

## INFORME DE REQUISITOS DEL CLIENTE

Fotógrafo Eduardo

### Integrantes responsables del desarrollo

Arteaga Herrera Yehiner

Cano Sierra Sara Cristina

Estrada Caldera Juan Andrés

Gómez Marín Alejandro

Granados González José Manuel

COMPETENCIA:

METODOLOGÍAS ÁGILES DE LA PROGRAMACIÓN

INSTRUCTOR(A):

JAIME ALBERTO ZAPATA VALENCIA

PROGRAMA DE TÉCNICO LABORAL COMO ASISTENTE EN DESARROLLO DE  
SOFTWARE

10 MARZO 2023

CESDE

## TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCION:</b> .....	3
1. ORGANIZACIÓN.....	4
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	5
3. OBJETIVOS DEL SISTEMA .....	6
Específicos: .....	7
4. ALCANCE DEL PROYECTO.....	8
5. MAPA DE PROCESOS .....	9
6. PARTES INTERESADAS .....	10
7. SELECCIÓN DE LA HERRAMIENTA.....	10
8. GLOSARIO .....	11
9. CONCLUSIONES .....	13

## INTRODUCCION:

Las fotos en sí no son más que un medio para transmitir un sentimiento, contagiar una emoción, convencer de una idea. Es un instrumento para compartir con los demás nuestra manera particular de ver el mundo. Por esta razón Eduardo busca presentar su arte al público de una mejor manera; el necesita de una página web que facilite su interacción con el cliente, que le permita presentar su galería de fotografía arquitectónica y de alimentos, y a la vez vender sus servicios de manera más automatizada y sin intermediarios, Eduard además necesita de un catálogo tipo galería que contenga la información y ficha técnica de cada una de sus producciones, de sus paquetes de servicios, y de sus clientes para finalmente contar también con una base de datos de clientes antiguos y potenciales .

Una buena experiencia en el cliente es hacerlo sentir especial y único, al tiempo que puede realizar todo con facilidad. Esto genera confianza en el producto o servicio, seguridad, satisfacción y que a final quiera volver al negocio a repetir esa experiencia. Eduard busca darles a sus clientes una verdadera experiencia digital.

## 1. ORGANIZACIÓN

Eduard es un arquitecto y diseñador graduado en arquitectura de la universidad pontificia bolivariana y fotógrafo del CESDE tiene 31 años

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Eduard es un fotógrafo que busca optimizar y solucionar diversas actividades de su empresa, principalmente quiere posicionarse de manera digital y brindarles a sus clientes una mejor experiencia, esto incluye tener visibilidad digital por medio de una página web, y redes sociales, además de tener un sistema de cotizaciones, búsquedas e interacciones más eficaz. al tiempo el necesita almacenar los registros e información de sus servicios y crear una base de datos de sus clientes.

-Actualmente Eduard realiza las cotizaciones por medio de WhatsApp y lo hace de manera directa, actividad que requiere tiempo y lo limita a atender menos clientes.

- no cuenta con un catálogo digital que les permita a sus clientes acceder a sus producciones y apreciar los detalles de sus fotografías, ni ver la diversidad de sus servicios.

- no cuenta con una base de datos de sus clientes, un sabe con qué frecuencia acceden a sus servicios o cual es el producto es el que más impacto tiene, tampoco cuenta con estrategias que fidelicen su clientela.

- no tiene un registro de información de sus servicios, de manera que tiene que entregar a cada cliente dicha información de manera manual.

A esta problemática se le dará solución por medio de la creación de una página web con responsive que se adapte a cualquier dispositivo y que contenga:

un catálogo de sus servicios y muestras de sus producciones con información para que el cliente pueda observar sus anteriores trabajos y brindarle mucha más comodidad a la hora de la búsqueda.

Fichas técnicas de cada una de sus producciones, separadas por el tema, ya sea de arquitectura o alimentos.

Un carrito de compras que solicite la información del cliente y tenga atajos directos para realizar la adquisición del servicio de forma inmediata.

Conexión con las redes sociales, enlace con WhatsApp y un chat Bot además de un chat en página web.

Un chat con un formulario donde del cliente potencial deje su información y pueda recibir información más detallada.

Base de datos recopilada por medio del chat, el WhatsApp y el carrito de compras que se almacenara en la nube de manera estratégica para su uso frecuente.

### 3. OBJETIVOS DEL SISTEMA

#### General:

Desarrollar una página web que le permita a Eduard tener más presencia digital, haciendo uso de herramientas como catálogos, formularios, enlaces y bases de datos además se trabajara de la mano con las redes sociales para tener más impacto y así tener más impacto y crecer como empresa.

Específicos:

<b>ID del Objetivo</b>	<b>OBJ-001</b>
<b>Descripción</b>	Diseñar un sitio web hecho a medida según las necesidades del cliente, donde este pueda tener control total y accesible de su contenido.

<b>ID del Objetivo</b>	<b>OBJ-002</b>
<b>Descripción</b>	Implementar un sistema de categorización de producciones fotográficas, de modo que en cada una de estas se aprecie información acerca de estas. Tipo, nombre, descripción, cliente.

<b>ID del Objetivo</b>	<b>OBJ-003</b>
<b>Descripción</b>	Adaptar cada fotografía con parámetros específicos, permitiendo la rápida identificación de estas, además aportando más datos sobre cada una de ellas para una mayor comprensión. Se usarán campos como nombre, descripción, producción fotográfica a la que pertenece, id.

<b>ID del Objetivo</b>	<b>OBJ-004</b>
<b>Descripción</b>	Elaborar una base de datos que le permita al cliente almacenar toda información relevante de sus trabajos y clientes. Esta estará alojada en un sistema de almacenamiento en nube, que también podrá ser usado por el cliente para almacenar todas sus fotografías de forma segura.

#### 4. ALCANCE DEL PROYECTO

**Usuarios:** el usuario tendrá a la mano una herramienta que podrá actualizar según sus necesidades, una página que contenga un catálogo por tema (arquitectura o alimentos), con sus fotos y el resumen del servicio cada uno con su respectiva ficha técnica estandarizada, el usuario podrá completar la información de mencionada ficha como un formulario, para así hacer más fácil y ágil el proceso de ingresar los datos de cada producción y que a si mismo pueda brindarle al cliente toda la información de manera organizada y coherente. El usuario también tendrá acceso a un formulario que almacenará la información de sus clientes y este estará disponible desde el carrito de compras y el chat.

El usuario tendrá dominio de todas las categorías de la página web podrá navegar y actualizar su información partiendo de sus necesidades, y podrá alcanzar más visibilidad y ventas.

**Clientes:** el cliente podrá acceder a la página web, podrán navegar y explorar el contenido y ver toda la información de la producción fotográfica y el abanico de servicios; la página web tendrá varios links que le permitirán al cliente conectarse a nuevas categorías de información, ya sean fotografías, servicios, carrito de compras, redes sociales, o WhatsApp; el cliente potencial también podrá ingresar al tipo de fotografía que le interese y allí encontrar contenido descriptivo de cada producción, podrá tener una comunicación directa con Eduard o podrá realizar una compra fácil y rápida además de solicitar más información dejando sus datos.

**Catalogo:** le permitirá al usuario presentar todo su portafolio de servicios y dar muestra de la calidad y variedad de su trabajo. El cliente tendrá a la mano toda la información de los servicios prestados por Eduard, podrá acceder a un portafolio arquitectónico y otro de fotografía de alimentos, de manera que pueda apreciar los detalles y vivir toda una experiencia artística desde la comodidad de una plataforma dinámica y precisa, el catálogo contará con la descripción de cada servicio con detalle, que invite al cliente a la acción y realizar la compra de manera inmediata o comunicarse con el fotógrafo.

**Base de datos:** le permitirá al usuario gestionar y consultar la información de los clientes frecuentes y de los clientes potenciales de manera que pueda utilizar esta información para crear estrategias de marketing y aumentar su visibilidad en la web y así comprender a sus consumidores, desarrollar una ventaja competitiva y personalizar la experiencia que brinda.

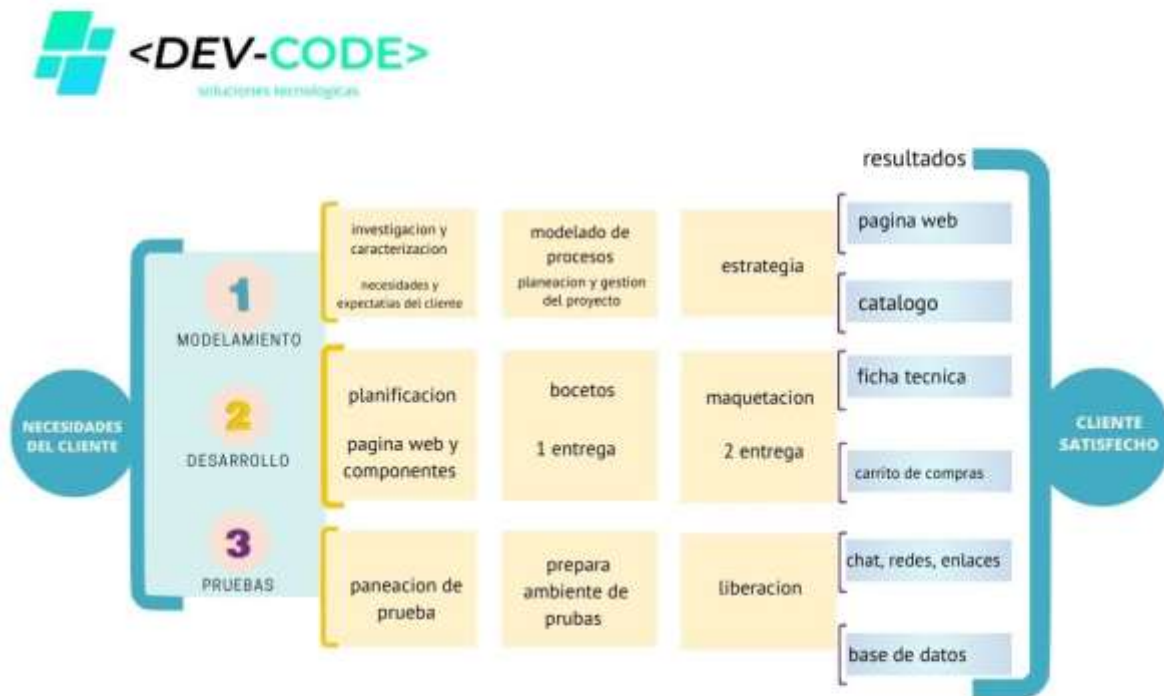
La base de datos le permitirá al usuario llevar un control en cuanto a la información de cada producción fotográfica y de sus compradores o contratistas. Los campos que se han implementar dentro de esta base de datos dependerán de las necesidades del cliente, aún por discutir. Además, se añadirán sistemas de almacenamiento en nube, facilitando al cliente el control de su página web y almacenar todas sus fotografías e información relevante de forma segura.

**Ventas:** esta página web permitirá la construcción y concertación de sus clientes de manera que pueda abordarlos desde sus necesidades, esto será posible gracias a un formulario



Por otro lado, también tendrán acceso a un enlace que enviara al cliente al WhatsApp del fotógrafo, donde se implementara un chat Bot con preguntas básicas de manera que el usuario pueda atender la necesidad de manera más puntual.

## 5. MAPA DE PROCESOS



## 6. PARTES INTERESADAS

**Arteaga Herrera Yehiner:** Estudiante de la técnica como asistente en desarrollo de software del CESDE

**Cano Sierra Sara Cristina:** Estudiante de la técnica como asistente en desarrollo de software del CESDE, licenciada en literatura del Tecnológico De Antioquia con conocimientos en emprendimiento, diseño y marketing digital del Sena y el pascual bravo.

**Gómez Marín Alejandro:** Estudiante de la técnica como asistente en desarrollo de software del CESDE

**Granados González José Manuel:** Estudiante de la técnica como asistente en desarrollo de software del CESDE

## 7. SELECCIÓN DE LA HERRAMIENTA

El tipo de aplicación a entregar será una página web y se creará con ayuda de los Lenguajes de programación:

HTML, CSS, JavaScript, Node, SQL, Azure, se acudirán a servicios en la nube y hosting.

Para que la página web funcione bien y brinde una buena experiencia al usuario, se sugieren las siguientes recomendaciones

1. Verificar la compatibilidad del navegador: se recomienda que el usuario utilice navegadores actualizados y populares, como Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari o Microsoft Edge.
2. Verificar la velocidad de la conexión a Internet: una conexión a Internet lenta puede afectar el rendimiento de la página web. Se recomienda una conexión a Internet de alta velocidad para una navegación más rápida y eficiente.
3. Mantener la página actualizada: es importante que se actualice el contenido de la página web regularmente para mantener a los usuarios interesados y actualizados.
4. Realizar copias de seguridad periódicas: se recomienda que el usuario realice copias de seguridad periódicas de la página web para evitar la pérdida de datos en caso de algún problema técnico.
5. Contactar al equipo de soporte técnico: en caso de algún problema técnico con la página web, se recomienda que el usuario contacte al equipo de soporte técnico de la página para obtener ayuda y solucionar cualquier problema lo más pronto posible.

## 8. GLOSARIO

**Página web:** es un documento digital que se accede mediante un navegador mientras que un sitio web (website) es un conjunto de páginas web relacionadas bajo un mismo tema, que se encuentran bien organizadas y hospedadas en Internet mediante el nombre de dominio.

#### Automatización

**link:** Elemento de un documento electrónico que permite acceder automáticamente a otro documento o a otra parte de este.

**Bot:** Un Bot es un programa informático diseñado para imitar o sustituir las acciones de un ser humano mediante la realización de tareas automatizadas o repetitivas. Bot es la abreviatura de "robot", y puede realizar tareas con mucha más velocidad y precisión que un usuario humano.

**Base de datos:** Es una recopilación organizada de información o datos estructurados, la cual puede ser accedida por medio de programas directos. Una base de datos es concebida con el objetivo de que se puede almacenar todo tipo de información que se considere relevante o necesaria de mantener para posibles situaciones u propuestas futuras.

**Nube:** La “nube” hace referencia a los diferentes servidores a los cuales se accede a través del internet, los cuales pueden tener diversas aplicaciones, como almacenamiento, el alojamiento y la transferencia de datos. Al estar toda la información almacenada en un servidor, esta se encuentra protegida de cualquier tipo de adversidades que le puedan ocurrir al usuario común.

**Usuario:** Los usuarios pueden distinguirse teniendo en cuenta los servicios de los que hagan uso. Por ejemplo, un usuario de un establecimiento deportivo se refiere a aquel que asiste habitualmente a un centro para practicar algún tipo de deporte. En cambio, un usuario informático, es el que utiliza diversos programas, o navega en Internet.

## 9. CONCLUSIONES

Realizar este proyecto nos dejó diversas enseñanzas y experiencias, especialmente para quienes no se habían encontrado antes en una situación similar en la cual se tiene que analizar una problemática y dar todas las posibles soluciones, no solo buscando solucionar el problema inicial, sino que también expandiendo las posibilidades y que las personas implicadas queden satisfechas con el trabajo, en el cual todos dieron sus aportes y opiniones para construirlo.

Muchas veces la solución puede ser bastante simple, sin embargo, ese no tiene por qué ser el objetivo, a medida que se analiza la situación pueden aparecer muchas otras problemáticas a resolver y también pueden surgir muchas ideas que ayuden a una mejor construcción a la solución que se buscaba inicialmente.

También se puede destacar el cómo cada cliente tiene sus necesidades específicas, por lo que el enfoque del proyecto se puede dirigir hacia ese objetivo y, en conjunto con lo antes mencionado, implementar nuevas ideas dentro del trabajo, sin salirse mucho del objetivo común. Dentro de todo esto se destaca la comunicación con el cliente, que será el pilar fundamental del trabajo, dejando el espacio a que se logre una entrega mucho más elaborada y precisa, que englobe todos los problemas que tenía el cliente previamente y además de eso solucione cualquier tipo de adversidades que puedan surgir en el futuro, relacionado con el trabajo hecho. Este factor de comunicación también hará que, a la hora de finalizar el trabajo, tanto el cliente como el equipo se lleven una opinión positiva de la experiencia.