**Ingeniería de software 1**

**Sara Gallego**

**Juliana Ossa**

**2024**

**Nombre del proyecto:**

FCV (filtros campaña ventas)

**Objetivo general:**

Implementar una plataforma para control y gestión de campañas de ventas ofertadas en la empresa Digitex en la ciudad de Manizales Caldas, mejorando así la experiencia del usuario y potenciando la efectividad de las estrategias de ingreso de los aspirantes para las campañas.

**Objetivos específicos:**

1. Diseñar una interfaz de usuario que facilite la comunicación con la aplicación y en su defecto todo el proceso de recolección de la información para alimentar el sistema.
2. Desarrollar una funcionalidad de registro y perfil de usuario en la plataforma, que permita a los aspirantes ingresar sus datos de manera intuitiva y completa, agilizando así el proceso de postulación a las campañas de ventas de Digitex en Manizales y asegurando la captura efectiva de la información necesaria para la selección de candidatos.
3. Desarrollar un algoritmo de recomendación personalizada que analice el historial de cada aspirante y así analizar preferencias para ofrecer sugerencias de campañas relevantes y atractivos para dicho aspirante.
4. Diseñar y aplicar un flujo de envío de datos que sea seguro, eficiente y fácil de completar, asegurando la transmisión exitosa de la información necesaria para que los usuarios sean contactados según el segmento al cual envió sus datos.

Justificación

La implementación de una plataforma para el control y gestión de campañas de ventas ofrecidas por la empresa Digitex en la ciudad de Manizales, Caldas, es esencial para mejorar la experiencia del usuario y aumentar la efectividad de las estrategias de ingreso de aspirantes. Al proporcionar una experiencia más fluida y eficiente a los aspirantes, optimizar los procesos internos, ofrecer mayor transparencia y accesibilidad, así como potenciar las estrategias de ingreso mediante análisis de datos, la plataforma contribuirá significativamente al éxito y crecimiento de Digitex en el competitivo mercado de ventas.

Problemática

Digitex enfrenta desafíos significativos en la gestión de campañas de ventas y el proceso de ingreso de aspirantes en Manizales, Caldas. La falta de centralización de la información, los procesos manuales lentos, la baja visibilidad y seguimiento, y el riesgo de errores y pérdida de datos representan barreras importantes que obstaculizan la eficiencia y la efectividad de las operaciones de la empresa. Estas problemáticas amenazan con socavar el rendimiento de las campañas y la reputación de Digitex en el mercado, destacando la necesidad urgente de una solución integral y automatizada para abordar estos desafíos.