Integrantes:   
• Fabian Perez.  
• Tomas Valenzuela.  
• Juan Garrido.  
Sección: Capstone 003D.  
Docente: Roció Contreras Aguila.

laybackkicks



Índice

[Resumen. 2](#_Toc176889123)

[Abstract. 2](#_Toc176889124)

[Desarrollo de Ingeniería. 3](#_Toc176889125)

[Descripción del proyecto APT. 3](#_Toc176889126)

[Justificación de su relevancia. 3](#_Toc176889127)

[Relación con la competencia del perfil de egreso. 3](#_Toc176889128)

[Relación con Intereses Profesionales. 4](#_Toc176889129)

[Argumentos sobre la Factibilidad del Proyecto dentro de la Asignatura. 4](#_Toc176889130)

[Conclusión.(Fabian Pérez) 5](#_Toc176889131)

[Conclusión.(Tomas Valenzuela) 5](#_Toc176889132)

[Conclusión.(Juan José Garrido) 6](#_Toc176889133)

[Reflexión. 6](#_Toc176889134)

# Resumen.

la reventa de zapatillas es un sector en auge, pero su campo informático sigue siendo reducido y subdesarrollado. La creación de sistemas de gestión específicos podría marcar una diferencia significativa para los pequeños revendedores, optimizando sus operaciones y aumentando su competitividad en este mercado especializado.

El desarrollo de un sistema informático especializado para la reventa de zapatillas podría llenar este vacío, proporcionando a los revendedores herramientas clave como el seguimiento del inventario, alertas de stock bajo, y análisis de precios de mercado en tiempo real. Este tipo de soluciones permitiría a los revendedores tomar decisiones más informadas, mejorar su eficiencia operativa y maximizar sus márgenes de ganancia sin depender de plataformas comerciales masivas.

# Abstract.

Sneaker reselling is a booming sector, but its technological field remains limited and underdeveloped. The creation of specialized management systems could make a significant difference for small resellers by optimizing their operations and increasing their competitiveness in this niche market.

Developing a specialized information system for sneaker reselling could fill this gap by providing resellers with key tools such as inventory tracking, low-stock alerts, and real-time market price analysis. Such solutions would enable resellers to make more informed decisions, improve their operational efficiency, and maximize their profit margins without relying on large commercial platforms.

# Desarrollo de Ingeniería.

## Descripción del proyecto APT.

El proyecto consiste en el desarrollo de un sistema innovador destinado a facilitar el proceso de reventa de zapatillas de edición limitada o modelos exclusivos, este modelo de negocio es muy similar al modelo de la compra y venta de vehículos, ya que muy pocas veces se mantienen grandes cantidades de un mismo producto. Cuando se tiene ese caso pueden estar en distintos estados “nuevos” o “usados”, también pueden venir en distintas tallas. Este sistema está diseñado específicamente para revendedores individuales o pequeños comerciantes que manejan un stock limitado de productos, en lugar de grandes inventarios. El sistema ofrece funcionalidades clave como el seguimiento de inventario, alertas de stock bajo, y análisis de precios de mercado para maximizar la rentabilidad. No incluye transacciones de compra/venta, sino que se enfoca en la organización y gestión eficiente de los productos, permitiendo a los revendedores optimizar sus estrategias de negocio y minimizar riesgos de pérdida de inventario o de oportunidad.

## Justificación de su relevancia.

La reventa de zapatillas ha crecido exponencialmente en los últimos años, impulsada por la alta demanda de productos exclusivos. Este mercado especializado carece de herramientas accesibles que permitan a los revendedores gestionar su inventario de manera eficiente sin recurrir a plataformas masivas, que pueden reducir su margen de ganancia debido a comisiones o competencia directa. Este sistema busca ofrecer a los revendedores una solución integral que optimiza la gestión de sus productos, proporcionando información clave sobre tendencias y precios del mercado, como una mayor gestión para el revendedor.

## Relación con la competencia del perfil de egreso.

El proyecto se relaciona de manera directa con el perfil de egreso de Ingeniería en Informática, ya que aplica varias de sus competencias clave. El Análisis y planificación de requerimientos informáticos es necesaria para identificar y abordar las necesidades del sistema, mientras que la Gestión de proyectos informáticos ayuda a organizar el desarrollo del proyecto de manera eficiente. La Programación de software es esencial para crear la plataforma web que gestiona el inventario y las ventas. Además, la Inteligencia de negocios permite generar reportes y analizar datos para apoyar la toma de decisiones del negocio. El Análisis y desarrollo de modelos de datos facilita la correcta organización de la base de datos, y la Arquitectura de software asegura que el sistema sea escalable y eficiente. Por último, la Calidad de software garantiza que la aplicación funcione de manera confiable y cumpla con los requerimientos del usuario. Todas estas competencias se aplican en conjunto para resolver las problemáticas del proyecto y asegurar su éxito en el contexto laboral.

## Relación con Intereses Profesionales.

El proyecto de desarrollo de un sistema para revendedores de zapatillas se alinea estrechamente con mis intereses profesionales en el manejo de bases de datos y el área de datos en general. La creación de este sistema implica un enfoque integral en la gestión de datos, desde el seguimiento detallado del inventario hasta el análisis de precios del mercado en tiempo real. Estas tareas requieren un manejo eficaz de bases de datos, un área en la que tengo un profundo interés y experiencia.

El proyecto también abarca aspectos relevantes para la consultoría y el análisis de datos, ya que el sistema permitirá a los revendedores tomar decisiones informadas basadas en datos precisos y actualizados. La implementación de herramientas de análisis y generación de informes, similares a lo que se puede hacer con PowerBI, es fundamental para ofrecer una visión clara del rendimiento del inventario y las oportunidades del mercado.

Además, el desarrollo de este sistema proporciona una oportunidad para aplicar y expandir mis habilidades en la gestión de datos y la creación de soluciones tecnológicas especializadas. Trabajar en este proyecto refuerza mi capacidad para diseñar e implementar sistemas que optimicen la gestión de datos y mejore la eficiencia operativa, lo cual es un aspecto clave en mi trayectoria profesional en el campo de la informática.

## Argumentos sobre la Factibilidad del Proyecto dentro de la Asignatura.

El desarrollo de este sistema es técnicamente viable dado que se apoya en tecnologías y plataformas ampliamente accesibles y probadas. El uso de bases de datos como MySQL, junto con el desarrollo de un front-end eficiente, permitirá a los usuarios interactuar de manera intuitiva con el sistema. Adicionalmente, las herramientas de análisis de mercado pueden integrarse mediante APIs que extraen datos de sitios web de tendencias y precios de productos como StockX o GOAT. Debido a que el proyecto no incluye un sistema de compra/venta, su implementación es más sencilla y no requiere gestionar transacciones monetarias ni aspectos logísticos complejos. Este enfoque, junto con la transferencia tecnológica, lo hace factible tanto en términos de tiempo de desarrollo como de costos.

# Conclusión.(Fabian Pérez)

The development of a management system for resellers of limited edition formers represents an innovative and necessary solution in a growing market. This project not only responds to the need for specialized tools to manage limited inventory and pricing strategies in the secondary market, but also responds to a significant gap in the IT domain for small resellers.

The implementation of this system will allow resellers to optimize their operation through more effective inventory control, out-of-stock alerts and real-time price analysis. Unlike mass marketing platforms, this specialized approach offers a solution more adapted to the specific needs of resellers, thus maximizing their profitability and operational efficiency.

The reseller trainer system offers a practical and effective solution for a market niche with growing technological needs. Its development not only satisfies a real need in the resale of exclusive products, but also reinforces my professional experience in the data area, consolidating a solid base for future projects in the IT area.

# Conclusión.(Tomas Valenzuela)

The development of a management system for reselling exclusive sneakers is aopportunity within an emerging business model that has become increasingly popular, especially among younger generations. This sector, driven by high demand for limited-edition sneakers, has evolved rapidly, appealing to youth as both a cultural trend and an investment strategy.

The system offers innovative tools that optimize small resellers' operations, such as inventory tracking and real-time price analysis. By addressing critical needs in this growing market, the project enables resellers to make informed decisions and stay competitive. This business model, with strong backing from the younger demographic and digital platforms, not only supports market growth but also strengthens the developers’ expertise in creating niche technological solutions.

# Conclusión.(Juan José Garrido)

During the development of the APT project, I have gained valuable insights into how to manage a project efficiently, from planning and team collaboration to problem-solving. One of the key lessons learned is the importance of communication and coordination within the team to ensure smooth progress. Additionally, I have developed a deeper understanding of how to approach challenges and adapt strategies when facing unexpected issues. Moving forward, I aim to apply these lessons to enhance both my technical and project management skills.

# Reflexión.

Through the development of the project for the sneaker reseller system, we have had the opportunity to significantly improve our soft skills. Working directly with a user has taught us to understand and meet their needs effectively. In addition, we have learned to adapt our knowledge to present more professional solutions tailored to the user's specific requirements.

One of the main challenges we faced was aligning the capstone course requirements with the user's demands. Finding a balance between academic expectations and practical customer needs was not always easy, but we have learned to manage these differences efficiently.

In terms of practical implementation, the biggest challenge has been establishing a strong relationship with the client. Understanding their expectations and maintaining effective communication has been crucial to avoid misunderstandings and ensure that the project moves forward correctly. Although this aspect has been complicated, we have made progress and are on our way to completing the project.

The project still has a long way to go, but we have not faced significant delays or obstacles that jeopardize its completion. We feel confident that we are moving forward at a good pace and in the right direction.

Finally, the project has allowed us to explore a topic of great interest to our group: vintage sneakers. We are well aware of the difficulty of obtaining certain pairs and the high cost of importing them. Facilitating the work for those who are dedicated to exporting or obtaining these sneakers is something that motivates us and gives us satisfaction. It drives us to continue working with enthusiasm so that the system works as expected and meets the expectations of users.