

Enunciado del Alcance del Proyecto (Project Scope Statement)

A. Información General

Nombre del Proyecto: Tienda Virtual - ACME Import

Fecha: _____

Patrocinador: _____

Fecha de _____

Preparado Por: _____

Modificación: _____

Autorizado por: _____

B. Justificación del Proyecto

¿Porqué se realizará este proyecto? , Cual es el aporte o valor agregado a la organización.

1. Justificación del proyecto

A. Plan Estratégico

Corporativamente se ha presentado la necesidad de mejorar las ventas dentro del segmento A, utilizando como un canal de ventas alternativo una tienda virtual; basados en un estudio de mercado local se sabe que potencialmente el segmento A puede tener una capacidad de compra de un 10% adicional a través de este medio, además en un entorno cada vez más globalizado y de mayor competencia se busca que este canal pueda ayudar a cumplir las metas del plan estratégico de la corporación.

El proyecto contempla el siguiente escenario:

- Lograr un 2% de la venta total anual de la empresa a través de este canal. El estimado de ventas anuales es de 8M \$USA, lo que representa un monto de 180K\$USA para el año 1 de operación de este canal.
- Se define para el canal online un margen preferente en el orden de 30% promedio (10% menor que el margen promedio utilizado en las tiendas físicas)
- La casa matriz ha definido como meta en un horizonte de 5 años llevar el porcentaje de participación de este canal online en las ventas de la empresa a un 20%, de la siguiente forma:
 - Año1 : 2%
 - Año2 : 4%
 - Año3 : 10%
 - Año4 : 16%
 - Año5 : 20%

B. Criterios de Selección

- Posicionamiento en el Mercado
El proyecto permitirá a "ACME Imports" diferenciarse de su competencia local, que todavía no cuenta con presencia en Internet. Esta iniciativa adicionalmente lograría consolidar su posicionamiento como empresa líder, al ofrecer mejoras en el servicio que ofrece a su público objetivo (compra online, facilidades logísticas, solicitud de soporte técnico, precios y promociones preferentes)
El nuevo canal online permitirá manejar mayor información del segmento A y la explotación de tal información mejorará el conocimiento de los hábitos de compras de dicho segmento.

- Evaluación financiera
 - El período de evaluación para el proyecto es de 5 años.
 - El comité directivo de ACME Imports ha decidido que el TIR para un proyecto de inversión no debe ser menor de 20%.
 - El proyecto en operativo asumirá gastos de Housing y Conectividad a Internet recién a partir del Año 4, por considerarse estratégico para la corporación.
 - La inversión estimada es de:
 - ❑ Año 1 - Consultoría y Desarrollo : 60K\$USA
 - ❑ Año 1 - Servidores : 40K\$USA
 - ❑ Año 3 – Desarrollo Etapa II : 20K\$USA

Ingresos Estimados

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ingresos Tienda física	\$8 000 000,00	\$8 240 000,00	\$8 487 200,00	\$8 741 816,00	\$9 004 070,48
Porc.Participación	2,00%	4,00%	10,00%	16,00%	20,00%
Ingresos Estimado COL	\$160 000,00	\$329 600,00	\$848 720,00	\$1 398 690,56	\$1 800 814,10
Margen	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%
Ingreso Efectivo por COL	\$48 000,00	\$98 880,00	\$254 616,00	\$419 607,17	\$540 244,23
Ratio de Crecimiento Anual	3,00%				

Gastos de Personal

.....

Gastos Generales

.....

Estado de Pérdidas y Ganancias

.....

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
INVERSIONES	100 000	0	20 000			
	-	-				
BENEFICIO NETO	-142 926	-84 572	67 981	193 236	242 225	0
DEPRECIACIÓN + VALOR RESIDUAL	0	20 000	20 000	26 667	26 667	26 667
FLUJO ECONOMICO	-242 926	-64 572	67 981	219 902	268 892	26 667

T.I.R.	22%
V.A.N.	65 109

C. Descripción del Producto

Describir el Producto ó Servicio con suficiente detalle.

Input	Proceso	Output
PARA EL COMPRADOR		
Consulta de productos	Búsqueda de productos	Catálogo de productos Productos destacados Información detallada del producto Promociones
Orden de compra	Verificación de stock Verificación de datos de pago (Integración con plataforma de pagos del proveedor) Compra en línea (lógica de precios: precio de venta, descuentos, fletes)	Orden de compra aprobada Orden de despacho
Consulta de estado de órdenes	Análisis del estado de la orden en el sistema local e integrado con proveedor logístico.	Estado de órdenes
Datos del cliente	Registro de datos personales Registro de preferencias Registro de usuarios Inscripción en la lista de distribución mensual de promociones y ofertas	Información de usuarios registrados Lista de distribución
Nombre de usuario y contraseña	Verificación de usuario y contraseña	Usuario identificado en la tienda virtual Sesión de usuario iniciada
Sugerencias	Registro de sugerencias	Sugerencias recibidas
Solicitud de servicio técnico	Registro de órdenes de servicio	Atención de servicio técnico a domicilio
PARA EL ADMINISTRADOR		
Consulta de métricas de desempeño del sistema	Generación de reportes estadísticos (Visitas, ventas, etc)	V2B (Visit to buy ratio) Compra histórica por cliente usuario Duración de sesión de compra por cliente usuario Comportamiento de las ventas por línea de producto, período de tiempo y tipo de cliente usuario Origen geográfico de ventas
Administración de datos que alimentan el sistema (Categorías, productos, precios, fletes, impuesto)	Actualización de los datos ingresados en el sistema	Datos actualizados y reflejados en la tienda virtual

Características funcionales del producto

Parámetros generales de la tienda	
Formas de pago	Tarjeta de Crédito : VISA, MasterCard, AMEX
Moneda	PEN (Soles)
Tipo de impuesto	Único – PERÚ
Idioma	Español
Número aproximado de productos	50
Número de fotografías por producto	2
Seguridad de las transacciones	Certificación SSL VERISIGN / Envío de parámetros POST
Privacidad	Autenticación por usuario y contraseña
Validación de pago en línea	Pasarela de pago integrado con VISANET
Despacho a domicilio	Proveedor logístico TUMSAC

1. Características Técnicas

Descripción General	Medida	Cantidad
PLATAFORMA TECNOLÓGICA		
WebSphere Commerce Suite v5.1 Incluye: IBM http, WAS, DB2	Licencia	1
Oracle 8i	Licencia	1
SISTEMA OPERATIVO		
WINDOWS NT		
CARACTERÍSTICAS DE SERVIDORES		
Intel® Pentium® III Xeon Processor - 512Kb cache interno (1ro Instalado, 2do disponible) ultra wide	Unidad	1
Memoria RAM	Gb	1 - >12
Disco Duro 18GB - RAID 5	Unidad	3
Tape Backup (*) Opcional		
Lectora de CD 52 X	Unidad	1
Tarjeta de Red Dlink 10/100	Unidad	1
PERFORMANCE/ NIVEL DE SERVICIO		
Visitas	Unidades	300
Transacciones concurrentes	Unidades	200
Tiempo máximo de respuesta de las páginas	Segundos	5
INTERFACES CON:		
Sistema de Facturación y Cobranzas : La información de la compra se trabajará en línea. Base de Datos : Oracle 8i Aplicación en Java de propiedad del cliente		
Sistema de atención de ordenes del Proveedor logístico: XML con datos de la compra según estructura del proveedor Periodicidad : Despacho de XML en línea.		
Pasarela de Pagos - Proveedor de medio de pago: Acceso a url destino de pagos (validación y autorización de pago en línea)		

D. Entregables

Definir que cosa concreta entregará el proyecto para lograr el objetivo.

Del Producto

- RFP: Request for proposal.
- Informe de casos de uso
- Informe de diseño funcional
- Flujograma.
- Documento de diseño técnico (especificación de módulos, componentes y base de datos).
- Documento de diseño gráfico (estilo gráfico y bocetos).
- Módulos desarrollados: Aplicación instalada e integrada con las otras interfaces externas según lo detallados en la descripción del producto. (Registro de usuario, Registro de productos, promociones, compra online, interfaces, búsquedas, contáctenos, encuestas, servicio técnico, administrador)
- Plan de pruebas (este documento es entregado al finalizar la fase de análisis y se actualizará en cada una de la fases).
- Manuales del sistema (técnico, usuario, instalación, mantenimiento y FAQ).
- Informe de asistencia de usuarios de pruebas.
- Informe de pruebas funcionales y técnicas.
- SW Producto Final: Código fuente en medio magnético.
- Acta de aceptación de la aplicación.
- Informe de asistencia de usuarios capacitados.
- Informe de averías.
- Encuesta de satisfacción del cliente.

De la Gestión

- Project Charter
- WBS
- Constitución del equipo de trabajo
- Cronograma
- Plan de proyecto
- Plan de contingencias
- Plan de gestión de cambios
- Acta de gestión
- Documento de estándares.

E. Objetivos

Los objetivos deberían de ser en lo posible (Específico, Medible, Alcanzable, Recompensado, y Oportuno).

- El costo máximo de la implementación del proyecto sea de 50K\$USA.
- Iniciar la etapa de “marcha blanca” en un periodo de 5 meses.
- Lograr que la probabilidad de error en la tienda virtual, durante cualquier hora de operación, sea menor a 1×10^{-4} .
- Soportar 300 visitas y 200 transacciones concurrentes.
- Las incidencias funcionales u operativas reportadas por los clientes de la tienda virtual se resuelvan en menos de 24 horas durante la etapa de soporte post producción..