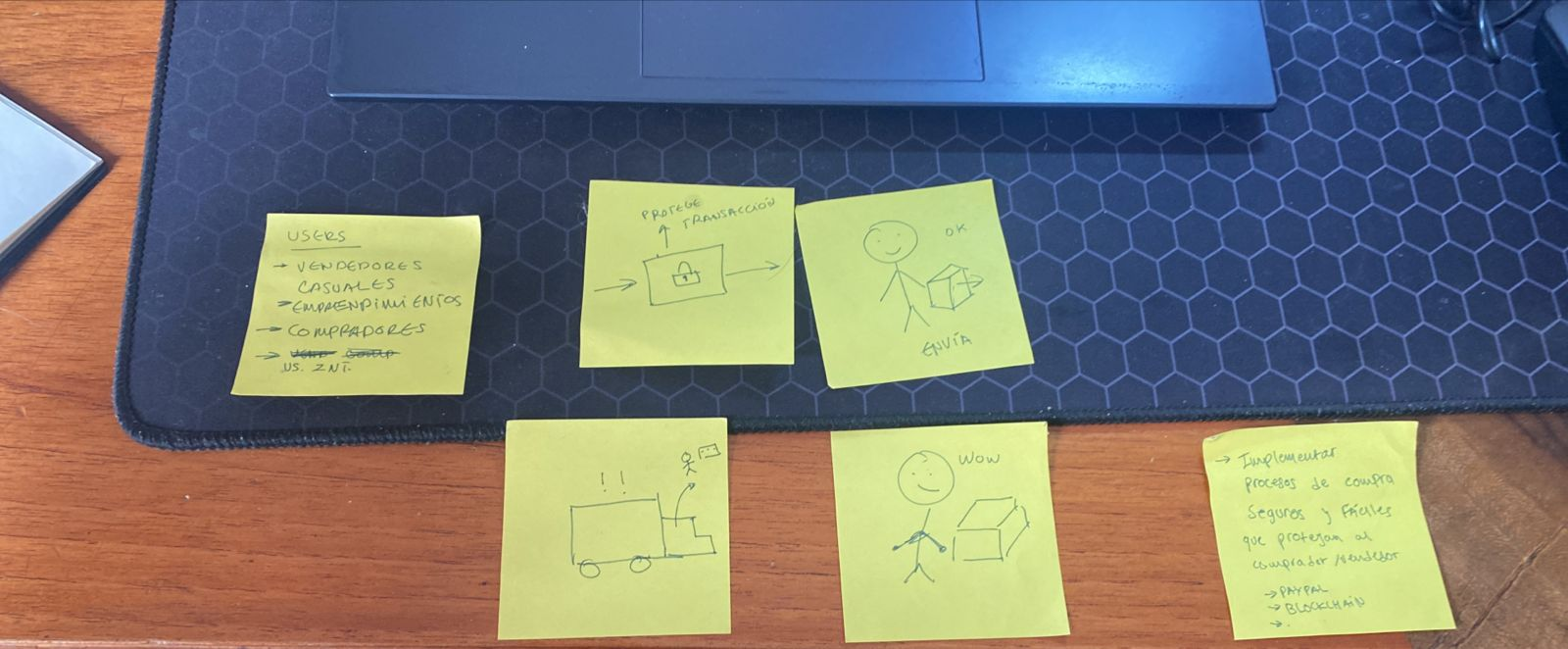
* Pequeños emprendedores
* Vendedores Casuales
* Compradores
* Mensajeros

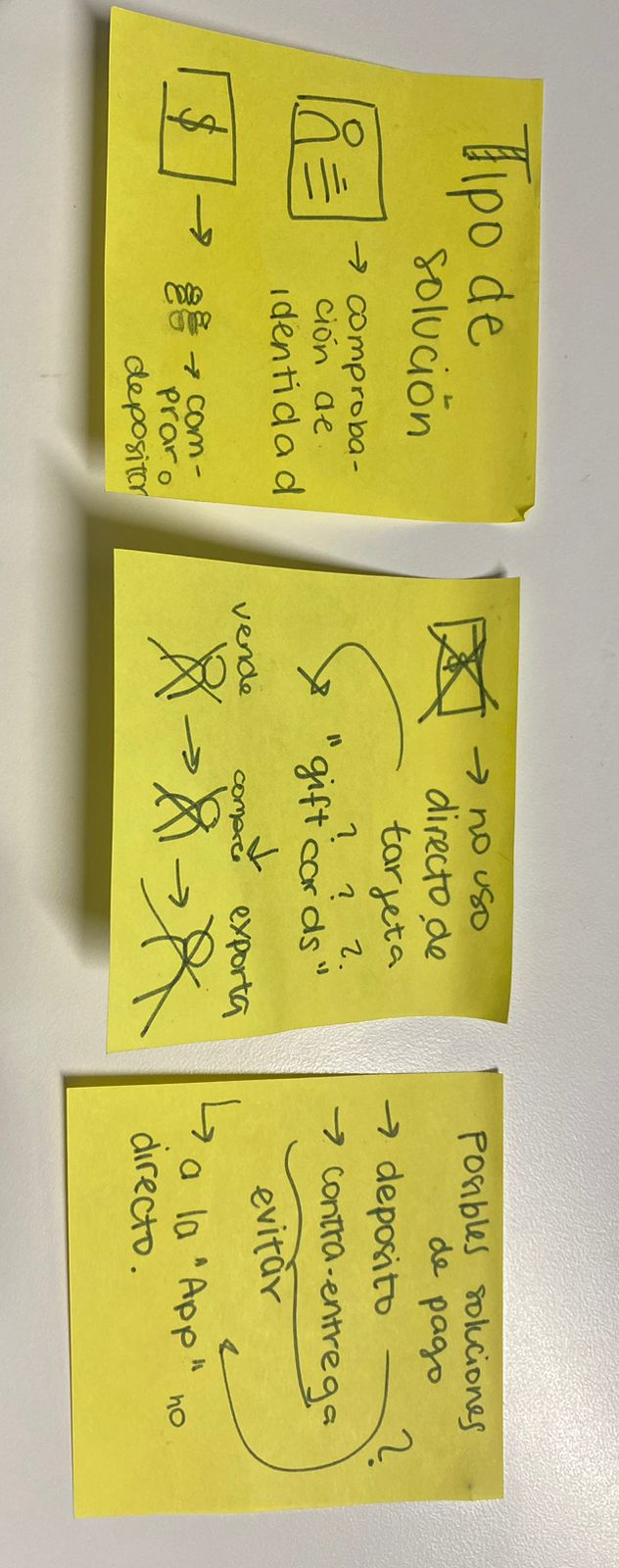
**Paso 2: Generación de ideas en forma individual.**

****

****

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**Paso 3: Presentación y critica**

**Paso 4: Agruparse en parejas y refinar**

[**https://miro.com/welcomeonboard/Z1QxUmt4TnJNOU9EQlhXeGRqd2hNR2N2aDRFMkFGSmN3YUhoT3k2TVJQempNYTJ2Tk1FWmhaQjN0TUhvVTJ0bXwzNDU4NzY0NTc2OTkxNjE2NzIxfDI=?share\_link\_id=551543071404**](https://miro.com/welcomeonboard/Z1QxUmt4TnJNOU9EQlhXeGRqd2hNR2N2aDRFMkFGSmN3YUhoT3k2TVJQempNYTJ2Tk1FWmhaQjN0TUhvVTJ0bXwzNDU4NzY0NTc2OTkxNjE2NzIxfDI=?share_link_id=551543071404)

**Paso 5: Generar idea grupal**

**Paso 6: Iterar**

1. **Historias de Usuario**
   1. Como emprendedor, quiero gestionar los procesos de transacción y gestión de manera eficiente para poder satisfacer la demanda de mis productos.
   2. Como vendedor casual, necesito un proceso de venta sencillo y seguro para poder vender artículos ocasionalmente sin riesgos de comprometer la seguridad o logística.
   3. Como comprador casual, busco un proceso de compra seguro y transparente que me permita adquirir productos de pequeños emprendimientos con facilidad y confianza sin métodos complejos.
   4. Como emprendedor con un alto volumen de ventas, necesito herramientas robustas para el procesamiento de pagos a gran escala y la prevención de fraude para proteger mi negocio y a mis clientes.
   5. Como usuario en situaciones de alto riesgo, requiero de medidas de seguridad avanzadas en mis transacciones para minimizar el riesgo de robo de datos y fraude.
   6. Como usuario con conocimiento tecnológico limitado, deseo una interfaz de usuario simplificada y asistencia para navegar y realizar transacciones sin dificultad.
   7. Como usuario internacional, busco soporte multilingüe y conversión de monedas para comprar productos sin enfrentarme a barreras lingüísticas o financieras.