

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas**Ingeniería de Software - 7mo Ciclo****Fundamentos de Arquitectura de Software - 6339****Profesor: Ernesto Ocampo Tello****INFORME DE TRABAJO FINAL - TF****Startup: DriveTrust****Producto: AutoMatch**

Relación de integrantes:

Integrante	Codigo
Vera Nuñez, Nicolas Alejandro	U202214869
Chávarri Zarzosa, Daniel Jhared	U202211108
Sihuar Ccotarma Ttito, Eduardo Eusebio	U20211c736

Setiembre, 2025

Registro de Versiones del Informe

Versión	Fecha	Autor	Descripción de modificación
V0.1	03/09/2025	Daniel y Eduardo	Capítulo 1
V0.2	03/09/2025	Nicolas	Capitulo 2
V0.3	03/09/2025	Daniel Eduardo Nicolas	Capítulo 3

Project Report Collaboration Insights URL del repositorio de GitHub de la organización: [[\(https://github.com/Cibersofa\)](https://github.com/Cibersofa) (<https://github.com/UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa>)

Avance 1

Para el desarrollo del Avance 1, se optó por dividir el trabajo de la siguiente forma:

Integrante	Actividades Asignadas
Chávarri Zarzosa, Daniel Jhared	- Capítulo 1 - Capítulo 3
Sihuár Ccotarma Ttito, Eduardo Eusebio	- Capítulo 1 - Capítulo 3
Vera Nuñez, Nicolas Alejandro	- Capítulo 2 - Capítulo 3

Contenido

Tabla de Contenidos

[Registro de versiones del informe](#)

[Project Report Collaboration Insights](#)

[Contenido](#)

[Student Outcome](#)

Capítulo I: Introducción

- 1.1. Startup Profile
 - 1.1.1. Descripción de la Startup
 - 1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo
- 1.2. Solution Profile -1.2.1. Nombre del producto
 - 1.2.2 Antecedentes y problemática
 - 1.2.3 Lean UX Process
 - 1.2.3.1. Lean UX Problem Statements
 - 1.2.3.2. Lean UX Assumptions
 - 1.2.3.3. Lean UX Hypothesis Statements
 - 1.2.3.4. Lean UX Canvas
- 1.3. Segmentos objetivo

Capítulo II: Requirements & Analysis

- 2.1. Competidores
 - 2.1.1. Análisis competitivo
 - 2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores
- 2.2. Entrevistas
 - 2.2.1. Diseño de entrevistas
 - 2.2.2. Registro de entrevistas
 - 2.2.3. Análisis de entrevistas
- 2.3. Needfinding
 - 2.3.1. User Personas
 - 2.3.2. User Task Matrix
 - 2.3.3. Empathy Mapping
 - 2.3.4. As-is Scenario Mapping

Capítulo III: Requirements Specification

- 3.1. To-Be Scenario Mapping
- 3.2. User Stories
- 3.3. Impact Mapping
- 3.4. Alcance
- 3.5. Product Backlog

Chapter IV: Product Design

- 4.1. Style Guidelines
 - 4.1.1. General Style Guidelines
 - 4.1.2. Web Style Guidelines
- 4.2. Information Architecture
 - 4.2.1. Organization Systems
 - 4.2.2. Labeling Systems
 - 4.2.3. SEO Tags and Meta Tags
 - 4.2.4. Searching Systems
 - 4.2.5. Navigation Systems
- 4.3. Landing Page UI Design
 - 4.3.1. Landing Page Wireframe
 - 4.3.2. Landing Page Mock-up
- 4.4. Web Applications UX/UI Design
 - 4.4.1. Web Applications Wireframes
 - 4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams
 - 4.4.3. Web Applications Mock-ups
 - 4.4.4. Web Applications User Flow Diagrams
- 4.5. Web Applications Prototyping
- 4.6. Domain-Driven Software Architecture
 - 4.6.1. Software Architecture Context Diagram
 - 4.6.2. Software Architecture Container Diagrams
 - 4.6.3. Software Architecture Components Diagrams
- 4.7. Software Object-Oriented Design
 - 4.7.1. Class Diagrams
 - 4.7.2. Class Dictionary
- 4.8. Database Design
 - 4.8.1. Database Diagram

Chapter V: Product Implementation, Validation & Deployment

- 5.1. Software Configuration Management
 - 5.1.1. Software Development Environment Configuration
 - 5.1.2. Source Code Management
 - 5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions
 - 5.1.4. Software Deployment Configuration
- 5.2. Landing Page, Services & Applications Implementation
 - 5.2.1. Sprint 1
 - 5.2.1.1. Sprint Planning 1
 - 5.2.1.2. Sprint Backlog 1
 - 5.2.1.3. Development Evidence for Sprint Review
 - 5.2.1.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review
 - 5.2.1.5. Execution Evidence for Sprint Review
 - 5.2.1.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review

- 5.2.1.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
- 5.2.1.8. Team Collaboration Insights during Sprint
- 5.2.2. Sprint 2
 - 5.2.2.1. Sprint Planning 2
 - 5.2.2.2. Sprint Backlog 2
 - 5.2.2.3. Development Evidence for Sprint Review
 - 5.2.2.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review
 - 5.2.2.5. Execution Evidence for Sprint Review
 - 5.2.2.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review
 - 5.2.2.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
 - 5.2.2.8. Team Collaboration Insights during Sprint
- 5.2.3. Sprint 3
 - 5.2.3.1. Sprint Planning 3
 - 5.2.3.2. Sprint Backlog 3
 - 5.2.3.3. Development Evidence for Sprint Review
 - 5.2.3.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review
 - 5.2.3.5. Execution Evidence for Sprint Review
 - 5.2.3.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review
 - 5.2.3.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
 - 5.2.3.8. Team Collaboration Insights during Sprint
- 5.2.4. Sprint 4
 - 5.2.4.1. Sprint Planning 4
 - 5.2.4.2. Sprint Backlog 4
 - 5.2.4.3. Development Evidence for Sprint Review
 - 5.2.4.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review
 - 5.2.4.5. Execution Evidence for Sprint Review
 - 5.2.4.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review
 - 5.2.4.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review
 - 5.2.4.8. Team Collaboration Insights during Sprint
- 5.3. Validation Interviews
 - 5.3.1. Diseño de Entrevistas
 - 5.3.2. Registro de Entrevistas
 - 5.3.3. Evaluación según heurísticas
- 5.4. Video About-The-Product

VI: Conclusiones y recomendaciones

- Conclusiones
- VII. Bibliografía
- VIII. Anexos

Student Outcome

En el siguiente cuadro se describe las acciones realizadas y enunciados de conclusiones cual por parte del grupo, que permiten sustentar el haber alcanzado el logro del ABET – EAC - Student Outcome 7.

Criterio específico	Acciones realizadas	Conclusiones
Actualiza conceptos y conocimientos necesarios para su desarrollo profesional y en especial para su proyecto en soluciones de software.	<p>Chávarri Zarzosa, Daniel Jhare</p> <p>Avance 1:</p> <p>Para el primer avance, realicé el capítulo 1 de manera colaborativa, actualizando y reforzando conceptos de documentación técnica y organización de proyectos en soluciones de software. Me aseguré de que todos los puntos fueran abordados correctamente, verifiqué que mis compañeros cumplieran con sus entregables a tiempo y realicé la reorganización del informe para mantener la coherencia y calidad del documento.</p> <p>Sihuar Ccotarma Ttito, Eduardo Eusebio</p> <p>Avance 1:</p> <p>...</p> <p>Vera Nuñez, Nicolas Alejandro</p> <p>Avance 1:</p> <p>...</p>	<p>AutoMatch fue diseñado con el objetivo de ofrecer una experiencia de usuario excepcional y diferenciarse de la competencia. Los estilos visuales seleccionados, junto con una cuidadosa organización de la información, garantizan no solo coherencia estética, sino también una navegación intuitiva y un acceso simplificado a las funciones clave para todos los usuarios, independientemente de su nivel de experiencia.</p>
Reconoce la necesidad del aprendizaje permanente para el desempeño profesional y el desarrollo de proyectos en soluciones de software.	<p>Chávarri Zarzosa, Daniel Jhare</p> <p>Avance 1:</p> <p>Durante el desarrollo del proyecto reconocí la importancia del aprendizaje permanente, ya que el área de soluciones de software evoluciona constantemente con nuevas herramientas, metodologías y lenguajes de programación. Identifiqué que para lograr un mejor desempeño profesional debo mantenerme actualizado mediante la investigación continua, el uso de recursos en línea y la práctica colaborativa. Este hábito de aprendizaje me permitirá adaptarme a los cambios tecnológicos y garantizar la calidad de los proyectos de software en los que participe.</p> <p>Sihuar Ccotarma Ttito, Eduardo Eusebio</p> <p>Avance 1:</p> <p>...</p> <p>Vera Nuñez, Nicolas Alejandro</p> <p>Avance 1:</p> <p>...</p>	<p>AutoMatch fue diseñado con el objetivo de ofrecer una experiencia de usuario excepcional y destacar frente a la competencia. Los estilos visuales cuidadosamente seleccionados y la organización meticulosa de la información garantizan una coherencia visual sólida. Además, facilitan la navegación y el acceso a las funciones clave, haciendo que tanto usuarios con experiencia técnica como aquellos menos familiarizados con la tecnología puedan utilizar la plataforma de manera eficiente.</p>

Capítulo I: Introducción

1.1. Startup Profile

En esta sección describiremos el perfil de nuestra Startup.

1.1.1. Descripción de la Startup

AutoMatch es una startup creada en 2024 por un grupo de estudiantes de Ingeniería de Software. Nuestra plataforma está dedicada a transformar el mercado de autos de segunda mano, ofreciendo una solución innovadora y accesible para personas que desean comprar o vender vehículos usados.

- Misión: Nuestra misión es facilitar la compra y venta de autos de segunda mano mediante una plataforma intuitiva y eficiente, proporcionando a nuestros usuarios todas las herramientas necesarias para que el proceso sea sencillo, seguro y confiable.
- Visión: Aspiramos a convertirnos en la principal plataforma Nacional para la compra y venta de autos de segunda mano, impulsando la confianza y la satisfacción de nuestros usuarios en cada transacción.

1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo

	Nombre y Apellido: Chávarri Zarzosa, Daniel Jhared Carrera: Ing. de Software Acerca de: Soy estudiante de la UPC, tengo 20 años. Estoy en la carrera de Ingeniería de Software, ya que, siempre me gustó la tecnología, los videojuegos, las páginas web, pero sobre todo cómo crearlos. Estoy cursando el 7mo ciclo de la carrera y mis habilidades son C++, Python, HTML y JavaScript. También soy bueno en ser responsable con cada curso y organizar mi tiempo en ellos.
	Nombre y Apellido: Sihuar Ccotarma Ttito, Eduardo Eusebio Carrera: Ing. de Software Acerca de: ...
	Nombre y Apellido: Vera Nuñez, Nicolas Alejandro Carrera: Ing. de Software Acerca de: Soy estudiante de la UPC, tengo 21 años. Estoy en la carrera de Ingeniería de Software, ya que, siempre me gustó la tecnología, el análisis de datos y el desarrollo web. Estoy cursando el 7mo ciclo de la carrera y mis habilidades son Angular, Java con Springboot, Docker, Python, HTML y JavaScript. También soy una persona analítica y que encuentra soluciones innovadoras a varios problemas.

1.2. Solution Profile

En esta sección se detallan los aspectos claves de nuestra solución de software, incluyendo sus características distintivas, propuestas de valor y estrategias de monetización.

1.2.1. Nombre del producto: AutoMatch

AutoMatch es una plataforma innovadora diseñada para transformar la compra y venta de autos de segunda mano, conectando de manera rápida y segura a compradores y vendedores. A diferencia de otras plataformas tradicionales, AutoMatch integra verificación digital de identidad, validación de pagos en línea y un sistema de recomendación inteligente que sugiere vehículos en función de las preferencias del usuario. La experiencia del usuario es fluida: explorar vehículos, gestionar publicaciones y comunicarse directamente en un entorno confiable. Además, AutoMatch ofrece herramientas de seguimiento en tiempo real para cada transacción y dashboards personalizados que garantizan seguridad y transparencia.

Monetización:

- AutoMatch generará ingresos mediante una estrategia híbrida que combina planes de suscripción y comisiones por transacción.
- Tendrá planes de suscripción para vendedores, con beneficios como destacación de anuncios, herramientas de marketing digital, reportes de rendimiento y estadísticas de mercado.
- Hará Comisiones por venta completada, asegurando la sostenibilidad del modelo y el acceso inclusivo a vendedores que no desean suscribirse.
- Habrá un proceso de pago seguro, en el que los compradores realizarán transferencias bancarias y subirán comprobantes digitales para validación automática por parte del sistema y confirmación del vendedor.
- Este modelo garantiza confianza, flexibilidad y escalabilidad, al tiempo que ofrece una propuesta de valor diferenciada frente a la competencia.

1.2.2. Antecedentes y problemática

La industria de autos de segunda mano enfrenta problemas de seguridad, confianza y transparencia. Muchos compradores desconfían por el riesgo de fraude, la falta de garantías en el vehículo y la informalidad en los pagos. Los vendedores, por su parte, enfrentan dificultades para llegar a clientes confiables y obtener métricas claras de su oferta. Aunque existen plataformas en línea, pocas ofrecen un ecosistema integral que combine tecnología avanzada, seguridad en las transacciones y experiencia personalizada.

AutoMatch responde a estas brechas mediante:

- Un entorno seguro de compra/venta con verificación digital y validación de pagos.
- Herramientas que reducen la fricción en las transacciones y generan confianza en ambas partes.
- Un modelo que impulsa la digitalización del mercado automotriz informal, contribuyendo a la formalización de la industria y generando un impacto positivo en la economía local.

5Ws y 2Hs:

- **What?**

La industria automotriz de segunda mano enfrenta desafíos importantes en la gestión eficiente de las transacciones y la seguridad de las mismas, debido a la falta de plataformas tecnológicas adecuadas que garanticen procesos transparentes y seguros.

- **When?**

Este problema se ha intensificado en los últimos años, especialmente con el crecimiento del mercado de autos usados, impulsado por el aumento de la demanda y la necesidad de opciones más accesibles para los

consumidores.

- **Where?**

Este problema es global y afecta a compradores y vendedores en diversas regiones del mundo, tanto en mercados desarrollados como en desarrollo.

- **Who?**

Los compradores y vendedores de autos usados, desde individuos hasta concesionarios pequeños, están directamente involucrados en estas dificultades, ya que son responsables de realizar transacciones seguras y exitosas en un mercado competitivo.

- **Why?**

Es crucial abordar esta problemática porque la compra y venta de autos de segunda mano es una parte esencial de la economía global, ofreciendo opciones asequibles para los consumidores y contribuyendo al desarrollo económico de muchos países.

- **How?**

Se necesitan soluciones tecnológicas innovadoras que ayuden a los usuarios a realizar transacciones de manera más segura, eficiente y confiable, optimizando la experiencia de compra y venta y garantizando la transparencia en cada paso del proceso.

- **How much?**

El costo de implementar estas soluciones tecnológicas puede variar según la escala de la plataforma y los recursos disponibles para la adopción de tecnología en el mercado de autos de segunda mano.

1.2.3. Lean UX Process

1.2.3.1. Lean UX Problem Statement

- En la industria de compra y venta de autos de segunda mano, existe una falta de plataformas tecnológicas integradas que permitan a los compradores y vendedores realizar transacciones de manera segura y eficiente. Este vacío tecnológico dificulta la confianza entre las partes y la optimización del proceso de compra-venta, lo que conduce a una experiencia frustrante y puede limitar el crecimiento de este mercado. Además, mejorar la colaboración entre compradores, vendedores y talleres técnicos es crucial para garantizar transacciones transparentes y satisfactorias para todas las partes involucradas.

1.2.3.2. Lean UX Assumptions

Business Outcomes:

- Lograr un crecimiento mensual del 20% en el número de usuarios activos de la plataforma, medido por el número de transacciones realizadas a través de AutoMatch.
- Tener al menos 200 vehículos vendidos a través de la plataforma en el primer año de lanzamiento.
- Alcanzar una tasa de satisfacción del 85% entre los usuarios al final del primer año, lo que indicará una alta retención y confianza en la plataforma.

Users Assumptions :

1. ¿Quién es el usuario?

- Compradores de autos usados
- Vendedores de autos usados
- Talleres técnicos

2. ¿Donde entra nuestro producto en su trabajo o su vida?

- AutoMatch se integra directamente en la vida de los compradores y vendedores al facilitar el proceso de transacción, haciéndolo más seguro y accesible.

3. ¿Cual es el problema que nuestro producto soluciona?

- Falta de transparencia y confianza en las transacciones de autos usados.
- Dificultades en la verificación del estado del vehículo y la confirmación de pagos.
- Complejidad en la comunicación entre compradores, vendedores y talleres técnicos.

4. ¿Como y cuando nuestro producto es usado?

- La plataforma será utilizada durante todo el proceso de compra y venta, desde la búsqueda del vehículo hasta la confirmación del pago. Los talleres técnicos usarán aquella información para ofrecer sus servicios.

5. ¿Que características son importantes?

- Sistema de filtrado y verificación de vehículos
- Transacciones seguras mediante verificación de pago.
- Organización y seguimiento del proceso de compra-venta.
- Información detallada y transparente sobre los vehículos
- Comunicación eficiente entre compradores y vendedores

6. ¿Como debería nuestro producto verse o comportarse?

- El producto debe verse con una interfaz simple, interactiva, atractiva e inclusiva. Debe poder comportarse correctamente, ser capaz de llamar la atención de quien la use, pero también otorgar una experiencia innovadora y acogedora a nuestro segmento objetivo.

User Outcomes:

- **Compradores de Autos Usados:** Establecer como objetivo aumentar la confianza en el proceso de compra de vehículos usados, logrando una reducción del 30% en el número de incidencias críticas reportadas por compradores durante el primer año de uso de Car2Go.
- **Vendedores de Autos Usados:** Mejorar la tasa de conversión de ventas en un 25% durante el primer año, garantizando que solo los vehículos verificados y aprobados sean listados en la plataforma. Esto reducirá los problemas relacionados con la venta y aumentará la satisfacción del vendedor.
- **Talleres Técnicos:** Incrementar el número de inspecciones y certificaciones realizadas en un 40% durante el primer año, facilitando una mayor colaboración con AutoMatch. Este aumento se logrará mediante la integración eficiente de sus servicios en la plataforma y la generación de más oportunidades de verificación.

¿Que está intentando conseguir el usuario?

- **Compradores:** Quiero encontrar un auto confiable y realizar la compra de manera segura.
- **Vendedores:** Quiero vender mis autos de manera rápida y segura.
- **Talleres Técnicos:** Quiero ofrecer mis servicios de inspección y certificación de vehículos de manera eficiente y confiable.

¿Como se quiere sentir el usuario?

- **Compradores de autos usados:** Quiero sentir confianza y seguridad al momento de realizar mi compra.
- **Vendedores de autos usados:** Quiero sentirme respaldado y protegido durante el proceso de venta.
- **Talleres Técnicos:** Quiero sentirme valorado y reconocido por mi trabajo en la plataforma.

¿Como nuestro producto lo acerca a su objetivo?

- **Compradores de autos usados:** Les proporciona una plataforma segura para encontrar y comprar vehículos usados.
- **Vendedores de autos usados:** Les facilita el proceso de venta, asegurando la transacción y reduciendo riesgos.
- **Talleres Técnicos:** Les conecta con clientes potenciales, incrementando la demanda de sus servicios.

¿Por que nuestros usuarios se interesarian por nuestro producto? ¿Que beneficio podrian obtener?

- **Compradores de autos usados:** Acceso a una plataforma segura y confiable para comprar autos usados.
- **Vendedores de autos usados:** Capacidad de vender sus vehículos de manera rápida y sin riesgos.
- **Talleres Técnicos:** Oportunidad de ofrecer servicios a un mercado específico y creciente.

¿Que cambio en su comportamiento veremos que nos dira que nuestro objetivo ha sido logrado?

- **Compradores y Vendedores:** Esperamos que la plataforma se utilice de manera constante para todas las transacciones de autos usados, lo que indicará un aumento en la confianza y la seguridad en el proceso. Un incremento en el número de transacciones realizadas a través de AutoMatch, junto con una reducción en las quejas o disputas relacionadas con la transparencia y la verificación, nos indicará que la plataforma está cumpliendo su objetivo de mejorar la confianza en el mercado de autos usados.
- **Talleres Técnicos:** Esperamos que los talleres técnicos vean un aumento en la demanda de sus servicios a través de la plataforma, lo que indicará que los usuarios confían en su trabajo y están dispuestos a pagar por sus servicios. Un incremento en el número de inspecciones y certificaciones realizadas a través de AutoMatch demostrará que los talleres técnicos están obteniendo beneficios significativos de su colaboración con la plataforma.

Feature Assumptions

- **Creemos que** el producto debe contar con planes estándar y premium que se adapten a las necesidades del usuario, ofreciendo flexibilidad y valor agregado.
- **Creemos que** el producto debe poder proporcionar opciones de valoración y revisión de autos por parte de los talleres técnicos.
- **Creemos que** el producto debe ofrecer un sistema de verificación de pagos y transacciones seguras.
- **Creemos que** el producto debe facilitar la comunicación directa entre compradores y vendedores para mejorar la transparencia y la confianza.

1.2.3.3. Lean UX Hypothesis

- Creemos que al implementar un proceso riguroso de verificación para cada vehículo antes de su inclusión en la plataforma, podemos aumentar la confianza de los compradores en la calidad y la transparencia de las ofertas, lo que resultará en una mayor seguridad en las transacciones y una reducción en las disputas.
- Creemos que al integrar un sistema de inspecciones y certificaciones realizadas por talleres técnicos a través de Car2Go, podemos incrementar la demanda de servicios técnicos, lo que beneficiará a los talleres y garantizará la calidad de los vehículos disponibles en la plataforma.
- Creemos que al ofrecer una plataforma exclusiva sin freemium y con un filtro de calidad para los vehículos, podemos mejorar la eficiencia del proceso de compra-venta, aumentando la satisfacción del cliente y optimizando

las transacciones al asegurar que solo los vehículos que cumplen con los estándares de calidad sean mostrados.

- Creemos que al proporcionar una interfaz intuitiva y amigable, podemos mejorar la experiencia general del usuario en la plataforma, resultando en una mayor satisfacción y un aumento en el uso continuo de AutoMatch.
- Creemos que al implementar un sistema de verificación de pagos y transacciones seguras, podemos reducir los riesgos de fraude y estafas, lo que aumentará la confianza de los usuarios en la plataforma y fomentará la realización de transacciones seguras y confiables.

1.2.3.4. Lean UX Canvas

BUSINESS PROBLEM	SOLUTION IDEAS	BUSINESS OUTCOMES
<p>En la industria de compra y venta de autos de segunda mano, existe una falta de plataformas tecnológicas integradas que permitan a los compradores y vendedores realizar transacciones de manera segura y eficiente. Este vacío tecnológico dificulta la confianza entre las partes y la optimización del proceso de compra-venta, lo que conduce a una experiencia frustrante y puede limitar el crecimiento de este mercado. Además, mejorar la colaboración entre compradores, vendedores y talleres técnicos es crucial para garantizar transacciones transparentes y satisfactorias para todas las partes involucradas.</p>	<p>Desarrollo de una plataforma tecnológica para la gestión eficiente de la compra y venta de autos usados. Implementación de funciones estándar y premium para satisfacer las necesidades de compradores y vendedores. Creación de un sistema de verificación de vehículos y un directorio de talleres técnicos para garantizar la calidad y seguridad de las transacciones. Integración de herramientas para simplificar la gestión de transacciones, incluyendo la verificación de pagos, la documentación de vehículos, y la logística de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de la adopción y fidelización de usuarios: Al brindar una solución completa para la compra-venta de autos usados, aspiramos a aumentar significativamente la aceptación en nuestra plataforma. • Optimización de la eficiencia operativa: Al implementar procesos automatizados y herramientas de gestión avanzada, buscamos optimizar la eficiencia operativa de la plataforma. • Reducción de pérdidas económicas: Al ofrecer un sistema de gestión de transacciones sólido, minimizaremos las pérdidas económicas tanto para los usuarios como para la

entrega y recepción. plataforma, garantizando ingresos recurrentes y una mejor experiencia de usuario.

USER & CUSTOMERS

- Compradores de autos usados
- Vendedores de autos usados
- Talleres técnicos

USER BENEFITS

- Seguridad al tener un sistema de verificación sólido
- Facilidad al realizar transacciones de compra-venta
- Acceso a servicios de inspección y certificación confiables

HYPOTHESIS

WHAT'S THE MOST IMPORTANT THING WE NEED TO LEARN FIRST?

WHATS THE LEAST AMOUNT OF WORK WE NEED TO DO TO LEARN THE MOST IMPORTANT THING?

- Creemos que, al implementar un riguroso proceso de verificación para cada vehículo, podemos aumentar la confianza de los compradores en la calidad y la transparencia de las ofertas, lo que reducirá las disputas y aumentará la seguridad en las transacciones.
- Creemos que, al ofrecer un proceso de compra-venta optimizado y sin freemium, podemos mejorar la eficiencia del proceso, lo que resultará en una mayor satisfacción del cliente y optimizará las transacciones al asegurar que solo se muestren vehículos que cumplen con los estándares de calidad.
- Creemos que, al integrar un sistema de inspecciones y certificaciones realizadas por talleres técnicos, podemos fortalecer la demanda de servicios técnicos, lo que beneficiará a los talleres y garantizará la calidad de los vehículos disponibles.
- Creemos que, al proporcionar una interfaz intuitiva y amigable, podemos mejorar la experiencia general del usuario para hacer más fácil el proceso de compra-venta, lo que resultará en mayor adopción de la plataforma de compra-venta de autos de AutoMatch.

- Los recursos que deberíamos tener para mantener una plataforma de tal magnitud.
- La tecnología necesaria para operar eficazmente la plataforma.
- La demanda y disposición del mercado para la plataforma.

- Realizar encuestas y entrevistas con usuarios potenciales para evaluar la demanda y disposición del mercado.
- Desarrollar un prototipo de baja fidelidad sobre la interfaz y las funcionalidades clave de la plataforma para obtener retroalimentación temprana de los usuarios.
- Plantear un formato de resolución planteando las tareas más importantes e información faltante.

1.3. Segmentos Objetivo

Compradores de Autos Usados:

- Personas interesadas en adquirir un vehículo de segunda mano, que buscan opciones asequibles y confiables en el mercado.
- Buscan una plataforma que garantice la calidad y transparencia de los vehículos.
- Interesados en un proceso de compra sencillo, con acceso a vehículos certificados y con historial claro.

Vendedores de Autos Usados:

- Individuos que desean vender sus vehículos de manera rápida y segura.
- Buscan una plataforma que les permita listar sus vehículos de forma eficiente y atraer a compradores potenciales.
- Interesados en un proceso de venta transparente y sin complicaciones, con opciones de verificación y pagos seguros.

Talleres Técnicos:

- Empresas y profesionales que ofrecen servicios de inspección y certificación de vehículos.
- Buscan una plataforma que les permita promocionar sus servicios y colaborar con compradores y vendedores.
- Interesados en una mayor visibilidad y demanda de sus servicios, con la posibilidad de ofrecer valor agregado a los usuarios.

Capítulo II: Requirements & Analysis

2.1. Competidores

Nuestros competidores abarcan una variedad de empresas en el mercado de autos de segunda mano, que se han ido fortaleciendo a lo largo del tiempo en plataformas digitales. Esto abarca grandes sitios webs de venta de vehículos usados.

Aquí unos competidores directos que proporcionan servicios similares al nuestro:

- **NeoAuto:** [NeoAuto](#)

NeoAuto es una plataforma en línea disponible para web y dispositivos móviles que facilita la compra y venta de autos de segunda mano. Fundada por un equipo de innovadores peruanos, NeoAuto ha logrado posicionarse como uno de los líderes en el mercado automotriz de segunda mano en Perú. La plataforma permite a los usuarios acceder a una amplia variedad de vehículos usados, todos verificados para garantizar su calidad y confiabilidad. Gracias a su gran aceptación, NeoAuto se ha expandido y ahora es un referente en el sector automotriz en el país, ayudando a miles de peruanos a encontrar su auto ideal.

- **AUTOLAND Perú:** [AutoLand Perú](#)

AutoLand Perú es un portal en línea especializado en la compra y venta de vehículos de segunda mano, accesible tanto desde su sitio web como desde su aplicación móvil. Fundado por un grupo de expertos en el sector automotriz peruano, AutoLand Perú se ha destacado por ofrecer una plataforma confiable y segura para transacciones de autos usados. La plataforma permite a los usuarios explorar una extensa selección de vehículos, todos sometidos a rigurosas inspecciones para asegurar su calidad. Gracias a su enfoque en la satisfacción del cliente, AutoLand Perú se ha consolidado como una de las opciones preferidas en el mercado de autos de segunda mano en el país.

- **Autopia.pe:** [Autopia.pe](#)

Autopia.pe es una plataforma digital especializada en la compra y venta de autos de segunda mano, diseñada para brindar a los usuarios una experiencia simple y segura. Fundada por un equipo de emprendedores peruanos apasionados por el sector automotriz, Autopia.pe se ha posicionado rápidamente como una opción confiable para quienes buscan vehículos usados en Perú. La plataforma ofrece una amplia gama de autos, todos inspeccionados y certificados para garantizar su estado y calidad. Gracias a su enfoque en la transparencia y la satisfacción del cliente, Autopia.pe se ha convertido en una referencia clave en el mercado automotriz de segunda mano en el país.

2.1.1. Análisis competitivo

Competitive Analysis Landscape

¿Por qué llevar a cabo este análisis?	Competitive Analysis Landscape			
	Car2Go	NeoAuto	AutoLand Perú	Autopia.pe
Overview	Plataforma de compra y venta de autos de segunda mano con un fuerte énfasis en la verificación y certificación de datos.	Plataforma en línea para la compra y venta de autos de segunda mano en Perú, con una sólida presencia en el mercado.	Plataforma especializada en la compra y venta de vehículos usados, con un énfasis en la confiabilidad y seguridad de las transacciones.	Plataforma digital enfocada en la simplicidad y seguridad de la compra y venta de autos de segunda mano.
Perfil	Seguridad y confianza al comprar, sabiendo que todos los datos y fotos están verificados y actualizados regularmente. Ahorran tiempo al evitar pasos adicionales de verificación.	Acceso a una gran cantidad de opciones y confianza en una plataforma bien establecida.	Tranquilidad al saber que los autos han pasado por un proceso de inspección.	Proceso de compra sencillo y seguro, con una selección de vehículos que han sido inspeccionados.
Perfil de Marketing	Compradores y vendedores de autos de segunda mano que buscan seguridad y confianza en su adquisición.	Consumidores peruanos interesados en comprar o vender autos usados a través de una plataforma confiable.	Consumidores peruanos que priorizan la seguridad y confiabilidad en la compra de un auto de segunda mano.	Usuarios que buscan una plataforma fácil de usar para comprar o vender autos usados, con énfasis en la transparencia y satisfacción del cliente.
Estrategias de	Campañas focalizadas	Campañas de	Anuncios en	Campañas en

marketing	en redes sociales y Google ads, orientadas a personas que buscan comprar un auto usado.	branding en televisión, radio y redes sociales para mantener la visibilidad de la marca a nivel nacional.	prensa, radio y televisión local que resalten la confiabilidad y las rigurosas inspecciones de los autos en venta.	redes sociales enfocadas a un público más joven, destacando la facilidad de uso y la transparencia de la plataforma.
Productos & Servicios	Autos verificados y certificados mensualmente, con asesoría personalizada.	Amplio catálogo de autos usados, con servicios adicionales como financiamiento y seguros.	Autos usados con inspecciones rigurosas y garantía limitada.	Autos seleccionados con inspección única al momento de la publicación, enfocados en la transparencia.
Perfil de Producto	Precios & Costos	Precios medio-altos debido a las certificaciones mensuales; costos operativos elevados por las inspecciones regulares.	Variedad de precios, desde opciones económicas hasta de alta gama; costos moderados por verificación básica.	Precios competitivos con un enfoque en el valor a través de la calidad; costos relacionados con inspecciones detalladas.
	Canales de distribución (Web y/o Móvil)	Distribución digital a través de web y app, con apoyo de talleres asociados.	Distribución principal en su sitio web y aplicación móvil, con apoyo de socios financieros.	Distribución digital a través de su sitio web y app, con atención al cliente en línea.
Análisis SWOT	Fortalezas	Verificación y certificación mensual de vehículo, lo que garantiza alta confianza y seguridad para el comprador.	Amplia oferta de vehículos y sólida presencia en el mercado, con servicios adicionales como financiamiento.	Inspecciones rigurosas y garantía limitada que refuerzan la calidad y seguridad de los autos vendidos.
	Debilidades	Costos operativos altos debido a las inspecciones mensuales, lo que puede traducirse en precios más altos para los usuarios.	Menor enfoque en la verificación continua de datos, lo que puede generar dudas sobre la	Dependencia de puntos de venta físicos puede limitar el alcance y la comodidad en comparación con la verificación mensual de Car2Go.

		autenticidad de la información.	con plataformas digitales puras.	
Oportunidades	Expansión de otros mercados que valoren la verificación continua y el valor añadido de vehículos certificados.	Expansión de servicios adicionales como seguros y financiamiento para atraer a más compradores.	Potencial para integrar más tecnología y herramientas digitales para mejorar la experiencia del usuario.	Ampliar la oferta de servicios adicionales y mejorar la frecuencia de inspección para competir con plataformas que ofrezcan verificación continua.
Amenazas	Competencia de plataformas con menores costos operativos y precios más bajos que no ofrecen verificación continua.	Riesgo de pérdida de credibilidad si no se mejora la verificación de datos frente a competidores más transparentes.	Competencia creciente de plataformas digitales que ofrecen una experiencia más ágil y moderna.	Riesgo de quedar atrás si no se actualizan las prácticas de verificación y certificación para igualar a competidores con procesos más exhaustivos.

2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores

Categoría	Estrategias y Tácticas
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> - O1: Verificación continua - O2: Expansión de mercado - O3: Alianzas estratégicas - O4: Valor añadido de servicios adicionales
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> - A1: Competencia de precios bajos - A2: Plataforma digital de competencia - A3: Mayor alcance y visibilidad
Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> - F1: Garantía de calidad - F2: Seguridad al comprador - F3: Proceso de compra simplificado - F4: Credibilidad de información
Estrategias FO (Ofensivas)	<ul style="list-style-type: none"> - FO1: Promoción de verificación continua - FO2: Expansión a nuevos mercados
Estrategias FA (Defensivas)	<ul style="list-style-type: none"> - FA1: Fortalecimiento de la experiencia del usuario - FA2: Mejora continua en el proceso de verificación - FA3: Mantenimiento de precios competitivos
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> - D1: Costos operativos - D2: Menor flexibilidad - D3: Menor alcance de mercado

Categoría	Estrategias y Tácticas
Estrategias DO (Reorientación)	<ul style="list-style-type: none"> - DO1: Optimización de costos operativos - DO2: Expansión digital
Estrategias DA (Supervivencia)	<ul style="list-style-type: none"> - DA1: Ajuste de precios - DA2: Reducción de costos - DA3: A

2.2. Entrevistas

2.2.1. Diseño de entrevistas

Segmento 1: Compradores de Autos de Segunda Mano

1. ¿Cuáles son los factores más importantes para ti al comprar un auto de segunda mano?
2. ¿Qué tipo de información consideras imprescindible antes de decidirte a comprar un vehículo?
3. ¿Cómo sueles verificar la credibilidad del vendedor y el estado del vehículo?
4. ¿Te sentirías más seguro si el auto tuviera un historial de revisiones verificadas por talleres?
5. ¿Qué tan importante es para ti la transparencia en la información del vehículo (kilometraje, accidentes previos, etc.)?
6. ¿Estarías dispuesto a pagar más por un auto con datos verificables y reportes de un taller confiable?
7. ¿Qué dificultades has enfrentado en el pasado al intentar comprar un auto usado?
8. ¿Qué tan cómodo te sientes utilizando aplicaciones o plataformas en línea para comprar vehículos?
9. ¿Qué funciones adicionales te gustaría ver en una plataforma que te conecte con vendedores de autos usados?
10. ¿Confías más en un vendedor particular o en concesionarios al comprar autos de segunda mano? ¿Por qué?

Segmento 2: Vendedores de Autos de Segunda Mano

1. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentas al vender un auto de segunda mano?
2. ¿Cómo sueles garantizar la credibilidad y confiabilidad de la información que proporcionas a los compradores?
3. ¿Qué tan dispuesto estarías a someter tu vehículo a una revisión en un taller para obtener un reporte verificable?
4. ¿Crees que la existencia de un historial de revisiones ayudaría a vender más rápido tu vehículo?
5. ¿Qué información consideras clave para atraer a compradores potenciales?
6. ¿Qué tan cómodo te sentirías subiendo y compartiendo datos detallados y verificados del vehículo en una plataforma en línea?
7. ¿Cómo evalúas el impacto de una plataforma que asegure la veracidad de los datos en el proceso de venta de tu vehículo?
8. ¿Cuáles son tus expectativas en cuanto al tiempo que te toma vender un auto? ¿Crees que esta plataforma podría acelerarlo?
9. ¿Qué tan dispuesto estarías a pagar una tarifa adicional por servicios que aumenten la confianza del comprador?
10. ¿Qué características o servicios adicionales te gustaría que ofreciera una plataforma dedicada a la venta de autos de segunda mano?

Segmento 3: Talleres mecánicos encargados de revisiones

1. ¿Cuál es tu nivel de experiencia en realizar inspecciones y revisiones para la venta de autos de segunda mano?
2. ¿Qué tipos de revisiones crees que son esenciales para garantizar la calidad y seguridad de un vehículo usado?
3. ¿Qué tan interesado estarías en asociarte con una plataforma que te conecte con vendedores que buscan revisiones pagadas?
4. ¿Qué tipo de certificaciones o informes sueles emitir después de realizar una inspección completa?
5. ¿Cómo garantizarías la precisión y objetividad en los datos que proporcionas sobre un vehículo?
6. ¿Qué tipos de revisiones o servicios adicionales te gustaría ofrecer a través de una plataforma de venta de autos?

7. ¿Cómo gestionarías la demanda de revisiones si el volumen de solicitudes aumenta debido a la asociación con la plataforma?
8. ¿Qué tan importante es para ti mantener una buena reputación y confianza entre compradores y vendedores?
9. ¿Cómo valorarías la oportunidad de aumentar tus ingresos a través de estas revisiones pagadas?
10. ¿Qué consideraciones adicionales tendrías al integrarte en una plataforma que busca asegurar la credibilidad de los autos en venta?

2.2.2. Registro de entrevistas.

Segmento 1: Compradores de Autos de Segunda Mano

Entrevistado 1:

- **Nombre y Apellido:** Gabriel Martel
- **Edad:** 24 años
- **Tiempo de la entrevista:** 00:00 - 17:19
- **Evidencia de la reunión:**



- **URL del video:** [Entrevista Gabriel Martel](#)
- **Informe de Resumen sobre la entrevista:**

Gabriel Martel, de 24 años, es un estudiante de ingeniería de software interesado en adquirir un auto de segunda mano. Durante la entrevista, mencionó que sus principales preocupaciones al comprar un auto incluyen el estado estético del vehículo, especialmente la pintura, ya que considera que este aspecto refleja el cuidado que el propietario le ha dado al automóvil. También evalúa el kilometraje como un indicador clave del uso del vehículo.

Además, Gabriel destacó la importancia de verificar los antecedentes del auto, tales como multas y reparaciones previas, para evitar futuros problemas. Comentó que prefiere comprar un auto que tenga una clara documentación y que haya pasado revisiones técnicas confiables.

Entrevistado 2:

- **Nombre y Apellido:** Anatoly Noriega
- **Edad:** 22 años
- **Tiempo de la entrevista:** 17:20 - 23:33
- **Evidencia de la reunión:**



- **URL del video:** [Entrevista Anatoly Noriega](#)

- **Informe de Resumen sobre la entrevista:**

Anatoly Noriega, de 22 años, es un comprador que ya ha adquirido autos de segunda mano en el pasado. En la entrevista, mencionó que lo más importante para ella al comprar un auto es la transparencia del vendedor, especialmente en cuanto a las reparaciones y el historial de mantenimiento del vehículo. Considera fundamental que el auto haya pasado revisiones técnicas recientes, ya que le proporciona seguridad sobre su estado. También mencionó que preferiría un proceso de compra más digitalizado y que incluya certificaciones verificadas por plataformas o talleres mecánicos de confianza.

Segmento 2: Vendedores de Autos de Segunda Mano

Entrevistado 1:

- **Nombre y Apellido:** Mijael Yen
- **Edad:** 22 años
- **Tiempo de la entrevista:** 23:34 - 32:18
- **Evidencia de la reunión:**



- **URL del video:** [Entrevista Mijael Yen](#)
- **Informe de Resumen sobre la entrevista:**

Mijael Yen, de 22 años, es analista de ciberseguridad y vendedor ocasional de autos junto a su padre. Explicó que uno de los mayores desafíos al vender autos de segunda mano es generar confianza con los compradores, ya que la venta implica una inversión significativa. Por ello, Mijael enfatiza la importancia de proporcionar toda la documentación del auto, incluyendo certificados de revisión técnica y detalles sobre reparaciones. Comentó que un comprador informado y que tiene acceso a los antecedentes del auto es más probable que confíe en la venta, lo que agiliza el proceso.

Entrevistado 2:

- **Nombre y Apellido:** Jefrey Sanchez
- **Edad:** 22 años
- **Tiempo de la entrevista:** 32:19 - 44:28
- **Evidencia de la reunión:**



Jefrey Sanchez

- **URL del video:** [Entrevista Jefrey Sanchez](#)
- **Informe de Resumen sobre la entrevista:**

Jefrey Sanchez, de 22 años, estudiante de ingeniería de software, habló sobre su experiencia al intentar vender su auto de segunda mano. Mencionó que, en su experiencia, la desconfianza de los compradores es el principal obstáculo en la venta de autos usados. Para él, uno de los puntos clave es establecer un precio justo para que el vehículo se venda rápidamente. Jefrey comentó que muchas veces la espera para vender un auto puede ser larga debido a la negociación constante sobre el precio y las preocupaciones de los compradores sobre el estado del vehículo.

Segmento 3: Talleres mecánicos

Entrevistado 1:

- **Nombre y Apellido:** Maomed Chocce
- **Edad:** 29 años
- **Tiempo de la entrevista:** 44:29 - 54:03

- **Evidencia de la reunión:**



- **URL del video:** [Entrevista Maomed Chocce](#)

- **Informe de Resumen sobre la entrevista:**

Maomed Chocce, de 29 años, trabaja en un taller mecánico especializado en la revisión y reparación de autos usados. Durante la entrevista, explicó que su equipo se enfoca en la revisión integral de los componentes más importantes del auto, como los frenos, el motor y la batería. También mencionó que el estado de la carrocería es una prioridad, ya que, según su experiencia, los compradores tienden a fijarse mucho en la estética del vehículo. Además, Maomed resaltó la importancia de ofrecer un informe claro y detallado después de la inspección, para que el vendedor pueda mostrarlo a potenciales compradores.

Entrevistado 2:

- **Nombre y Apellido:** Oscar Román
- **Edad:** 26 años
- **Tiempo de la entrevista:** 54:04 - 1:00:50
- **Evidencia de la reunión:**



- **URL del video:** [Entrevista Oscar Román](#)
- **Informe de Resumen sobre la entrevista:**

Oscar Román, de 26 años, trabaja en una concesionaria de autos y tiene amplia experiencia en la revisión de vehículos de segunda mano. Mencionó que el kilometraje es uno de los factores más importantes para determinar el estado general de un auto. Según él, un kilometraje bajo generalmente indica menos desgaste, lo cual es un atractivo para los compradores. Oscar también expresó su interés en utilizar aplicaciones tecnológicas que le permitan encontrar clientes interesados en revisiones técnicas, ya que cree que le ayudaría a ampliar su red de contactos y aumentar sus ingresos.

2.2.3. Análisis de entrevistas

Segmento objetivo: Compradores de Autos de Segunda Mano

En las entrevistas con Gabriel Martel y Anatoly Noriega, encontramos que ambos coinciden en la importancia de la transparencia por parte del vendedor, así como en la necesidad de contar con revisiones técnicas recientes para garantizar el estado del auto. Ambos compradores también priorizan el kilometraje como un factor clave en su decisión de compra. Sin embargo, mientras Gabriel se fija en aspectos estéticos como la pintura, Anatoly pone mayor énfasis en la digitalización del proceso de compra y la obtención de certificaciones verificadas. Este análisis revela que los compradores buscan confianza y seguridad en sus transacciones, siendo la transparencia y la documentación los elementos más valorados.

Segmento objetivo: Vendedores de Autos de Segunda Mano

Mijael Yen y Jefrey Sanchez coincidieron en que la desconfianza de los compradores es el principal desafío al intentar vender autos de segunda mano. Ambos destacaron la importancia de proporcionar documentación que garantice la autenticidad del estado del vehículo. Mijael ve en la transparencia una oportunidad para generar confianza con el

comprador, mientras que Jefrey considera que establecer un precio justo es clave para acelerar la venta. El análisis muestra que la confianza y una comunicación clara sobre el estado del auto son factores determinantes en el éxito de una venta.

Segmento objetivo: Talleres Mecánicos

Tanto Maomed Chocce como Oscar Román destacaron la importancia de revisar los componentes clave del vehículo, como los frenos, el motor y la batería, antes de ponerlos a la venta. Ambos coincidieron en que el kilometraje es uno de los factores más importantes para evaluar el estado del auto. Además, ambos ven en las plataformas tecnológicas una oportunidad para atraer más clientes interesados en revisar autos antes de comprarlos, lo que mejoraría la seguridad en las transacciones.

2.3. Needfinding.

2.3.1. User Personas.

Compradores de segunda mano:

NAME	MARKET SIZE	TYPE									
Gabriela	 50 %	Rational									
	<p>Previous experience</p> <p>Terribles experiencias debido a la poca transparencia y ética de los vendedores al momento de mostrar la información del auto en cuestión.</p>										
Demographic	<p>Goals</p> <p>Poder comprar el auto que sueña sin que tenga fallos o detalles que muchas veces ocultan los vendedores solo para poder ganar más dinero.</p>										
<p>Female 25 years</p> <p>Lima, Perú</p> <p>Single</p> <p>Designer</p>	<p>Motivations</p> <ul style="list-style-type: none"> Poder desplazarse de forma rápida Pasión por los autos Deseo de contar con opciones más seguras al momento de realizar una adquisición 	<p>Frustrations</p> <ul style="list-style-type: none"> No contar con un medio por el cual comprobar la veracidad del auto que compra Riesgo de salir estafada 									
Skills	<p>Browsers</p>  <table> <tr> <td> Email</td> <td> Website</td> <td> Instagram</td> </tr> <tr> <td> Facebook</td> <td> Online chat</td> <td> Smartphone</td> </tr> <tr> <td> Laptop</td> <td> TikTok</td> <td> Online ad</td> </tr> </table> <p>Technology</p> 		 Email	 Website	 Instagram	 Facebook	 Online chat	 Smartphone	 Laptop	 TikTok	 Online ad
 Email	 Website	 Instagram									
 Facebook	 Online chat	 Smartphone									
 Laptop	 TikTok	 Online ad									

UXPRESSIA
This persona was built in uxpressia.com

Vendedores de segunda mano:

NAME Roberto	MARKET SIZE  75 %	TYPE Guardian
	Previous experience <p>Dificultad al cerrar ventas de autos de segunda mano debido a la desconfianza de las personas en el mercado.</p>	
	Goals <p>Poder proporcionar a las personas medidas suficientes para que se sientan seguras y confiadas. Generar más ventas</p>	
Demographic <p>Male 28 years Lima, Perú Married vendedor</p>	Motivations <ul style="list-style-type: none">Generar más ingresosGenerar confiabilidad en sus clientesPoder acelerar los procesos de venta de un auto	Frustrations <ul style="list-style-type: none">Poca confiabilidad de las personas al momento de verificar los datos entregados.Perdidas de ventas
Skills <p>Conocimiento del mercado  Comprensión legal  Negociante </p>	Browsers 	Channels  Email  Facebook  Smartphone
	Technology    	

UXPRESSIAThis persona was built in uxpressia.com

Talleres mecánicos:

NAME	MARKET SIZE	TYPE
Miguel	 60 %	Rational



Previous experience

Años de experiencia en talleres mecánicos.
Trabajador en una concesionaria.

Goals

Abrir su propio taller.
Tener un flujo alto de clientes.

Motivations

- Generar más ingresos
- Generar confiabilidad en sus clientes

Frustrations

- Bajo interés en el rubro

Demographic

Male 30 years
Lima, Perú
Single
Mecanico

Browsers



Chrome

Channels

		
Email	Facebook	Smartphone
		
WhatsApp	Telegram	Zoom

Skills

Conocimiento del mercado
 100

Comprensión legal
 50

Negociante
 25

Technology



UXPRESSIA
This persona was built in uxpressia.com

2.3.2. User Task Matrix.

A continuación, presentaremos los User Task Matrix de los segmentos objetivos que encontramos.

Task Matrix	Vendedor de autos		Comprador de autos		Talleres Mecánicos	
	Frecuencia	Importancia	Frecuencia	Importancia	Frecuencia	Importancia
Inspeccionar la pintura del vehículo	Alta	Alta	Alta	Alta	Media	Media
Revisar el kilometraje	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta
Revisar el historial de mantenimiento	Media	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta
Evaluar el interior del vehículo	Alta	Media	Alta	Media	Media	Baja
Verificar el funcionamiento del motor	Media	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta
Comprobar el sistema de frenos	Media	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta
Verificar los documentos legales	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta
Revisar el estado de la batería	Media	Media	Media	Media	Alta	Alta
Verificar las llantas y la suspensión	Media	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta
Revisar posibles fugas de fluidos	Baja	Media	Media	Alta	Alta	Alta

Podemos ver que hay muchas actividades que comparten los 3 segmentos sin embargo se diferencian en ciertas partes técnicas, como el mecánico, y estética, en cuanto a los vendedores y compradores.

2.3.3. Empathy Maps

Compradores de segunda mano:

1.WHO are we empathizing with?

Estamos empatizando con el comprador de autos de segunda mano, quien desea adquirir un vehículo de forma confiable y segura.

7.What do they THINK and FEEL?

“
Se preocupa por no ser estafado o comprar un vehículo con problemas
”

2.What do they need to DO?

Debe realizar búsquedas exhaustivas sobre la información del auto que desea comprar además del vendedor.

6.What do they HEAR?

- Recomendaciones de amigos y familiares sobre marcas y modelos específicos.
- Opiniones de mecánicos o expertos sobre la condición del auto.



3.What do they SEE?

- Muy poca información real sobre los autos de segunda mano que están en venta.
- Poca confiabilidad en los vendedores de estos autos.

5.What do they DO?

- Pregunta a vendedores sobre historial de mantenimiento y posibles problemas.
- Solicita una prueba de manejo antes de tomar una decisión.
- Compara varios vehículos antes de decidirse
- Puede negociar el precio o pedir descuentos adicionales.

PAINS

- Miedo a pagar demasiado por un auto que no vale la pena
- Inseguridad sobre la veracidad de la información
- Frustración con el tiempo y esfuerzo necesario para encontrar el auto adecuado

GAINS

- Disfrutar de una experiencia de compra sin estrés, con transparencia y honestidad por parte del vendedor
- Encontrar un auto que sea confiable, esté en buenas condiciones y sea accesible.

4.What do they SAY?

“
Hay muy poca transparencia al momento de realizar una compra de autos de segunda mano.
”

UXPRESSIA

This persona was built in uxpressia.com

Vendedores de segunda mano:

<p>1.WHO are we empathizing with?</p> <p>Estamos empatizando con el vendedor de autos de segunda mano, quien desea vender un vehículo de forma rápida y confiable.</p>	<p>7.What do they THINK and FEEL?</p> <p>“ Se preocupa por no conseguir clientes y demore demasiado en poder hacer la venta de su auto ”</p>	<p>2.What do they need to DO?</p> <p>Presentar documentos completos y verifica que el auto esté en buenas condiciones para evitar problemas con los compradores.</p>
<p>6.What do they HEAR?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escucha comentarios sobre posibles dificultades para encontrar compradores serios y dispuestos a pagar un precio justo. • Opiniones sobre la importancia de ofrecer transparencia y honestidad para generar confianza en los compradores 		<p>3.What do they SEE?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reseñas y experiencias de otros vendedores en foros o redes sociales. • Opciones de concesionarios que ofrecen comprar el auto directamente. • Otras ofertas de autos similares al suyo en plataformas de venta.
<p>5.What do they DO?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publica anuncios en varias plataformas destacando los mejores aspectos del auto. • Puede ofrecer pruebas de manejo y estar dispuesto a negociar el precio 	<p>PAINS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preocupación por la depreciación del valor del auto y tener que venderlo por menos de lo esperado. • Miedo a lidiar con compradores que regateen en exceso o que no cumplan con su parte del trabajo <p>GAINS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vender su auto a un precio justo y dentro de un plazo razonable • Tener una experiencia de venta fluida y sin complicaciones, con un proceso transparente. 	
<p>4.What do they SAY?</p> <p>“ Hoy en día es muy difícil encontrar a gente que confíe en los vendedores de autos de segunda mano ”</p>		

UXPRESSIA

This persona was built in uxpressia.com

Talleres mecánicos:



UXPRESSIA

This persona was built in uxpressia.com

2.3.4. As-is Scenario Mapping

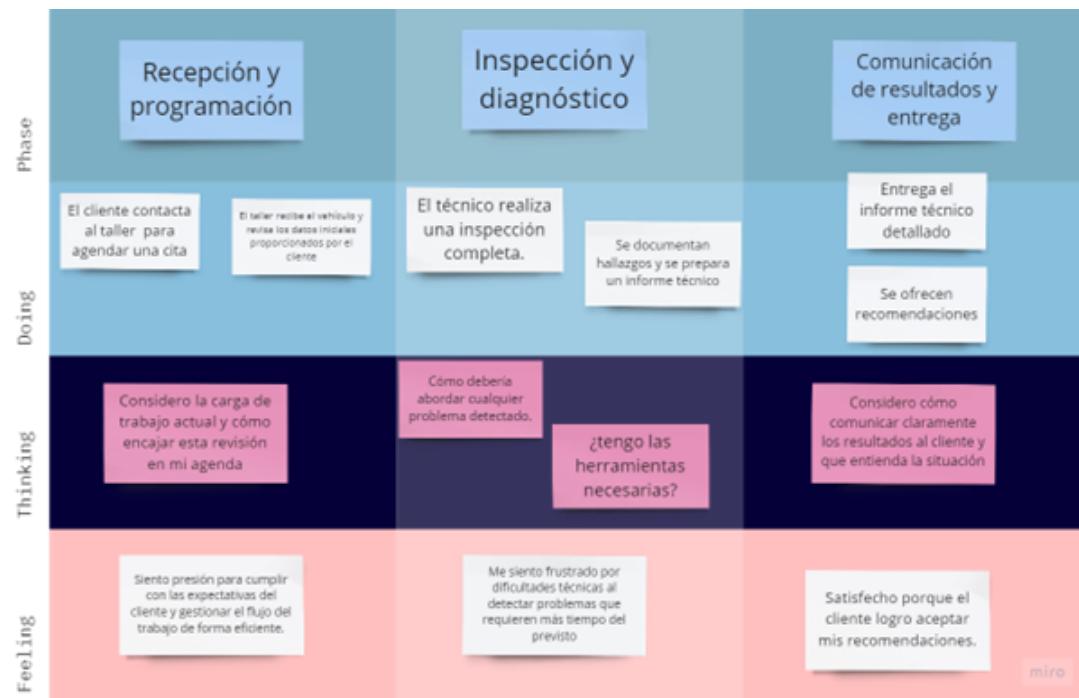
Segmento Objetivo #1: Compradores de autos de segunda mano (25-45 años)



Segmento Objetivo #2: Vendedores de autos de segunda mano (25-55 años)



Segmento Objetivo #3: Talleres mecánicos



[LINK DEL MIRO](#)

2.4 Requisitos Funcionales y no Funcionales

2.4.1 Requisitos Funcionales

- **RF-01: Registro de usuarios:**

El sistema debe permitir el registro de compradores, vendedores y talleres técnicos mediante formulario con validación de datos esenciales (email, nombre, contraseña).

- **RF-02: Gestión de perfiles:**

El sistema debe permitir editar perfiles con datos adicionales (ej. información de contacto, ubicación, rol: comprador/vendedor/taller).

- **RF-03: Publicación de vehículos:**

Vendedores deben poder crear, editar y eliminar publicaciones de autos con detalles (marca, modelo, año, fotos, precio).

- **RF-04: Búsqueda y filtrado de vehículos:**

Compradores deben poder buscar autos por atributos (marca, modelo, precio, año) y aplicar filtros (kilometraje, estado, certificación).

- **RF-05: Verificación de vehículos:**

Talleres técnicos pueden registrar inspecciones, reportes técnicos o certificaciones asociadas a una publicación, accesibles desde la ficha del auto.

- **RF-06: Verificación de pagos:**

El sistema debe permitir que compradores suban comprobantes de pago y que vendedores los validen dentro de la plataforma (archivo adjunto + confirmación).

- **RF-07: Comunicación integrada:**

Incluye chat o mensajería interna para que compradores y vendedores puedan comunicarse de forma segura y fluida.

- **RF-08: Subscripciones y planes**

El sistema debe gestionar planes de suscripción para vendedores. Incluir selección de plan, método de pago y activación de beneficios premium (p. ej. destacar anuncio).

- **RF-09: Reportes y análisis:**

El sistema debe mostrar métricas para vendedores: número de visitas, publicaciones activas, ventas realizadas, y estadísticas de su plan contratado.

2.4.2. Requisitos no Funcionales

- **RNF-01: Rendimiento:**

La plataforma debe responder a solicitudes de página en menos de 2 segundos bajo carga normal (hasta 500 usuarios simultáneos).

- **RNF-02: Escalabilidad:**

La arquitectura debe soportar el aumento de usuarios sin degradar la experiencia, permitiendo escalamiento horizontal de servicios clave (API, base de datos).

- **RNF-03: Seguridad:**

- Autenticación segura con almacenamiento de contraseñas cifradas (hash).
- Conexión segura (HTTPS/TLS).
- Control de acceso basado en roles (comprador/vendedor/taller).

- **RNF-04: Usabilidad:**

La interfaz debe ser responsive para dispositivos móviles y desktops. Navegación intuitiva, accesible a usuarios sin experiencia técnica.

- **RNF-05: Disponibilidad:**

El sistema debe tener una disponibilidad mínima del 99 % mensual, excluyendo ventanas planificadas de mantenimiento.

- **RNF-06: Mantenibilidad:**

Código modular, documentado y probado (unitario y de integración). Adopción de buenas prácticas y estilo de codificación estandarizado.

- **RNF-07: Privacidad de datos:**

Cumplimiento con normativas de protección de datos (GDPR u otras locales). Los datos sensibles (como comprobantes de pago) deben almacenarse cifrados.

- **RNF-08: Internacionalización:**

Interfaz preparada para varios idiomas y formatos (fechas, precios), permitiendo fácil traducción y localización.

Capítulo III: Requirements Specification

3.1. To-Be Scenario Mapping

En esta sección, el equipo presenta el To-Be Scenario Mapping para AutoMatch, que ilustra las mejoras propuestas en el proceso de compra y venta de autos de segunda mano a través de nuestra plataforma. Este proceso comenzó con una fase de preparación, seguida de una lluvia de ideas individual para identificar mejoras potenciales. Posteriormente, se llevó a cabo una revisión y se identificaron las fases relevantes, que se organizaron en las columnas de Phases, Doing, Thinking y Feeling en la herramienta de mapeo seleccionada. El To-Be Scenario Mapping se comparó con el As-Is Scenario Mapping para identificar y resaltar los cambios propuestos que optimizarán la experiencia del usuario. La captura del mapeo realizado proporciona una visión clara de cómo estas mejoras impactarán en las diferentes etapas del proceso, abordando

las necesidades y expectativas de cada User Persona y contribuyendo a nuestra misión de facilitar un proceso de compra y venta intuitivo, seguro y eficiente.

Segmento objetivo: Compradores de Autos Usados

Segmento Objetivo #1: Compradores de Autos de Segunda Mano (25-45 años)

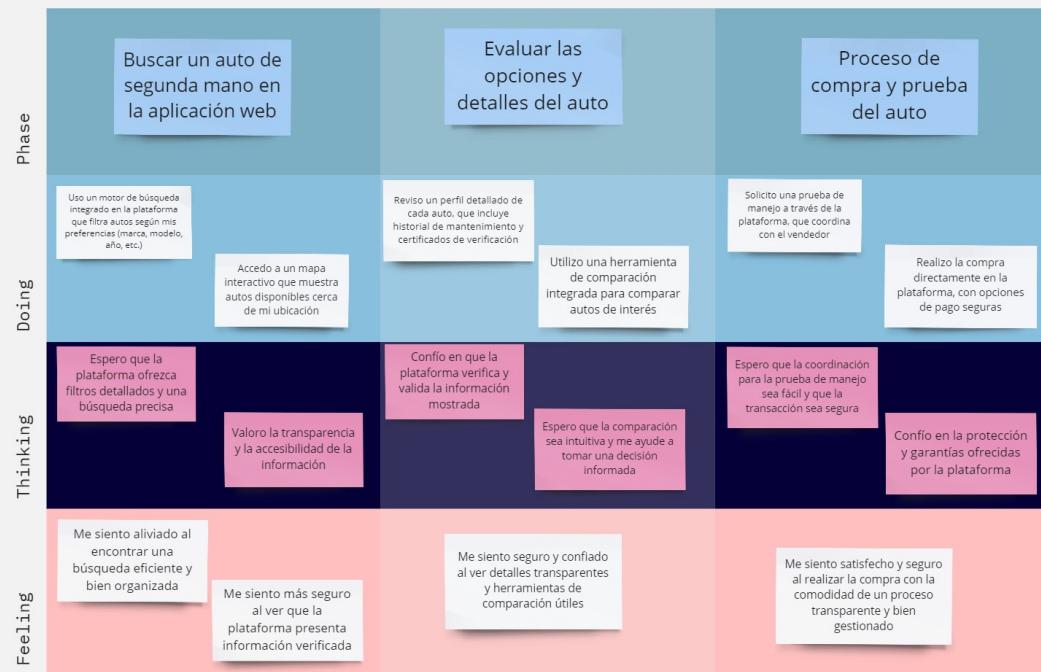


Imagen (Nº10). Elaboración propia. Realizado en [Miro](https://miro.com/app/board/uXjVKiyuKZA=/?share_link_id=172702013556). https://miro.com/app/board/uXjVKiyuKZA=/?share_link_id=172702013556

Segmento objetivo: Vendedores de Autos Usados

Segmento Objetivo #2: Vendedores de Autos de Segunda Mano (25-55 años)

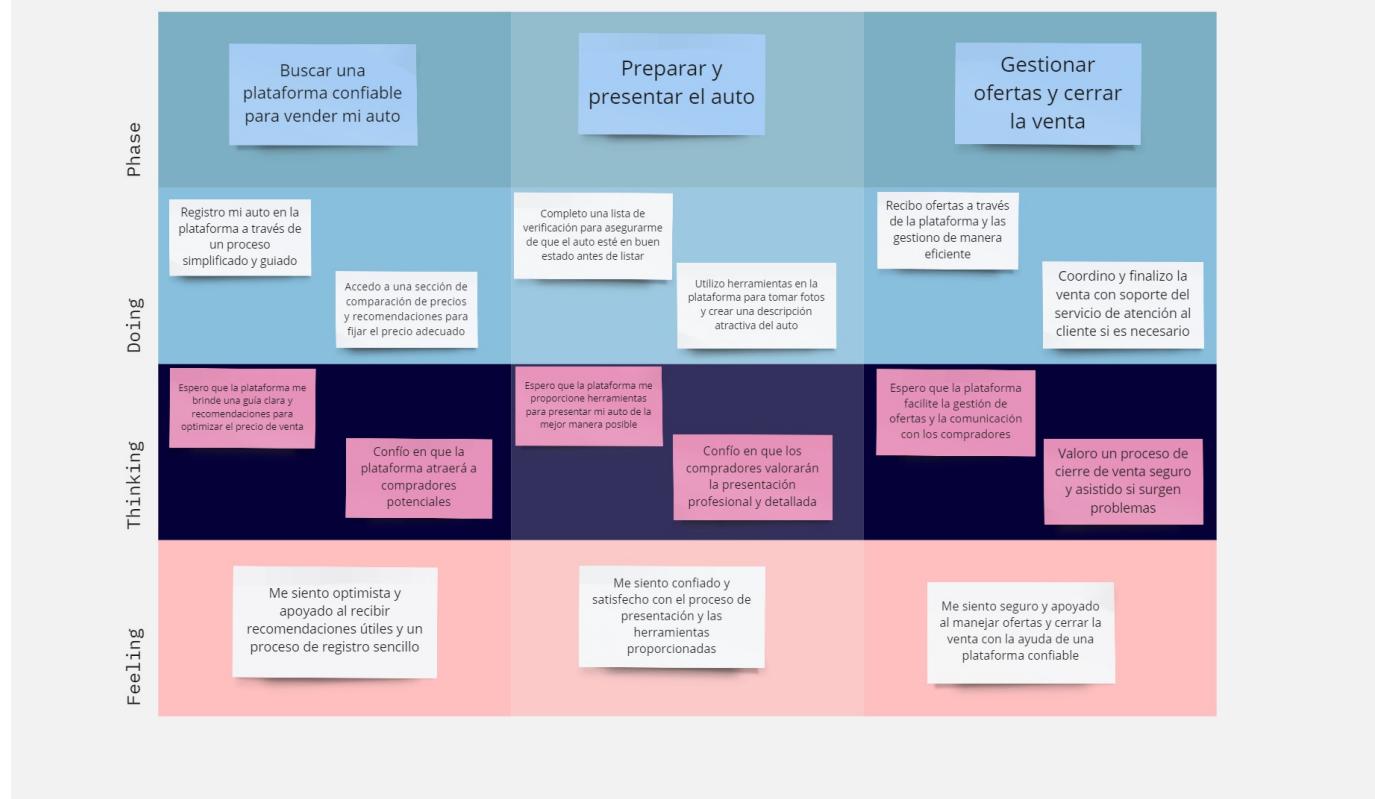


Imagen (N°11). Elaboración propia. Realizado en [Miro](https://miro.com/app/board/uXjVKiyuKZA=/?share_link_id=172702013556). https://miro.com/app/board/uXjVKiyuKZA=/?share_link_id=172702013556

Segmento objetivo: Talleres Técnicos

Segmento Objetivo #3: Talleres Mecánicos

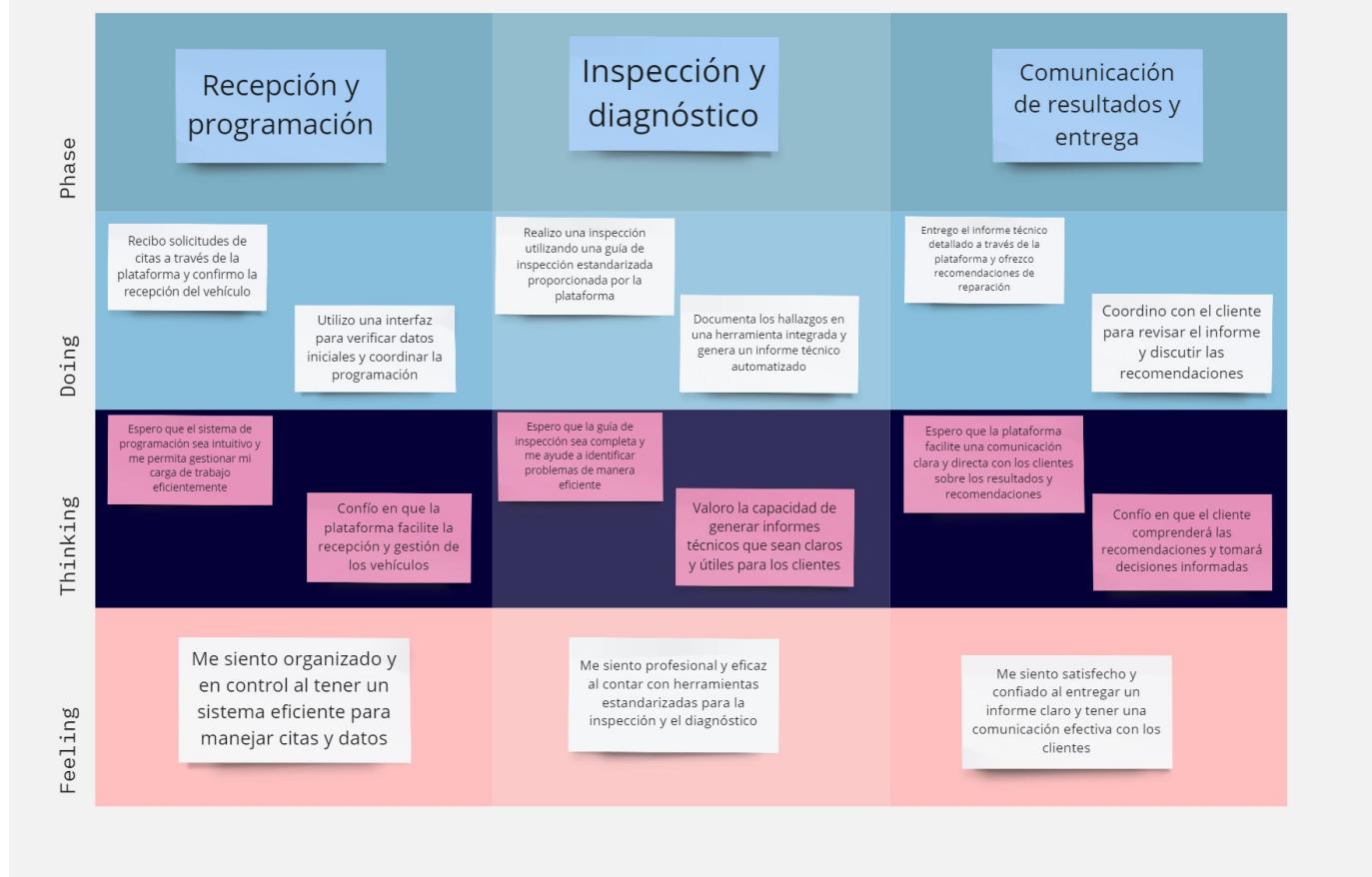


Imagen (Nº12). Elaboración propia. Realizado en [Miro](https://miro.com/app/board/uXjVKiyuKZA=/?share_link_id=172702013556). https://miro.com/app/board/uXjVKiyuKZA=/?share_link_id=172702013556

3.2. User Stories

Cuadro de Epics

Epic ID	Título	Descripción
EP01	Plataforma de Compra y Venta de Autos	Implementar la plataforma principal para la compra y venta de autos usados, facilitando la interacción entre compradores y vendedores.
EP02	Certificación y Verificación de Autos	Implementar el proceso para la certificación y verificación de autos a través de talleres técnicos, asegurando la calidad de los vehículos.
EP03	Seguridad en la Transacción	Garantizar que las transacciones de compra y venta sean seguras y confiables mediante sistemas de pago y confirmación de transacciones.
EP04	Plataforma de Talleres Técnicos	Facilitar la integración y gestión de talleres técnicos en la plataforma para ofrecer servicios de certificación y verificación.

Epic ID	Título	Descripción
EP05	Soporte y Atención al Cliente	Implementar un sistema de soporte y atención al cliente para resolver dudas y problemas de los usuarios.
EP06	Experiencia de Usuario en Móvil	Optimizar la plataforma para ofrecer una experiencia de usuario fluida y eficiente en dispositivos móviles.
EP07	Análisis y Reportes	Implementar herramientas para el análisis y reporte de datos de transacciones y uso de la plataforma.
EP08	Gestión de Publicidad y Promociones	Implementar funcionalidades para que los vendedores puedan promocionar sus autos mediante anuncios destacados, y para que la plataforma pueda ofrecer promociones y campañas publicitarias a compradores y vendedores.

Cuadro de User Stories

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-01	Registro de Usuario	Como visitante quiero registrarme en la plataforma para poder comprar o vender autos.	<p>Escenario: Registro exitoso de usuario</p> <p>Given El visitante está en la página de registro</p> <p>When Ingresa datos válidos</p> <p>Then El sistema debe crear una cuenta y redirigir al usuario al perfil.</p> <p>Escenario: Registro con datos inválidos</p> <p>Given El visitante está en la página de registro</p> <p>When Ingresa datos inválidos</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP01

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-02	Búsqueda de Autos	Como comprador quiero buscar autos usados por diferentes criterios para encontrar opciones adecuadas.	<p>Escenario: Búsqueda exitosa de autos</p> <p>Given El comprador está en la página de búsqueda</p> <p>When Aplica filtros y hace una búsqueda</p> <p>Then Se deben mostrar los autos que cumplen con los criterios.</p> <p>Escenario: No hay autos encontrados</p> <p>Given El comprador está en la página de búsqueda</p> <p>When No hay autos que cumplan con los criterios</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje indicando que no se encontraron resultados.</p>	EP01
US-03	Listado de Autos	Como vendedor quiero listar mi auto para que los compradores puedan verlo y contactarme.	<p>Escenario: Listado exitoso de un auto</p> <p>Given El vendedor está en la página de listado</p> <p>When Completa el formulario y envía la información</p> <p>Then El auto debe aparecer en el listado de autos disponibles.</p> <p>Escenario: Listado fallido por información incompleta</p> <p>Given El vendedor está en la página de listado</p> <p>When Envía información incompleta</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error y no listar el auto.</p>	EP01

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-04	Edición de Listado de Autos	Como vendedor quiero poder editar el listado de mi auto para actualizar la información si es necesario.	<p>Escenario: Edición exitosa del listado</p> <p>Given El vendedor está en su listado de autos</p> <p>When Edita la información y guarda los cambios</p> <p>Then El listado debe actualizarse con la nueva información.</p> <p>Escenario: Edición fallida por información inválida</p> <p>Given El vendedor está en su listado de autos</p> <p>When Intenta editar información inválida</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP01
US-05	Eliminación de Listado de Autos	Como vendedor quiero eliminar el listado de mi auto si decido no venderlo.	<p>Escenario: Eliminación exitosa de un listado</p> <p>Given El vendedor está en la página de gestión de listados</p> <p>When Selecciona eliminar un listado</p> <p>Then El auto debe ser removido de la plataforma.</p> <p>Escenario: Eliminación fallida por auto no existente</p> <p>Given El vendedor está en la página de gestión de listados</p> <p>When Intenta eliminar un auto que no existe</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP01

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-06	Ver Detalles del Auto	Como comprador quiero ver los detalles completos de un auto al hacer clic en él.	<p>Escenario: Visualización exitosa de detalles</p> <p>Given El comprador está en la lista de autos</p> <p>When Hace clic en un auto</p> <p>Then Se deben mostrar los detalles completos del auto en una nueva página.</p> <p>Escenario: Visualización fallida por auto no disponible</p> <p>Given El comprador hace clic en un auto que ya no está disponible</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje indicando que el auto no está disponible.</p>	EP01
US-07	Comparar Autos	Como comprador quiero comparar diferentes autos para tomar una decisión informada.	<p>Escenario: Comparación exitosa de autos</p> <p>Given El comprador está en la página de comparación</p> <p>When Selecciona varios autos</p> <p>Then Se debe mostrar una tabla comparativa con las características clave de cada auto.</p> <p>Escenario: Comparación fallida por selección insuficiente</p> <p>Given El comprador intenta comparar menos de dos autos</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error indicando que se necesitan al menos dos autos.</p>	EP01

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-08	Guardar Autos Favoritos	Como comprador quiero guardar autos favoritos para revisarlos más tarde.	<p>Escenario: Guardado exitoso de un auto favorito</p> <p>Given El comprador está viendo un auto</p> <p>When Selecciona "guardar como favorito"</p> <p>Then El auto debe ser añadido a su lista de favoritos accesible desde su perfil.</p>	EP01
US-09	Notificaciones de Nuevos Listados	Como comprador quiero recibir notificaciones cuando se listan autos que coinciden con mis criterios de búsqueda.	<p>Escenario: Guardado fallido por auto ya en favoritos</p> <p>Given El comprador intenta guardar un auto que ya está en su lista de favoritos</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje indicando que el auto ya está guardado.</p> <p>Escenario: Recepción exitosa de notificaciones</p> <p>Given El comprador ha guardado sus criterios de búsqueda</p> <p>When Se listan nuevos autos que coinciden</p> <p>Then Debe recibir una notificación por correo electrónico o en la plataforma.</p>	EP01

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-10	Notificación de Actualización de Estado del Auto	Como comprador quiero recibir notificaciones cuando el estado del auto en el que estoy interesado cambia, como si se vende o se actualiza la información.	<p>Escenario: Recepción de notificación de cambio de estado</p> <p>Given El comprador ha mostrado interés en un auto</p> <p>When El estado del auto cambia (se vende, se actualiza, etc.)</p> <p>Then El sistema debe enviar una notificación al comprador sobre el cambio.</p>	EP01
US-11	Solicitud de Certificación	Como vendedor quiero solicitar una certificación para mi auto a un taller técnico.	<p>Escenario: No se envían notificaciones a compradores no interesados</p> <p>Given El comprador no está interesado en el auto</p> <p>Then El sistema no debe enviar notificaciones relacionadas.</p> <p>Escenario: Solicitud exitosa de certificación</p> <p>Given El vendedor está en la página de certificación</p> <p>When Envía una solicitud</p> <p>Then El sistema debe notificar al taller técnico y al vendedor.</p> <p>Escenario: Solicitud fallida por campos incompletos</p> <p>Given El vendedor no completa todos los campos necesarios</p> <p>When Intenta enviar la solicitud</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-12	Informe de Certificación	Como comprador quiero ver el informe de certificación del auto para asegurarme de su estado.	<p>Escenario: Visualización exitosa del informe de certificación</p> <p>Given El comprador está en la página del auto</p> <p>When Selecciona ver el informe de certificación</p> <p>Then El sistema debe mostrar el informe generado por el taller técnico.</p>	EP02
US-13	Solicitud de Inspección de Auto	Como vendedor quiero solicitar una inspección del auto para asegurar su calidad antes de listar.	<p>Escenario: Informe no disponible</p> <p>Given El informe de certificación no está disponible</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje indicando que no se puede mostrar el informe.</p> <p>Escenario: Solicitud exitosa de inspección</p> <p>Given El vendedor está en la página de inspección</p> <p>When Envía una solicitud de inspección</p> <p>Then El taller técnico debe recibir una notificación para coordinar la inspección.</p> <p>Escenario: Solicitud fallida por información insuficiente</p> <p>Given El vendedor no proporciona información suficiente</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-14	Confirmación de Inspección	Como vendedor quiero recibir una confirmación de la inspección para saber que está programada.	<p>Escenario: Recepción de confirmación de inspección</p> <p>Given El taller técnico ha programado una inspección When Confirma la cita Then El vendedor debe recibir una notificación con los detalles de la inspección.</p> <p>Escenario: No se envía notificación si la inspección no está programada</p> <p>Given La inspección no se ha programado Then El vendedor no debe recibir notificación.</p>	EP02
US-15	Actualización del Estado de Inspección	Como vendedor quiero recibir actualizaciones sobre el estado de la inspección de mi auto.	<p>Escenario: Recepción de actualización sobre el estado de inspección</p> <p>Given La inspección está en progreso When El taller técnico actualiza el estado Then El vendedor debe recibir una notificación con la actualización.</p> <p>Escenario: No se envían actualizaciones si no hay inspección programada</p> <p>Given El vendedor no tiene una inspección programada Then No debe recibir actualizaciones.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-16	Sistema de Pago Seguro	Como comprador quiero un sistema de pago seguro para realizar mis transacciones.	<p>Escenario: Pago exitoso</p> <p>Given El comprador está en la página de pago</p> <p>When Introduce los datos de pago y confirma</p> <p>Then El sistema debe procesar el pago y enviar una confirmación.</p> <p>Escenario: Pago fallido por datos inválidos</p> <p>Given El comprador introduce datos de pago inválidos</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP03
US-17	Confirmación de Transacción	Como vendedor quiero recibir una confirmación de la transacción una vez que se complete la venta.	<p>Escenario: Recepción de confirmación de venta</p> <p>Given La venta ha sido completada</p> <p>When El sistema procesa el pago</p> <p>Then El vendedor debe recibir una confirmación por correo electrónico y en su perfil.</p> <p>Escenario: Transacción fallida</p> <p>Given La transacción falla</p> <p>Then El vendedor debe recibir un mensaje de error indicando la falla.</p>	EP03

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-18	Historial de Transacciones	Como usuario quiero acceder a un historial de todas mis transacciones realizadas en la plataforma.	<p>Escenario: Visualización del historial de transacciones</p> <p>Given El usuario está en su perfil</p> <p>When Accede a la sección de historial</p> <p>Then Debe ver una lista de todas las transacciones realizadas con detalles.</p> <p>Escenario: No hay transacciones realizadas</p> <p>Given El usuario no ha realizado transacciones</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje indicando que no hay transacciones.</p>	EP03
US-19	Reembolso de Transacción	Como comprador quiero solicitar un reembolso si no estoy satisfecho con la compra.	<p>Escenario: Solicitud exitosa de reembolso</p> <p>Given El comprador está en la página de historial de transacciones</p> <p>When Solicita un reembolso</p> <p>Then El sistema debe procesar la solicitud y notificar al comprador del estado.</p> <p>Escenario: Solicitud fallida por falta de derecho a reembolso</p> <p>Given El comprador no tiene derecho a reembolso</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP03

Epic	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-20	Registro de Taller Técnico	Como taller técnico quiero registrarme en la plataforma para ofrecer mis servicios.	<p>Escenario: Registro exitoso del taller</p> <p>Given El taller está en la página de registro When Completa el formulario y envía la información Then El taller debe aparecer en la lista de talleres disponibles.</p>	EP02
US-21	Gestión de Solicitudes de Certificación	Como taller técnico quiero gestionar las solicitudes de certificación recibidas para brindar un mejor servicio.	<p>Escenario: Registro fallido por campos incompletos</p> <p>Given El taller no completa todos los campos requeridos Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p> <p>Escenario: Gestión exitosa de solicitudes</p> <p>Given El taller está en la página de gestión de solicitudes When Recibe una nueva solicitud Then Debe poder aceptarla o rechazarla y notificar al vendedor.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-22	Registro de Usuarios de Talleres	Como administrador quiero permitir que talleres técnicos se registren para ofrecer servicios.	<p>Escenario: Registro exitoso de taller</p> <p>Given El taller está en la página de registro</p> <p>When Completa el formulario con datos válidos</p> <p>Then El taller debe recibir una notificación de confirmación.</p>	EP02
US-23	Asignación de Inspecciones	Como administrador quiero asignar inspecciones a talleres técnicos para gestionar mejor las solicitudes.	<p>Escenario: Registro fallido por información incompleta</p> <p>Given El taller no completa todos los campos necesarios</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p> <p>Escenario: Asignación exitosa de inspección</p> <p>Given El administrador está en la página de gestión de inspecciones</p> <p>When Asigna una inspección a un taller</p> <p>Then El taller debe recibir una notificación sobre la nueva asignación.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-24	Gestión de Usuarios	Como administrador quiero gestionar la información de los usuarios para mantener la plataforma actualizada.	<p>Escenario: Actualización exitosa de usuario</p> <p>Given El administrador está en la página de gestión de usuarios</p> <p>When Actualiza la información de un usuario</p> <p>Then Los cambios deben reflejarse en el sistema.</p>	EP02
US-25	Generación de Reportes	Como administrador quiero generar reportes de actividad en la plataforma para analizar el rendimiento.	<p>Escenario: Actualización fallida por datos inválidos</p> <p>Given El administrador intenta actualizar con datos inválidos</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p> <p>Escenario: Generación exitosa de reporte</p> <p>Given El administrador está en la página de reportes</p> <p>When Selecciona los criterios y genera el reporte</p> <p>Then El sistema debe crear un reporte descargable.</p> <p>Escenario: No se generan reportes si no hay datos</p> <p>Given No hay actividad en el período seleccionado</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje indicando que no hay datos.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-26	Notificaciones de Actividad	Como administrador quiero recibir notificaciones sobre la actividad en la plataforma para actuar rápidamente.	<p>Escenario: Recepción de notificaciones</p> <p>Given El administrador ha configurado sus preferencias de notificación</p> <p>When Ocurre una nueva actividad importante</p> <p>Then Debe recibir una notificación en tiempo real.</p>	EP02
US-27	Gestión de Talleres	Como administrador quiero gestionar los talleres técnicos registrados para mantener un control.	<p>Escenario: Sin notificaciones si no hay actividad</p> <p>Given No hay nueva actividad</p> <p>Then No debe recibir ninguna notificación.</p> <p>Escenario: Actualización exitosa de información del taller</p> <p>Given El administrador está en la página de gestión de talleres</p> <p>When Actualiza la información de un taller</p> <p>Then Los cambios deben reflejarse en el sistema.</p> <p>Escenario: Eliminación fallida de taller no existente</p> <p>Given El administrador intenta eliminar un taller que no existe</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-28	Registro de Compradores	Como administrador quiero registrar nuevos compradores para que puedan utilizar la plataforma.	<p>Escenario: Registro exitoso de comprador</p> <p>Given El administrador está en la página de registro de compradores</p> <p>When Completa el formulario con datos válidos</p> <p>Then El comprador debe recibir una notificación de confirmación.</p>	EP02
US-29	Soporte al Usuario	Como administrador quiero ofrecer soporte a los usuarios para resolver sus problemas rápidamente.	<p>Escenario: Registro fallido por información incompleta</p> <p>Given El administrador no completa todos los campos necesarios</p> <p>Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p> <p>Escenario: Resolución exitosa de un problema</p> <p>Given Un usuario presenta un problema a través del sistema de soporte</p> <p>When El administrador responde y resuelve el problema</p> <p>Then El usuario debe recibir una notificación de resolución.</p>	EP02

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-30	Monitoreo de Transacciones	Como administrador quiero monitorear las transacciones realizadas en la plataforma para detectar fraudes.	<p>Escenario: Monitoreo exitoso de transacciones</p> <p>Given El administrador accede a la sección de transacciones</p> <p>When Revisa las transacciones recientes</p> <p>Then Debe poder ver detalles de cada transacción.</p>	EP03
US-31	Validación de Pagos	Como administrador quiero validar los pagos realizados para asegurar la integridad del sistema.	<p>Escenario: Detección de actividad sospechosa</p> <p>Given Se identifica una transacción sospechosa</p> <p>Then El sistema debe enviar una alerta al administrador.</p> <p>Escenario: Validación exitosa de un pago</p> <p>Given Un pago ha sido realizado</p> <p>When El administrador revisa el estado del pago</p> <p>Then El sistema debe confirmar la validez del pago.</p>	EP03
			<p>Escenario: Pago inválido detectado</p> <p>Given Un pago es marcado como inválido</p> <p>Then El administrador debe recibir una notificación de alerta.</p>	

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-32	Gestión de Reembolsos	Como administrador quiero gestionar las solicitudes de reembolso para asegurar la satisfacción del comprador.	<p>Escenario: Aprobación exitosa de un reembolso</p> <p>Given Un comprador solicita un reembolso When El administrador revisa la solicitud y la aprueba Then El sistema debe procesar el reembolso y notificar al comprador.</p> <p>Escenario: Reembolso denegado</p> <p>Given La solicitud de reembolso no cumple con las políticas Then El administrador debe notificar al comprador sobre la denegación.</p>	EP03
US-33	Actualización de Políticas	Como administrador quiero actualizar las políticas de uso de la plataforma para mantenerlas al día.	<p>Escenario: Actualización exitosa de políticas</p> <p>Given El administrador está en la sección de políticas When Realiza cambios y guarda Then Las nuevas políticas deben estar disponibles para los usuarios.</p> <p>Escenario: Actualización fallida por errores en el texto</p> <p>Given El administrador intenta guardar cambios inválidos Then El sistema debe mostrar un mensaje de error.</p>	EP03

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-34	Comunicación con Usuarios	Como administrador quiero comunicarme con los usuarios para informarles sobre actualizaciones importantes.	<p>Escenario: Comunicación exitosa con usuarios</p> <p>Given El administrador tiene un mensaje para enviar</p> <p>When Envía un mensaje a los usuarios</p> <p>Then Todos los usuarios deben recibir la comunicación.</p>	EP03
US-35	Seguimiento de Quejas	Como administrador quiero hacer un seguimiento de las quejas de los usuarios para mejorar el servicio.	<p>Escenario: Envío fallido por problemas en el sistema</p> <p>Given El sistema no está disponible</p> <p>Then El administrador debe recibir una notificación de error.</p> <p>Escenario: Seguimiento exitoso de una queja</p> <p>Given Un usuario presenta una queja</p> <p>When El administrador toma nota y responde</p> <p>Then El usuario debe recibir actualizaciones sobre su queja.</p>	EP03

Epic / Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relacionado con (Epic ID)
US-36	Implementación de Mejoras	Como administrador quiero implementar mejoras basadas en el feedback de los usuarios para optimizar la plataforma.	<p>Escenario: Implementación exitosa de una mejora Given El administrador recibe feedback constructivo When Decide implementar cambios Then Las mejoras deben ser reflejadas en la plataforma.</p> <p>Escenario: No se implementan mejoras sin justificación Given El feedback no es relevante Then El administrador debe informar a los usuarios sobre la decisión.</p>	EP03
US-37	Evaluación de Desempeño de Talleres	Como administrador quiero evaluar el desempeño de los talleres técnicos para asegurar un buen servicio.	<p>Escenario: Evaluación exitosa de un taller Given El administrador revisa el desempeño de un taller When Analiza las métricas y feedback Then Debe poder asignar una calificación y dejar comentarios.</p> <p>Escenario: Evaluación no realizada por falta de datos Given No hay datos suficientes sobre un taller Then El sistema debe mostrar un mensaje indicando que no se puede evaluar.</p>	EP02

Technical Stories

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
--------------------	---------------	--------	-------------	-----------	---------

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-01	US-01	Registro de Usuario a través de la API	Como desarrollador quiero registrar usuarios a través de la API para permitirles crear cuentas en la plataforma.	<p>Escenario: Registro exitoso de usuario</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/sign-up" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con datos válidos de usuario</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 201</p> <p>And La Respuesta incluye un ID de usuario y detalles de la cuenta.</p>	EP01
TS-02	US-02	Búsqueda de Autos a través de la API	Como desarrollador quiero implementar la búsqueda de autos a través de la API para que los compradores puedan filtrar opciones.	<p>Escenario: Registro con datos inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/sign-up" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con datos inválidos</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado.</p> <p>Escenario: Búsqueda de autos con filtros aplicados</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/all" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con filtros como marca y modelo</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista de autos que coinciden con los filtros.</p> <p>Escenario: Búsqueda sin resultados</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/all" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con filtros que no coinciden con ningún auto</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista vacía.</p>	EP01

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-03	US-03	Listado de Autos a través de la API	Como desarrollador quiero listar autos a través de la API para permitir que los compradores vean los autos disponibles.	<p>Escenario: Listar un auto correctamente</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request al endpoint</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista de autos disponibles con detalles como nombre, precio y ubicación.</p> <p>Escenario: Listar autos con parámetros de búsqueda</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con parámetros de búsqueda como marca, modelo y año</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista de autos que coinciden con los parámetros de búsqueda.</p> <p>And Los detalles de cada auto incluyen nombre, precio, y ubicación.</p>	EP01
TS-04	US-04	Edición de Listado de Autos a través de la API	Como desarrollador quiero permitir la edición de los listados de autos a través de la API para que los vendedores puedan actualizar la información de sus autos.	<p>Escenario: Editar un listado de auto existente</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con el ID del auto y los nuevos detalles</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye los detalles actualizados del auto.</p> <p>Escenario: Editar un listado con datos inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con el ID del auto y datos inválidos</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.</p>	EP01

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-05	US-05	Eliminación de Listado de Autos a través de la API	Como desarrollador quiero permitir la eliminación de listados de autos a través de la API para que los vendedores puedan retirar sus autos del mercado.	<p>Escenario: Eliminar un listado de auto correctamente</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}" está disponible</p> <p>When Se envía una DELETE Request con el ID del auto</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 204</p> <p>And El auto debe ser removido de la lista de autos disponibles.</p> <p>Escenario: Intento de eliminar un auto inexistente</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}" está disponible</p> <p>When Se envía una DELETE Request con un ID de auto que no existe</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 404</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que el auto no fue encontrado.</p>	EP01
TS-06	US-06	Ver Detalles del Auto a través de la API	Como desarrollador quiero mostrar los detalles completos de un auto a través de la API para que los compradores puedan ver información detallada.	<p>Escenario: Ver detalles de un auto</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con el ID del auto</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye todos los detalles del auto como nombre, precio, y características.</p> <p>Escenario: Ver detalles de un auto que no existe</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con un ID de auto que no existe</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 404</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que el auto no fue encontrado.</p>	EP01

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-07	US-08	Guardar Autos Favoritos a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los compradores guardar autos favoritos a través de la API para que puedan revisarlos más tarde.	<p>Escenario: Guardar un auto como favorito</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/favorites" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con el ID del auto a guardar</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta confirma que el auto ha sido añadido a la lista de favoritos del usuario.</p> <p>Escenario: Guardar un auto ya en favoritos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/favorites" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con un ID de auto que ya está en la lista de favoritos</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta confirma que el auto ya está en la lista de favoritos del usuario.</p>	EP01
TS-08	US-09	Nuevos Listados a través de la API	Como desarrollador quiero que los compradores visualicen los vehículos más recientes en el Home.	<p>Escenario: Enviar notificación de nuevo listado</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/notifications/new-listings" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con los criterios de búsqueda del comprador</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And El comprador debe recibir una notificación por correo electrónico o en la plataforma.</p> <p>Escenario: No enviar notificación si no hay nuevos listados</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/notifications/new-listings" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con criterios de búsqueda y no hay nuevos listados</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And El comprador no recibe notificaciones.</p>	EP01

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-09	US-11	Solicitud de Certificación a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los vendedores solicitar certificación para sus autos a través de la API.	<p>Escenario: Solicitar certificación para un auto</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/certifications/request" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con el ID del auto y los detalles de certificación</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 201</p> <p>And El taller técnico y el vendedor deben recibir una notificación de la solicitud.</p> <p>Escenario: Solicitud de certificación con datos inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/certifications/request" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con datos inválidos</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.</p>	EP02
TS-10	US-12	Ver Informe de Certificación a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los compradores ver el informe de certificación del auto a través de la API para asegurar la calidad del vehículo.	<p>Escenario: Ver informe de certificación</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}/certification-report" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con el ID del auto</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye el informe de certificación generado por el taller técnico.</p> <p>Escenario: Ver informe para un auto sin certificación</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{id}/certification-report" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con el ID de un auto sin certificación</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 404</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que no se encontró el informe.</p>	EP02

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-11	US-13	Solicitud de Inspección de Auto a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los vendedores solicitar una inspección de sus autos a través de la API para asegurar su calidad antes de listar.	Escenario: Solicitar inspección para un auto Given El Endpoint "/api/v1/inspections/request" está disponible When Se envía una POST Request con el ID del auto y detalles de la inspección Then Se recibe una respuesta con Status 201 And El taller técnico debe recibir una notificación de la solicitud de inspección.	EP02
				Escenario: Solicitud de inspección con datos inválidos Given El Endpoint "/api/v1/inspections/request" está disponible When Se envía una POST Request con datos inválidos Then Se recibe una respuesta con Status 400 And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.	
TS-12	US-14	Confirmación de Inspección a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los talleres técnicos confirmar las citas de inspección a través de la API para que los vendedores reciban la confirmación.	Escenario: Confirmar una inspección Given El Endpoint "/api/v1/inspections/{id}/confirm" está disponible When Se envía una PUT Request con el ID de la inspección y los detalles de confirmación Then Se recibe una respuesta con Status 200 And El vendedor debe recibir una notificación con los detalles de la inspección confirmada.	EP02
				Escenario: Confirmar una inspección que no existe Given El Endpoint "/api/v1/inspections/{id}/confirm" está disponible When Se envía una PUT Request con un ID de inspección que no existe Then Se recibe una respuesta con Status 404 And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que la inspección no fue encontrada.	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-13	US-15	Actualización del Estado de Inspección a través de la API	<p>Como desarrollador quiero permitir a los talleres técnicos actualizar el estado de la inspección a través de la API para que los vendedores reciban actualizaciones.</p>	<p>Escenario: Actualizar el estado de la inspección</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/inspections/{id}/status" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con el ID de la inspección y el nuevo estado</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And El vendedor debe recibir una notificación con la actualización del estado de la inspección.</p>	EP02
				<p>Escenario: Actualizar estado para una inspección que no existe</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/inspections/{id}/status" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con un ID de inspección que no existe</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 404</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que la inspección no fue encontrada.</p>	
TS-14	US-16	Sistema de Pago Seguro a través de la API	<p>Como desarrollador quiero implementar un sistema de pago seguro a través de la API para que los compradores puedan completar sus compras de manera segura.</p>	<p>Escenario: Procesar un pago exitoso</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/payments" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con los datos de pago válidos</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una confirmación de pago y detalles de la transacción.</p>	EP03
				<p>Escenario: Procesar un pago con datos inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/payments" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con datos de pago inválidos</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.</p>	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-15	US-17	Confirmación de Transacción a través de la API	Como desarrollador quiero enviar una confirmación de la venta al vendedor a través de la API para asegurar que la transacción fue exitosa.	<p>Escenario: Confirmar una transacción exitosa</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/transactions/{id}/confirm" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con el ID de la transacción</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And El vendedor debe recibir una confirmación por su perfil.</p> <p>Escenario: Confirmar una transacción que no existe</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/transactions/{id}/confirm" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con un ID de transacción que no existe</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 404</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que la transacción no fue encontrada.</p>	EP03
TS-16	US-18	Historial de Transacciones a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los usuarios ver un historial de sus transacciones a través de la API para que puedan revisar sus actividades en la plataforma.	<p>Escenario: Ver historial de transacciones</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/transactions" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con el ID del usuario</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista de todas las transacciones realizadas por el usuario con detalles.</p> <p>Escenario: Ver historial de transacciones para un usuario sin transacciones</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/transactions" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con el ID de un usuario sin transacciones</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista vacía.</p>	EP03

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-17	US-20	Mensajería entre Compradores y Vendedores a través de la API	<p>Como desarrollador quiero implementar un sistema de mensajería entre compradores y vendedores a través de la API para facilitar la comunicación.</p>	<p>Escenario: Enviar un mensaje</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/messages" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con los detalles del mensaje (remitente, destinatario y contenido)</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 201</p> <p>And La Respuesta incluye una confirmación de que el mensaje fue enviado.</p>	EP04
				<p>Escenario: Enviar un mensaje sin contenido</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/messages" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request sin contenido en el mensaje</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre la falta de contenido.</p>	
TS-18	US-21	Ver Mensajes Recibidos a través de la API	<p>Como desarrollador quiero permitir a los usuarios ver los mensajes recibidos a través de la API para que puedan gestionar sus comunicaciones.</p>	<p>Escenario: Ver mensajes recibidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/messages" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con el ID del usuario</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista de todos los mensajes recibidos por el usuario.</p>	EP04
				<p>Escenario: Ver mensajes recibidos para un usuario sin mensajes</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/messages" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con el ID de un usuario sin mensajes</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una lista vacía.</p>	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-19	US-22	Marcar Mensajes como Leídos a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los usuarios marcar mensajes como leídos a través de la API para gestionar la bandeja de entrada.	Escenario: Marcar un mensaje como leído Given El Endpoint "/api/v1/messages/{id}/read" está disponible When Se envía una PUT Request con el ID del mensaje Then Se recibe una respuesta con Status 200 And La Respuesta confirma que el mensaje ha sido marcado como leído.	EP04
				Escenario: Marcar un mensaje como leído que no existe Given El Endpoint "/api/v1/messages/{id}/read" está disponible When Se envía una PUT Request con un ID de mensaje que no existe Then Se recibe una respuesta con Status 404 And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que el mensaje no fue encontrado.	
TS-20	US-23	Actualización del Perfil del Usuario a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los usuarios actualizar su perfil a través de la API para que puedan mantener su información actualizada.	Escenario: Actualizar perfil de usuario Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}" está disponible When Se envía una PUT Request con el ID del usuario y los nuevos detalles del perfil Then Se recibe una respuesta con Status 200 And La Respuesta incluye los detalles actualizados del perfil.	EP05
				Escenario: Actualizar perfil con datos inválidos Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}" está disponible When Se envía una PUT Request con datos inválidos para el perfil Then Se recibe una respuesta con Status 400 And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-21	US-26	Gestión de Roles de Usuario a través de la API	Como desarrollador quiero permitir la gestión de roles de usuario a través de la API para asignar permisos adecuados a los usuarios.	Escenario: Asignar un rol a un usuario Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/roles" está disponible When Se envía una POST Request con el ID del usuario y el rol a asignar Then Se recibe una respuesta con Status 200 And La Respuesta incluye una confirmación de que el rol ha sido asignado.	EP05
				Escenario: Asignar un rol a un usuario con datos inválidos Given El Endpoint "/api/v1/users/{userId}/roles" está disponible When Se envía una POST Request con un rol inválido o un ID de usuario que no existe Then Se recibe una respuesta con Status 400 And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado.	
TS-22	US-28	Auditoría de Accesos a través de la API	Como desarrollador quiero implementar un sistema de auditoría para registrar accesos y cambios realizados a través de la API.	Escenario: Registrar un acceso a la API Given El Endpoint "/api/v1/audit/access" está disponible When Se envía una POST Request con detalles del acceso (usuario, endpoint, y acción) Then Se recibe una respuesta con Status 201 And La Respuesta incluye una confirmación de que el acceso ha sido registrado.	EP06
				Escenario: Registrar un acceso con datos inválidos Given El Endpoint "/api/v1/audit/access" está disponible When Se envía una POST Request con datos de acceso inválidos Then Se recibe una respuesta con Status 400 And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-23	US-29	Generación de Reportes de Actividad a través de la API	Como desarrollador quiero generar reportes de actividad a través de la API para analizar el uso y la interacción con la plataforma.	<p>Escenario: Generar un reporte de actividad</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/reports/activity" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con los parámetros de filtro como fecha y tipo de actividad</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye un reporte con los datos de actividad solicitados.</p> <p>Escenario: Generar un reporte con parámetros inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/reports/activity" está disponible</p> <p>When Se envía una GET Request con parámetros inválidos</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los parámetros inválidos.</p>	EP06
TS-24	US-31	Publicar Anuncio Destacado a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los vendedores publicar anuncios destacados a través de la API para aumentar la visibilidad de sus autos.	<p>Escenario: Publicar un anuncio destacado</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{vehicleId}/highlight" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con el ID del auto y detalles del anuncio destacado</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 201</p> <p>And La Respuesta incluye una confirmación de que el anuncio ha sido destacado.</p> <p>Escenario: Publicar un anuncio destacado para un auto no existente</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{vehicleId}/highlight" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con un ID de auto que no existe</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 404</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que el auto no fue encontrado.</p>	EP08

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-25	US-32	Configuración de Duración del Anuncio Destacado a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los vendedores elegir la duración de tiempo para la que su anuncio estará destacado a través de la API.	<p>Escenario: Configurar duración del anuncio destacado</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{vehicleId}/highlight/duration" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con el ID del auto y la duración deseada</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200 And La Respuesta incluye una confirmación de que la duración del anuncio ha sido actualizada.</p>	EP08
				<p>Escenario: Configurar duración con un valor inválido</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{vehicleId}/highlight/duration" está disponible</p> <p>When Se envía una PUT Request con una duración inválida</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400 And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre la duración inválida.</p>	
TS-26	US-33	Crear Promociones para Compradores a través de la API	Como desarrollador quiero permitir a los administradores crear promociones y descuentos para compradores a través de la API para atraer más usuarios a la plataforma.	<p>Escenario: Crear una nueva promoción</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/promotions" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con los detalles de la promoción (tipo, descuento, fechas)</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 201 And La Respuesta incluye una confirmación de que la promoción ha sido creada.</p>	EP08
				<p>Escenario: Crear una promoción con datos inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/promotions" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con datos inválidos para la promoción</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400 And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.</p>	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-27	US-34	Notificaciones de Promociones a través de la API	<p>Como desarrollador quiero implementar un sistema para enviar notificaciones a los compradores sobre nuevas promociones y descuentos a través de la API.</p>	<p>Escenario: Enviar notificación de nueva promoción</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/notifications/promotions" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con los detalles de la promoción y los destinatarios</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una confirmación de que la notificación ha sido enviada.</p>	EP08
				<p>Escenario: Enviar notificación a usuarios sin suscripción</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/notifications/promotions" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request a usuarios que no han optado por recibir notificaciones</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error indicando que los usuarios no están suscritos a notificaciones.</p>	
TS-28	US-35	Gestión de Promociones para Vendedores a través de la API	<p>Como desarrollador quiero permitir a los vendedores gestionar sus propias promociones a través de la API para aumentar la visibilidad de sus autos.</p>	<p>Escenario: Crear o actualizar una promoción para un auto</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{vehicleId}/promotions" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con el ID del auto y los detalles de la promoción</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 200</p> <p>And La Respuesta incluye una confirmación de que la promoción ha sido creada o actualizada.</p>	EP08
				<p>Escenario: Crear o actualizar una promoción con datos inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/vehicle/{vehicleId}/promotions" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con datos inválidos para la promoción</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.</p>	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-29	US-37	Configuración de Anuncios Publicitarios a través de la API	<p>Como desarrollador quiero permitir a los administradores configurar anuncios publicitarios en la plataforma a través de la API para monetizar el tráfico.</p>	<p>Escenario: Configurar un anuncio publicitario</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/ads" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con los detalles del anuncio (ubicación, contenido, duración)</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 201</p> <p>And La Respuesta incluye una confirmación de que el anuncio ha sido configurado.</p>	EP08
				<p>Escenario: Configurar un anuncio con datos inválidos</p> <p>Given El Endpoint "/api/v1/ads" está disponible</p> <p>When Se envía una POST Request con datos inválidos para el anuncio</p> <p>Then Se recibe una respuesta con Status 400</p> <p>And La Respuesta incluye un mensaje de error detallado sobre los datos inválidos.</p>	
TS-30	US-16	Deploy de Web Service Backend	<p>Como desarrollador quiero desplegar el servicio backend para que la aplicación web pueda interactuar con los servicios y datos necesarios.</p>	<p>Escenario: Deploy exitoso de Web Service Backend</p> <p>Given El servidor de producción está configurado correctamente</p> <p>When Se realiza un deploy del backend utilizando el pipeline de CI/CD</p> <p>Then El servicio se despliega correctamente sin errores</p> <p>And El backend está accesible desde la URL de producción.</p>	EP03
				<p>Escenario: Fallo en el deploy de Web Service Backend</p> <p>Given El servidor de producción está configurado correctamente</p> <p>When Se realiza un deploy del backend utilizando el pipeline de CI/CD</p> <p>Then El deploy falla debido a un error de configuración o de compatibilidad de versiones</p> <p>And Se muestra un mensaje de error detallado con los logs de la falla.</p>	

Technical Story ID	User Story ID	Título	Descripción	Escenario	Epic ID
TS-31	US-27	Deploy de Web Application (Frontend)	Como desarrollador quiero desplegar la aplicación frontend para que los usuarios puedan interactuar con la interfaz de usuario y consumir los servicios backend.	<p>Escenario: Deploy exitoso de Web Application (Frontend)</p> <p>Given La aplicación frontend está lista para producción</p> <p>When Se realiza un deploy de la aplicación frontend a través del pipeline de CI/CD</p> <p>Then La aplicación se despliega correctamente en el servidor de producción</p> <p>And Los usuarios pueden acceder al frontend a través de la URL de producción.</p> <p>Escenario: Fallo en el deploy de Web Application (Frontend)</p> <p>Given La aplicación frontend está lista para producción</p> <p>When Se realiza un deploy de la aplicación frontend a través del pipeline de CI/CD</p> <p>Then El deploy falla debido a un error en el código o en la configuración de producción</p> <p>And Se muestra un mensaje de error detallado con los logs del fallo.</p>	EP06
TS-32	US-18	Implementación de filtros de estados de transacción	Como desarrollador quiero implementar filtros para los estados de transacción de manera que los usuarios puedan consultar sus transacciones de forma más eficiente.	<p>Escenario: Filtro exitoso por estado de transacción</p> <p>Given El sistema tiene transacciones con diferentes estados (Pendiente, Completada, Cancelada)</p> <p>When El usuario selecciona un filtro para el estado "Pendiente"</p> <p>Then Se muestran solo las transacciones con el estado "Pendiente"</p> <p>And La interfaz de usuario refleja correctamente el filtro seleccionado.</p> <p>Escenario: Filtro sin resultados</p> <p>Given El sistema tiene transacciones con diferentes estados</p> <p>When El usuario selecciona un filtro para el estado "Cancelada" y no hay transacciones en ese estado</p> <p>Then Se muestra un mensaje de que no se encontraron transacciones con ese estado.</p>	EP03

3.3. Impact Map

En esta sección, se presenta el Impact Mapping para AutoMatch, diseñado para alcanzar el objetivo de establecerse como la plataforma líder en la compra y venta de autos de segunda mano en el mercado nacional en el próximo año. El Impact Mapping se centra en tres segmentos clave: Compradores de Autos Usados, Vendedores de Autos Usados y Talleres Técnicos. Para cada segmento, se han definido impactos específicos que contribuirán a lograr el objetivo general, junto con los entregables necesarios para provocar estos impactos. Las historias de usuario resultantes guiarán el desarrollo de funcionalidades y características, asegurando que Car2Go cumpla con las expectativas de sus usuarios y facilite una experiencia de compra y venta de autos que sea intuitiva, segura y confiable. Esta planificación se ha realizado utilizando la plataforma UXPressia.

Segmento objetivo: Compradores de Autos Usados

Impact Mapping 1:

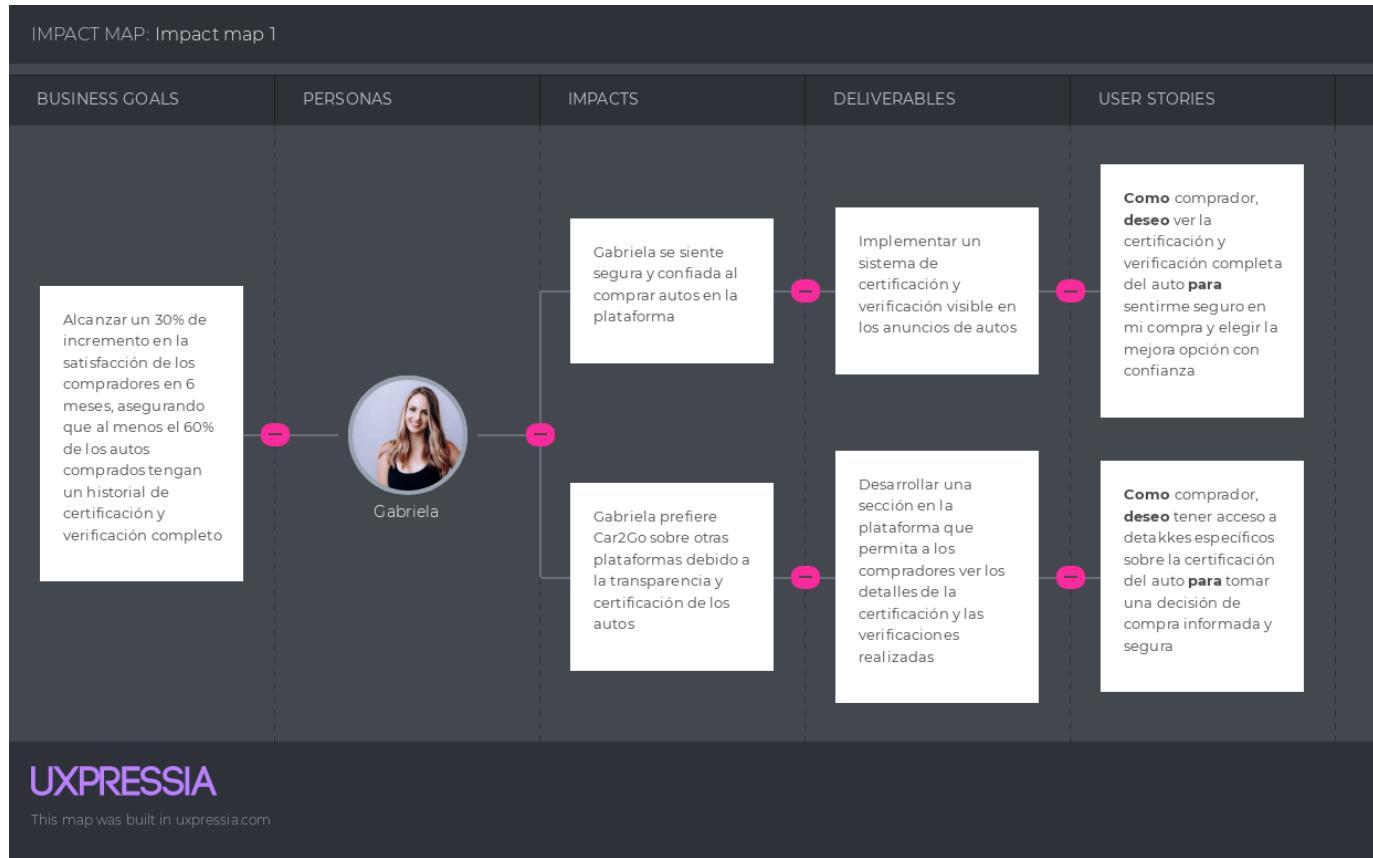


Imagen (Nº13). Elaboración propia. Realizado en UXEXPRESSIA

Segmento objetivo: Vendedores de Autos Usados

Impact Mapping 2:

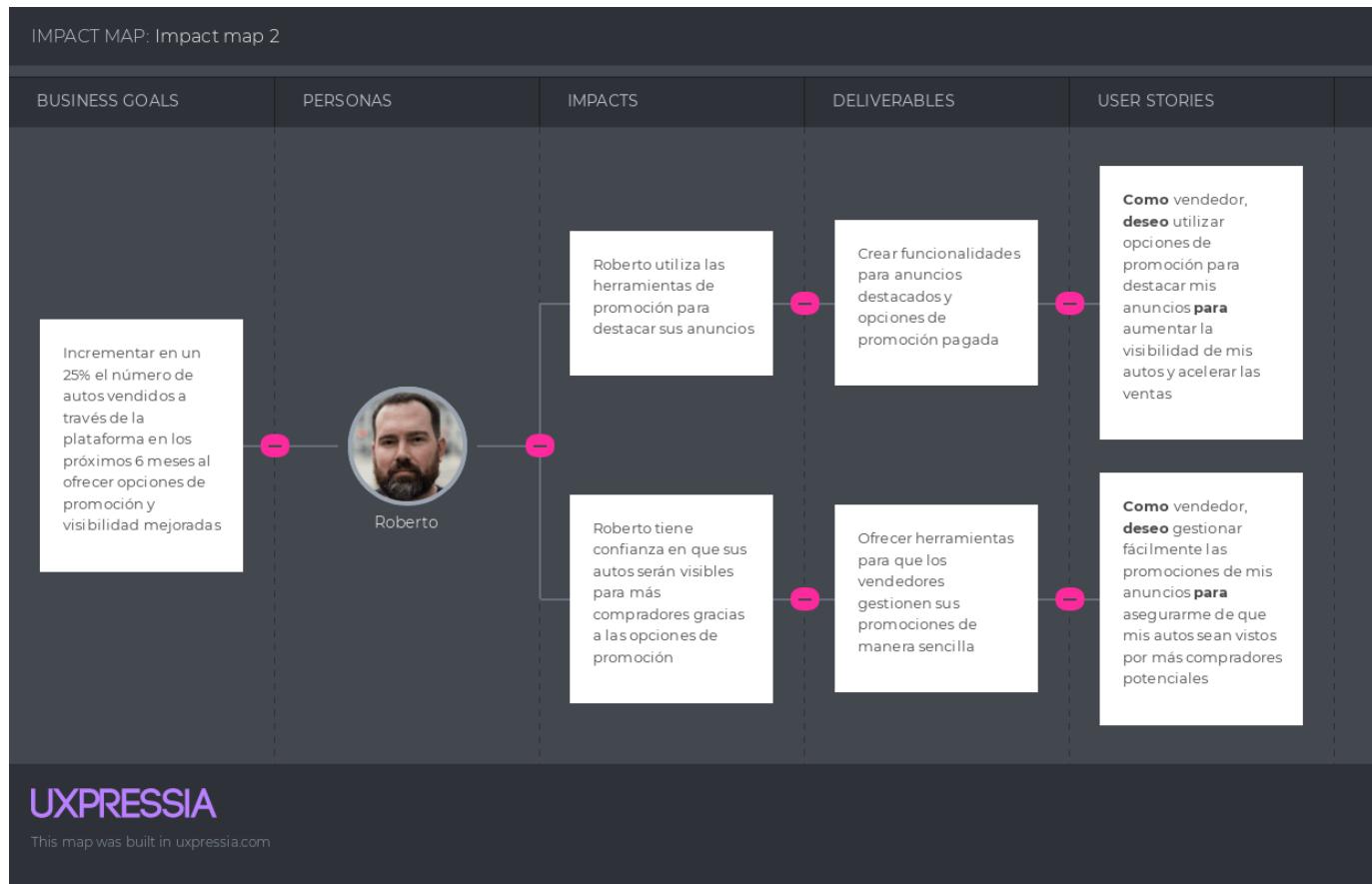


Imagen (Nº14). Elaboración propia. Realizado en UXPRESSIA

Segmento objetivo: Talleres Técnicos

Impact Mapping 3:

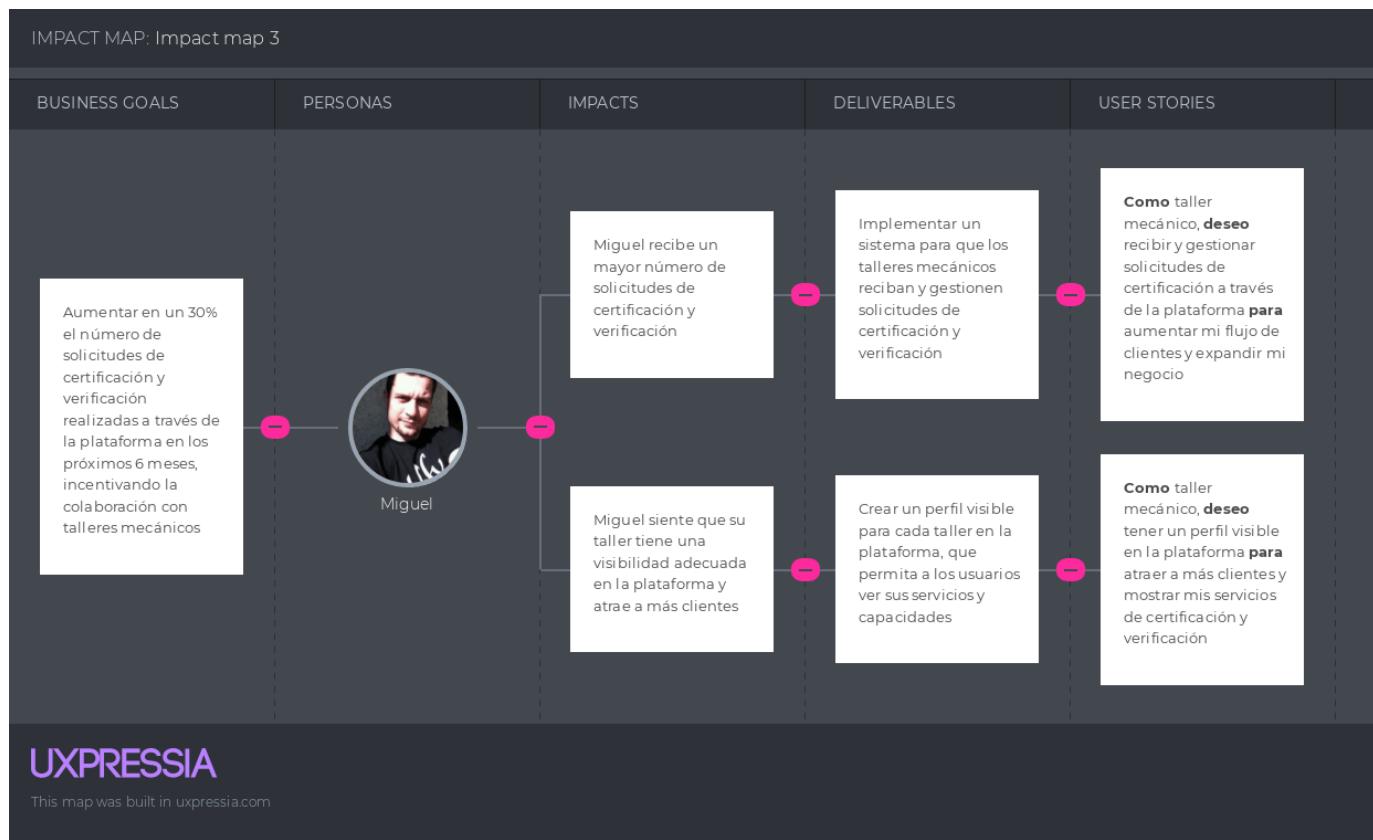


Imagen (Nº15). Elaboración propia. Realizado en UXPRESSIA

3.4. Alcance

El proyecto AutoMatch busca consolidarse como una plataforma digital que transforme la experiencia de compra y venta de autos de segunda mano, alineándose con su misión de ofrecer un proceso sencillo, seguro y confiable.

Alcance del MVP (Producto Mínimo Viable):

- Publicación de vehículos: Los vendedores podrán registrar autos usados en la plataforma, incluyendo información detallada, fotografías y documentación básica.
- Verificación técnica: Cada vehículo deberá contar con un reporte de inspección emitido por talleres certificados, visible para los compradores antes de concretar la compra.
- Búsqueda y filtrado: Los compradores podrán buscar autos por criterios como marca, modelo, año y rango de precios, mejorando la eficiencia en la selección.
- Visualización de reportes técnicos: El comprador tendrá acceso directo a la información técnica del vehículo para tomar decisiones informadas.
- Proceso de compra segura: El sistema permitirá iniciar transacciones con validación de comprobante de pago y confirmación por parte del vendedor.
- Gestión de usuarios: Implementación de perfiles básicos para compradores y vendedores, con datos de contacto y registro en la plataforma.

Fuera de alcance en esta etapa:

- Integración con entidades financieras para créditos o préstamos.
- Servicios adicionales como seguros vehiculares o garantías extendidas.
- Envío y logística de vehículos a nivel nacional.
- Funcionalidades de subastas o pujas en línea.
- Chat en tiempo real entre compradores y vendedores.

Enfoque estratégico: Este alcance inicial permitirá a AutoMatch validar su propuesta de valor, construir confianza en la comunidad de usuarios y establecer las bases para crecer hacia la visión de convertirse en la principal plataforma nacional de autos de segunda mano.

3.5. Product Backlog

En esta sección del Product Backlog se encuentran recopiladas todas las User Stories identificadas para el desarrollo de nuestra plataforma AutoMatch. Cada User Story representa una funcionalidad o requerimiento específico que contribuirá a mejorar la experiencia del usuario y a alcanzar los objetivos del proyecto. Las historias están ordenadas por prioridad, considerando tanto la importancia para los usuarios como la complejidad técnica y el valor de negocio. El Product Backlog será actualizado periódicamente a medida que se avanza en el desarrollo y se obtienen nuevos requerimientos, asegurando que siempre refleje las necesidades actuales del proyecto.

#Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points (1/2/3/5/8)
1	US-24	Sistema de Soporte en Vivo	Como usuario quiero tener acceso a soporte en vivo para resolver problemas o dudas de inmediato.	5

#Orden	User Story			Story Points (1/2/3/5/8)
	ID	Título	Descripción	
2	US-25	Centro de Ayuda y FAQ	Como usuario quiero acceder a un centro de ayuda y FAQ para encontrar respuestas a mis preguntas comunes.	3
3	US-26	Envío de Consultas por Correo Electrónico	Como usuario quiero enviar consultas por correo electrónico para recibir asistencia cuando no puedo usar el chat en vivo.	3
4	US-27	Optimización para Móviles	Como usuario quiero que la plataforma esté optimizada para dispositivos móviles para tener una experiencia de usuario fluida.	5
5	US-28	Pruebas de Usabilidad en Móviles	Como desarrollador quiero realizar pruebas de usabilidad en móviles para asegurar una experiencia de usuario eficiente.	5
6	US-31	Publicar Anuncio Destacado	Como vendedor quiero poder publicar un anuncio destacado para que mi auto tenga mayor visibilidad.	5
7	US-32	Configuración de Duración del Anuncio Destacado	Como vendedor quiero elegir la duración de tiempo durante la cual mi anuncio estará destacado.	3
8	US-33	Crear Promociones para Compradores	Como administrador quiero crear promociones y descuentos para atraer compradores a la plataforma.	5
9	US-34	Notificaciones de Promociones	Como comprador quiero recibir notificaciones sobre nuevas promociones y descuentos disponibles.	3
10	US-35	Gestión de Promociones para Vendedores	Como vendedor quiero gestionar mis propias promociones para aumentar la visibilidad de mis autos.	3
11	US-36	Reportes de Efectividad de Promociones	Como administrador quiero ver reportes sobre la efectividad de las promociones para analizar su impacto.	5
12	US-37	Configuración de Anuncios Publicitarios	Como administrador quiero configurar anuncios publicitarios en la plataforma para monetizar el tráfico.	5
13	US-02	Búsqueda de Autos	Como comprador quiero buscar autos usados por diferentes criterios para encontrar opciones adecuadas.	5
14	US-03	Listado de Autos	Como vendedor quiero listar mi auto para que los compradores puedan verlo y contactarme.	5
15	US-04	Edición de Listado de Autos	Como vendedor quiero poder editar el listado de mi auto para actualizar la información si es necesario.	3
16	US-05	Eliminación de Listado de Autos	Como vendedor quiero eliminar el listado de mi auto si decido no venderlo.	3
17	US-06	Ver Detalles del Auto	Como comprador quiero ver los detalles completos de un auto al hacer clic en él.	5

#Orden	User Story ID			Story Points (1/2/3/5/8)
	Story	Título	Descripción	
18	US-07	Comparar Autos	Como comprador quiero comparar diferentes autos para tomar una decisión informada.	5
19	US-08	Guardar Autos Favoritos	Como comprador quiero guardar autos favoritos para revisarlos más tarde.	3
20	US-09	Notificaciones de Nuevos Listados	Como comprador quiero recibir notificaciones cuando se listan autos que coinciden con mis criterios de búsqueda.	3
21	US-10	Notificación de Actualización de Estado del Auto	Como comprador quiero recibir notificaciones cuando el estado del auto en el que estoy interesado cambia, como si se vende o se actualiza la información.	3
22	US-11	Solicitud de Certificación	Como vendedor quiero solicitar una certificación para mi auto a un taller técnico.	3
23	US-12	Informe de Certificación	Como comprador quiero ver el informe de certificación del auto para asegurarme de su estado.	3
24	US-13	Solicitud de Inspección de Auto	Como vendedor quiero solicitar una inspección del auto para asegurar su calidad antes de listar.	3
25	US-14	Confirmación de Inspección	Como vendedor quiero recibir una confirmación de la inspección para saber que está programada.	3
26	US-15	Actualización del Estado de Inspección	Como vendedor quiero recibir actualizaciones sobre el estado de la inspección de mi auto.	3
27	US-16	Sistema de Pago Seguro	Como comprador quiero un sistema de pago seguro para completar mi compra.	5
28	US-17	Confirmación de Transacción	Como vendedor quiero recibir una confirmación de la venta para asegurarme de que la transacción fue exitosa.	3
29	US-18	Historial de Transacciones	Como usuario quiero ver un historial de todas mis transacciones realizadas en la plataforma.	3
30	US-19	Reembolso de Transacción	Como comprador quiero solicitar un reembolso en caso de problemas con la compra.	3
31	US-20	Registro de Taller Técnico	Como taller técnico quiero registrarme en la plataforma para ofrecer servicios de certificación.	3
32	US-21	Gestión de Solicitudes de Certificación	Como taller técnico quiero gestionar solicitudes de certificación para coordinar inspecciones.	3
33	US-22	Actualización de Información del Taller	Como taller técnico quiero actualizar mi información de perfil en la plataforma.	3
34	US-23	Revisión de Certificaciones	Como taller técnico quiero revisar todas las certificaciones realizadas para llevar un registro.	3

#Orden	Story ID	User Story	Description	Story Points (1/2/3/5/8)
		Título		
35	US-29	Reportes de Transacciones	Como administrador quiero generar reportes de transacciones para analizar el rendimiento de la plataforma.	5
36	US-30	Análisis de Datos de Uso	Como administrador quiero analizar datos de uso de la plataforma para identificar tendencias y oportunidades de mejora.	5
37	US-01	Registro de Usuario	Como visitante quiero registrarme en la plataforma para poder comprar o vender autos.	3

Chapter IV: Product Design

4.1. Style Guidelines.

4.1.1. General Style Guidelines

Branding:

- Logo representativo de Car2Go



Typography:

- La tipografía de nuestro logotipo adoptará el elegante estilo Roboto, reconocido por su modernidad y su atractivo visual para nuestros usuarios. Este estilo no solo refleja la innovación y la creatividad que caracterizarán a nuestra aplicación, sino que también resalta la vanguardia que buscamos transmitir.

02. Typography

Aa

Heading

Line height and paragraph
spacing for heading is 1.1
x font size

Roboto

Google Fonts

Name	Font size	Line Height
Heading 1	56 px	61.6 px
Heading 2	48 px	52.8 px
Heading 3	40 px	44 px
Heading 4	32 px	35.2 px
Heading 5	24 px	26.4 px
Heading 6	20 px	22 px

Aa

Body

Line height and paragraph
spacing for body text is : 1.4
x font size

Roboto

Google Fonts

Name	Font size	Line Height
Large Text Bold	20 px	28 px
Large Text Regular		
Medium Text Bold	18 px	25.2 px
Medium Text Regular		
Normal Text Bold	16 px	22.4 px
Normal Text Regular		
Small Text Bold	14 px	19.6 px
Small Text Regular		

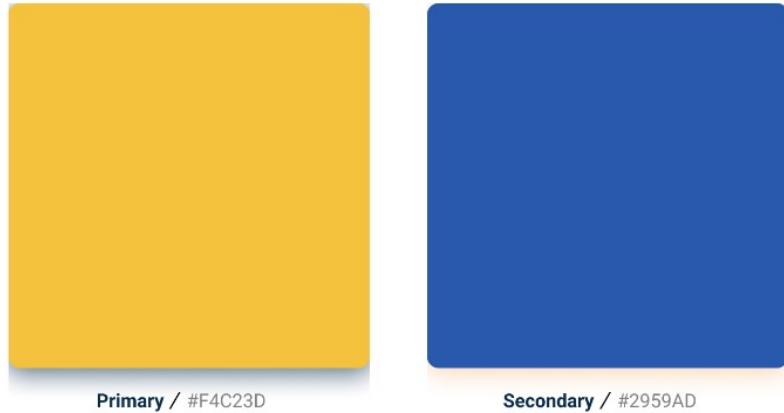
Colors:

- Hemos seleccionado el color #F4C23D como color primario porque transmite confianza y amabilidad, cualidades esenciales para crear una plataforma donde los usuarios se sientan bienvenidos y seguros al interactuar. Este tono dorado, cálido y acogedor, invita a la participación y genera un ambiente positivo para las transacciones.

- Como color secundario, hemos elegido #2959AD por su asociación con el profesionalismo y la seriedad. Este azul oscuro añade un toque de credibilidad y formalidad a la plataforma, asegurando a los usuarios que están realizando sus transacciones en un entorno confiable y bien gestionado.

Colors

Brand Colors



State Colors



Black Colors



Grey Colors



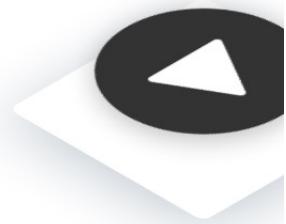
4.1.2. Web Style Guidelines

Icons:

- Cuando se trata de diseñar una página web, los íconos juegan un papel crucial en la creación de una interfaz de usuario intuitiva y fácil de usar. Estos elementos visuales pequeños tienen el poder de mejorar la comprensión de los usuarios sobre la funcionalidad de diferentes partes de nuestra página. Los íconos permiten a los usuarios entender rápidamente la función de cada elemento y su simplicidad y claridad los hacen fácilmente comprensibles. Mantener una consistencia en el uso de íconos en toda la página ayuda a evitar confusiones entre los usuarios.

03. Iconography

Rules



Icon sets

Outline Icons



Fill Icons



Breakpoints

- Los breakpoints más conocidos en **ANGULAR** son los siguientes:

Breakpoint	Class infix	Dimensions
X-Small	None	<576px
Small	sm	≥576px
Medium	md	≥768px
Large	lg	≥992px
Extra large	xl	≥1200px
Extra, extra large	xxl	≥1400px

- Y los que usaremos en el proyecto principalmente son los de 768px y 1024px, ya que son los más comunes en los dispositivos móviles y de escritorio.

4.2. Information Architecture

4.2.1. Organization Systems

El sitio web se dividirá en las siguientes secciones:

- Home: Aquí se ubicará el eslogan de la marca y un botón para dirigir a los usuarios a la aplicación web.
- Services: Se muestran las principales características que ofrece la aplicación.
- Plans: Se ubican los planes de suscripción para los segmentos objetivos y las ventajas de cada uno.
- About us: Descripción de la plataforma, misión, visión y los integrantes del proyecto
- Contact us: Formulario para enviar dudas de los usuarios por correo más información de contacto.

La aplicación web tendrá las siguientes secciones según el segmento objetivo:

- Vendedor: "Home", "Plans", "Car Listing", "My Cars" y "Profile"
- Comprador: "Home", "Favorites", "Car Listing" y "Profile"
- Mecánico: "Home", "Uninspected Cars", "Reviewed Cars"

Con relación al sistema secuencial, se tienen 2 procesos principales:

- Compra de vehículo: Seleccionar, contactar, pagar y confirmar.
- Publicación de venta: Añadir fotos, detalles del vehículo, información adicional y publicar la oferta.

4.2.2. Labeling Systems

Colocar las etiquetas adecuadas en las secciones, botones y otros elementos en el landing page y la aplicación web permiten que los usuarios comprendan rápidamente las funcionalidades y contenido de la plataforma. A continuación, se listarán las principales etiquetas según las principales funcionalidades:

- Navegación Principal: "Home", "Favorites", "Car Listing", "Profile"
- Listado de autos: "My Cars", "Sell Car", "Price", "Filters"
- Detalle del vehículo: "Year", "Colors", "Mileage", "Location", "Add Offer"
- Publicación de oferta: "Brand", "Model", "Color", "Description", "Contact Data"
- Proceso de compra : "Add Offer", "Review here", "Send", "Data"
- Perfil del usuario: "Name", "Last Name", "Birthdate", "Identity document", "Address", "PHOTO URL"

4.2.3. SEO Tags and Meta Tags

Con el fin de mejorar la prioridad en los motores de búsqueda, facilitar la llegada de nuevas usuarios y brindarles información relevante del landing page y la aplicación web, se añadirán los siguientes "Meta tags" como etiquetas HTML en las principales páginas de nuestra plataforma:

```
<title>Car2Go - Compra y Venta de Autos de Segunda Mano</title>
<meta name="description" content="Car2Go es tu plataforma ideal para comprar y vender autos de segunda mano de manera rápida y segura. Explora vehículos, publica anuncios y coordina sin complicaciones.">
<meta name="keywords" content="compra autos segunda mano, venta autos usados, plataforma autos, anuncios vehículos, comprar coches">
<meta name="author" content="Car2Go Team">
```

4.2.4. Searching Systems

Es importante facilitar la búsqueda y el filtro de información para los usuarios con el fin de que puedan utilizar la plataforma sin problemas. Se dispondrá de una barra de búsqueda en la sección "Car Listing" y los usuarios podrán guardar en favoritos los autos de su preferencia. Sumado a esto, se podrán aplicar una variedad de filtros (marca, modelo, rango de precio, año de fabricación, etc.) a los resultados de la búsqueda para que cada usuario encuentre el auto de su preferencia.

Los resultados de la búsqueda se mostrarán en una cuadrícula, donde cada vehículo incluirá una foto, su precio, marca,

modelo, ubicación, entre otros datos. Finalmente, al hacer clic en un resultado específico, se mostrarán más imágenes y detalles del vehículo, junto con un botón para contactar al vendedor.

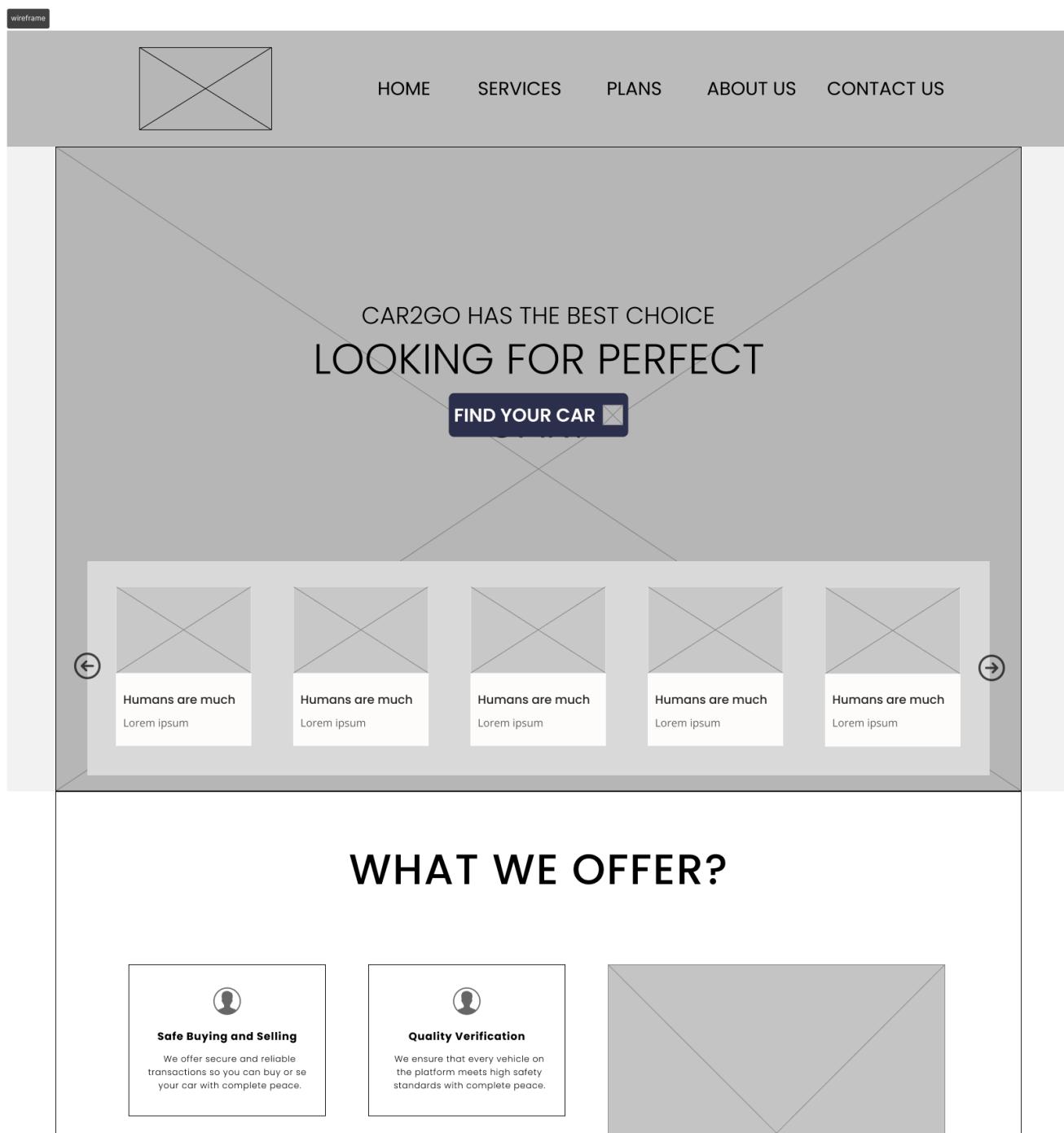
4.2.5. Navigation Systems

Navegar por nuestra plataforma debe ser lo suficientemente intuitivo para que los usuarios puedan cumplir satisfactoriamente sus objetivos. Con esto en mente, la principal forma de desplazarse en el contenido será una barra de navegación ubicada en la parte superior de todas las páginas. Esta contendrá las siguientes secciones: Home, Car Listing, Profile, Plans, etc. Además, se incluirán "call to action" en distintas partes de cada sección. Por ejemplo, "Sell Car" en "Car Listing" y "Add Offer" en las ofertas publicadas.

Por otro lado, se agregará la paginación en la parte inferior de la cuadrícula de los resultados. Finalmente, el footer contendrá secciones como "About Us", "Terms and conditions" y "Privacy Policy", así como información de contacto.

4.3. Landing Page UI Design

4.3.1. Landing Page Wireframe



**Specialized Workshops**

We have technical workshops that certify and ensure the optimal condition of the vehicles.

**Secure Payments**

We guarantee secure and reliable payments, protecting your transactions at all times.

CHOOSE A PLAN

Basic Plan
S/179/month

- Access to all listings
- Customer support
- Increased visibility in ads

[Subscribe now](#)**Premium Plan**
S/179/month

- Access to all listings
- Customer support
- Increased visibility in ads
- Discounts on featured listings
- Advanced technical review of vehicles

[Subscribe now](#)**Pro Plan**
S/259/month

- Access to all listings
- Priority customer support
- Increased visibility in ads
- Commission discount
- Discounts on featured listings
- Advanced technical review of vehicles

[Subscribe now](#)

ABOUT US

**Mission**

Our mission is to facilitate the buying and selling of second-hand cars by providing the necessary tools to make the process simple, safe, and reliable. We aim to ensure a smooth and trustworthy experience.

**Vision**

We aspire to become the leading national platform for buying and selling second-hand cars, fostering trust and satisfaction among our users in every transaction.

**Commitment to Safety**

We are committed to improving safety in the used car market through rigorous technical inspections and secure payments, ensuring the peace of mind of our users.

OUR TEAM

★★★★★

"[Startup name] has transformed the way we operate at 'Aid for All'. Their platform provides invaluable

 John Smith
Director of Operations
at Aid for All"

★★★★★

"[Startup name] has transformed the way we operate at 'Aid for All'. Their platform provides invaluable

 John Smith
Director of Operations
at Aid for All"

★★★★★

"[Startup name] has transformed the way we operate at 'Aid for All'. Their platform provides invaluable

 John Smith
Director of Operations
at Aid for All"

←

→

● ○

SEND US MESSAGE

Your name... Your email... Subject...

Message...

SEND NOW

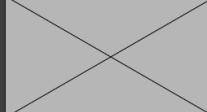
Contact Information

For more information, contact us through the following means. We are available to answer any questions you may have.

 EsoYesi@gmail.com

 +51 839 293 299

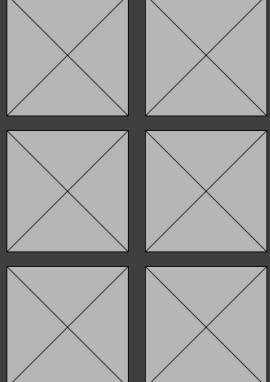
About Us

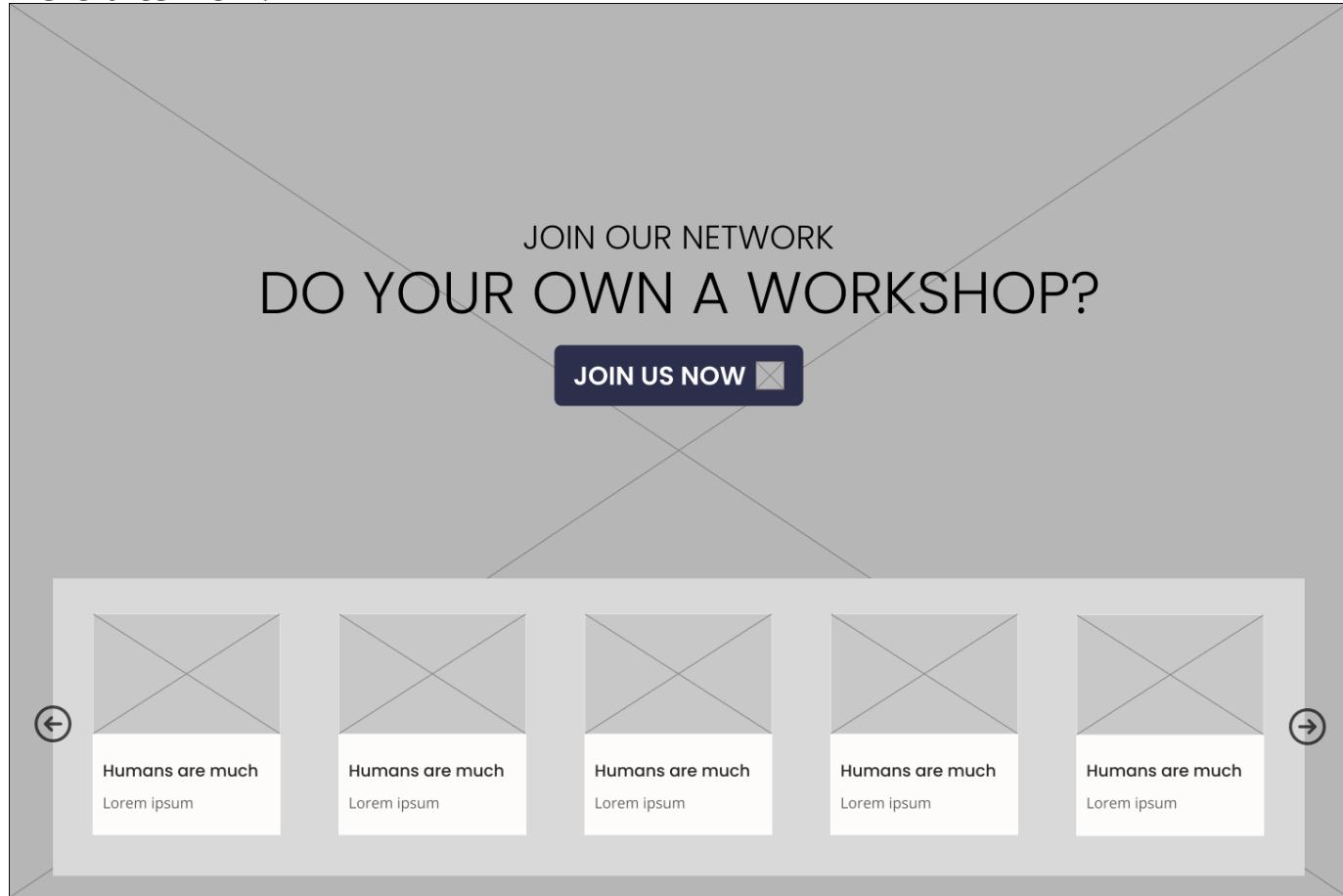
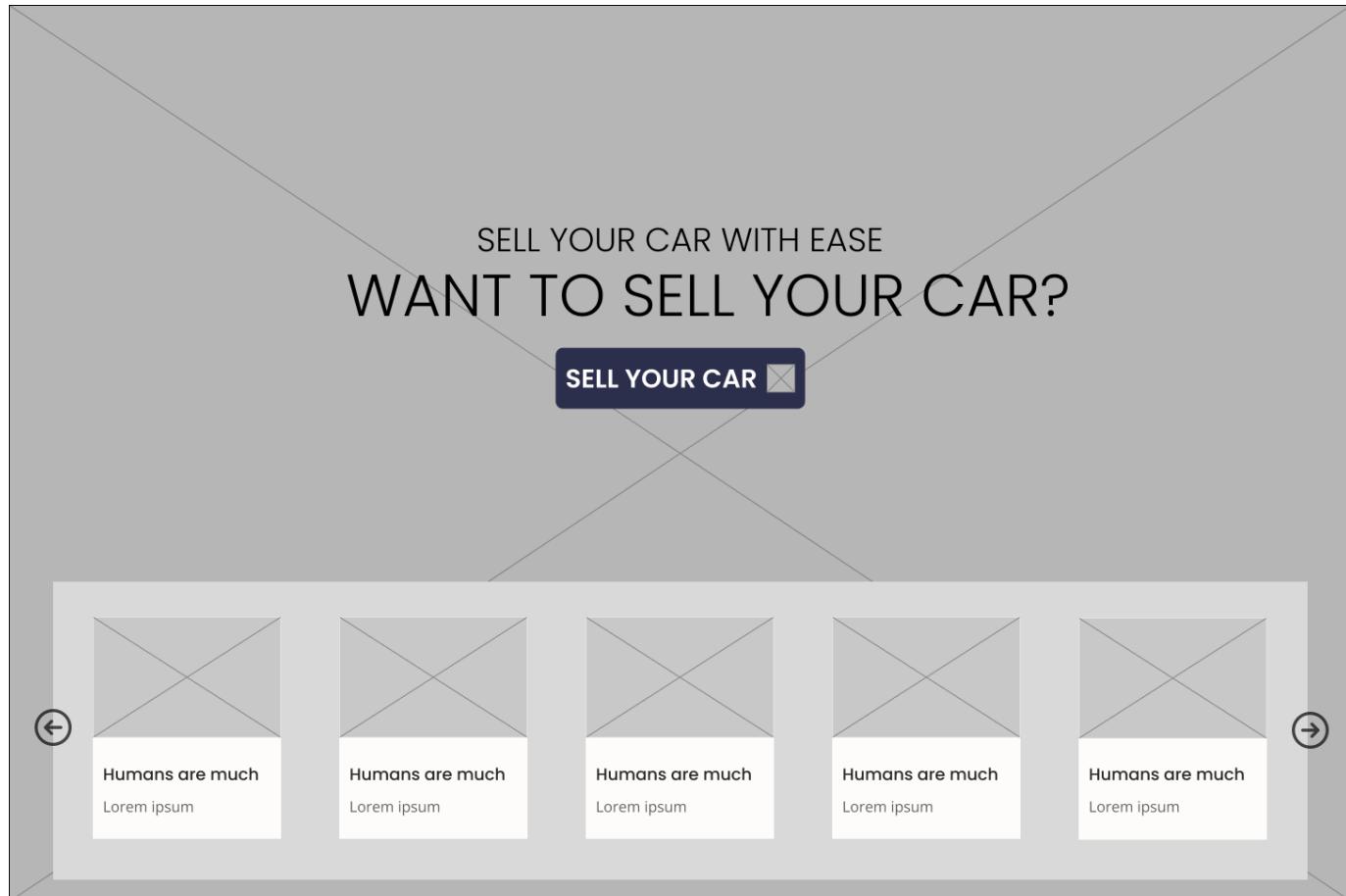


At Car2Go, we are committed to providing a safe and reliable platform for buying and selling used cars. With verified vehicles and a secure payment process, we ensure transparent transactions for our users.

Our Gallery



Hero alterno 1:**Hero alterno 2:****4.3.2. Landing Page Mock-up**

mock-up



HOME SERVICES PLANS ABOUT US CONTACT US

CAR2GO HAS THE BEST CHOICE LOOKING FOR PERFECT CAR?

FIND YOUR CAR 🚗



Humans are much
Lorem ipsum

WHAT WE OFFER?



Safe Buying and Selling

We offer secure and reliable transactions so you can buy or sell your car with complete peace.



Quality Verification

We ensure that every vehicle on the platform meets high safety standards with complete peace.



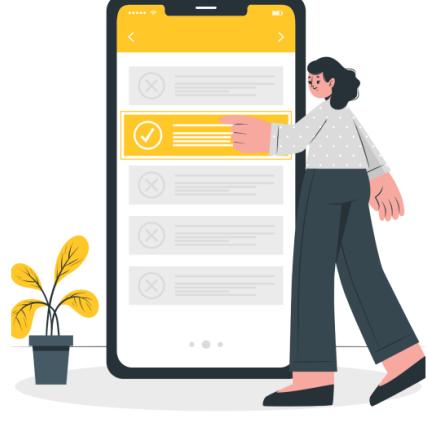
Specialized Workshops

We have technical workshops that certify and ensure the optimal condition of the vehicles.



Secure Payments

We guarantee secure and reliable payments, protecting your transaction at all times.



CHOOSE A PLAN

Basic Plan
S/179/month

Premium Plan
S/179/month

- Access to all listings
- Customer support
- Increased visibility in ads

Pro Plan
S/259/month

- Access to all listings
- Priority customer support
- Increased visibility in ads
- Commission discount
- Discounts on featured listings

- Access to all listings
- Customer support
- Increased visibility in ads

[Subscribe now](#)

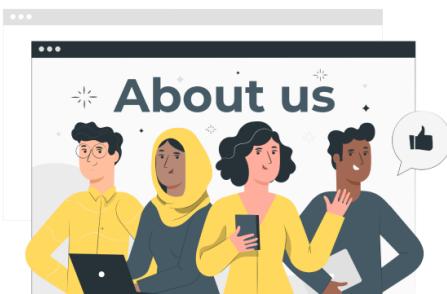
- Increased visibility in ads
- Discounts on featured listings
- Advanced technical review of vehicles

[Subscribe now](#)

- Advanced technical review of vehicles

[Subscribe now](#)

ABOUT US



LEARN MORE ABOUT CAR2GO

Who are we and what do we do?

Car2Go is a platform dedicated to simplifying and securing the process of buying and selling used cars in Peru. We strive to create a trustworthy environment where each transaction is backed by vehicle certification and a secure payment system. We believe in transparency and in providing our users with the peace of mind that they are making a safe and reliable purchase.



Mission

Our mission is to facilitate the buying and selling of second-hand cars by providing the necessary tools to make the process simple, safe, and reliable. We aim to ensure a smooth and trustworthy experience.



Vision

We aspire to become the leading national platform for buying and selling second-hand cars, fostering trust and satisfaction among our users in every transaction.



Commitment to Safety

We are committed to improving safety in the used car market through rigorous technical inspections and secure payments, ensuring the peace of mind of our users.

OUR TEAM



I consider myself a person who can work under pressure, as well as being responsible and persevering. I am excited to learn new technologies.



Harold Mayta
Software Engineer



I am very enthusiastic about learning new technologies and I like to fulfill my responsibilities in a work group as best as I can.



Gerald Patricio
Software Engineer



I consider myself a responsible, respectful person with a strong ability to work in a team. I strive to contribute positively to each project.



Karito Medina
Software Engineer



SEND US MESSAGE

Your name...

Your email...

Subject...

CONTACT INFORMATION

For more information, contact us through the

following means. We are available to answer any questions you may have.

 +51 839 293 299

 EsoYesi@gmail.com

SEND NOW

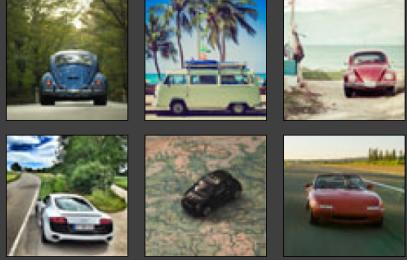
About Us



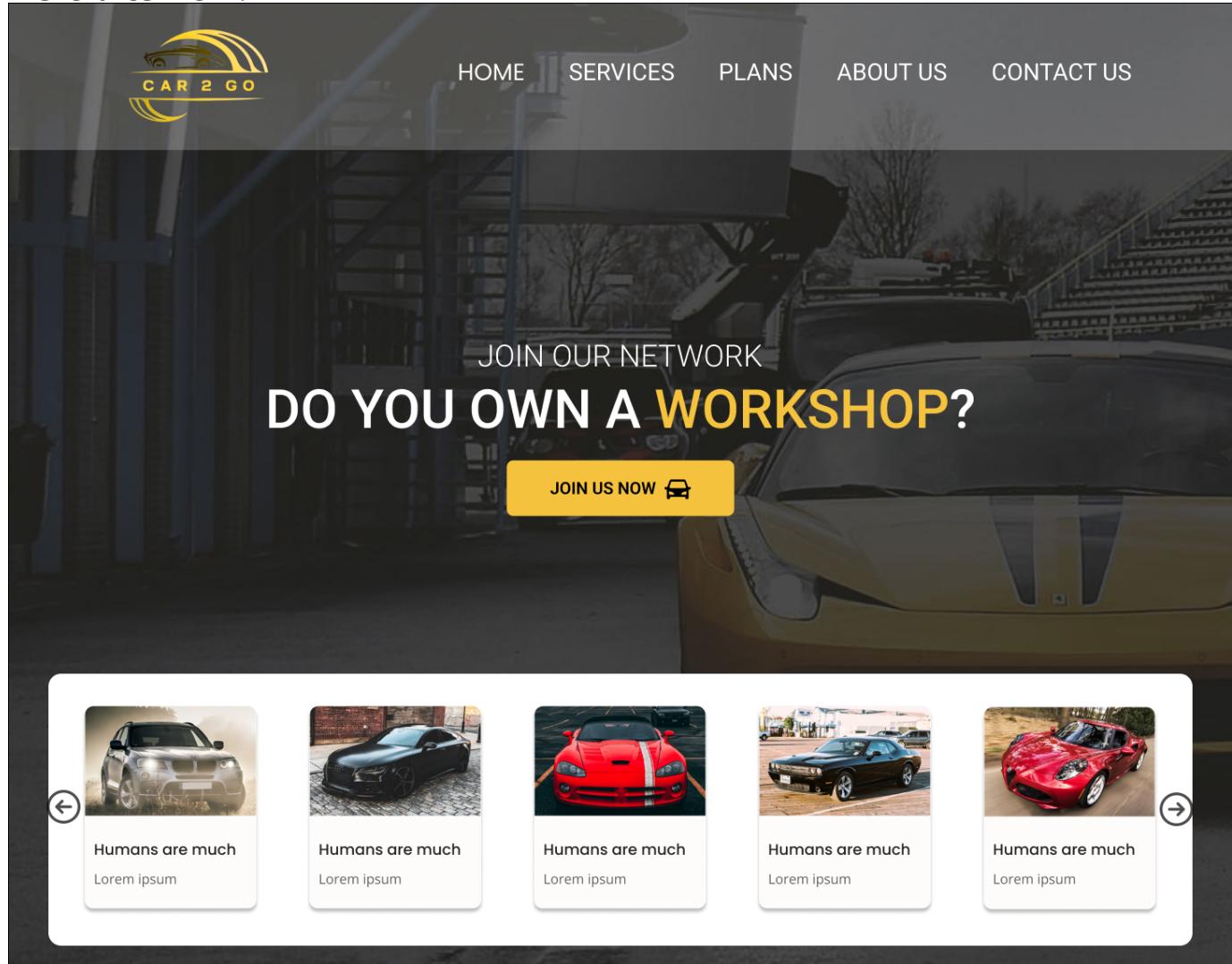
At Car2Go, we are committed to providing a safe and reliable platform for buying and selling used cars. With verified vehicles and a secure payment process, we ensure transparent transactions for our users.

Our Gallery



A grid of six images showing various cars in different settings: a blue Volkswagen Beetle driving through a forest, a white van with a surfboard on top parked near palm trees, a red car parked on a beach, a white sports car driving on a road, a black car parked on a map, and a red convertible driving on a road.

Hero alterno 1:

The image shows a screenshot of a website for 'CAR 2 GO'. At the top, there is a navigation bar with links for HOME, SERVICES, PLANS, ABOUT US, and CONTACT US. To the left of the navigation is the 'CAR 2 GO' logo, which features a stylized car icon above the text 'CAR 2 GO'. The main visual is a dark, atmospheric photograph of a car parked in front of a large industrial building with pipes and scaffolding. Overlaid on this image is a call-to-action message: 'JOIN OUR NETWORK' in white text, followed by 'DO YOU OWN A WORKSHOP?' in large, bold, yellow text. Below this is a yellow button with the text 'JOIN US NOW' and a small car icon. At the bottom of the page, there is a horizontal slider featuring five different cars (a silver SUV, a black sedan, a red sports car, a black muscle car, and another red sports car). Each car has a caption below it that reads 'Humans are much' followed by 'Lorem ipsum'.

HOME SERVICES PLANS ABOUT US CONTACT US

CAR 2 GO

JOIN OUR NETWORK

DO YOU OWN A WORKSHOP?

JOIN US NOW

Humans are much
Lorem ipsum

Hero alterno 2:

4.4. Web Applications UX/UI Design.

4.4.1. Web Applications Wireframes

Get Started Now

Name

Email address

Password

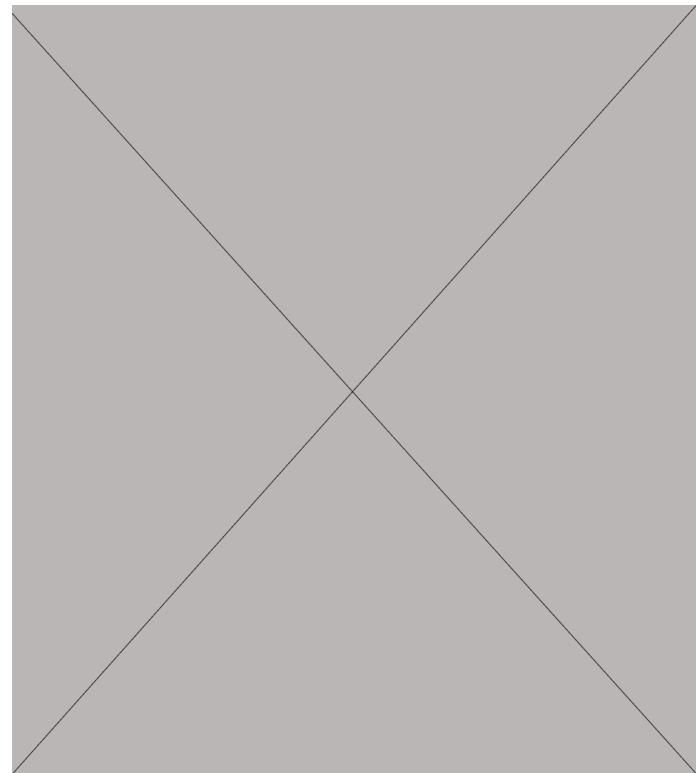
SELLER BUYER MECHANIC

Signup

Or

 Sign in with Google  Sign in with Apple

Have an account? [Sign In](#)



Welcome back!

Enter your Credentials to access your account

Email address

Password [forgot password](#)

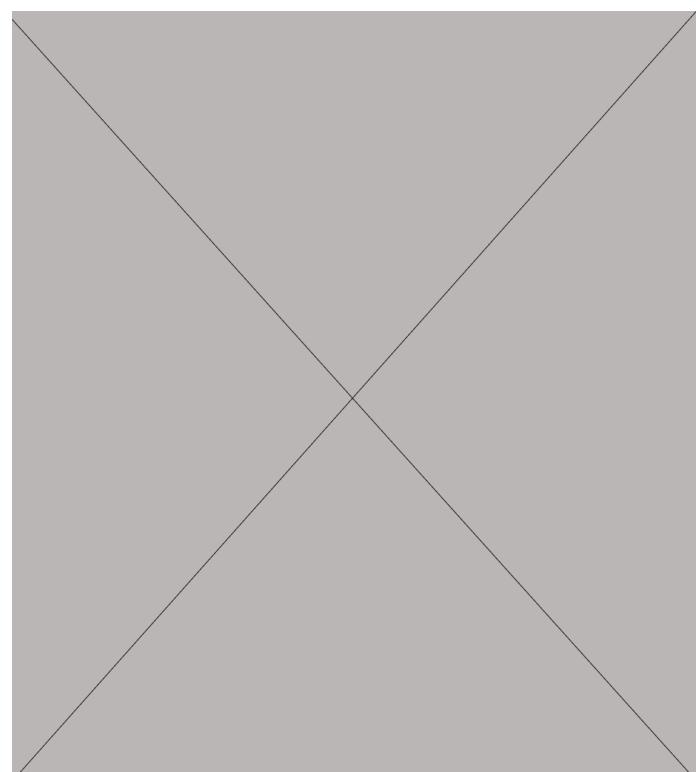
Remember for 30 days

Login

Or

 sign in with Google  sign in with Apple

Don't have an account? [Sign Up](#)



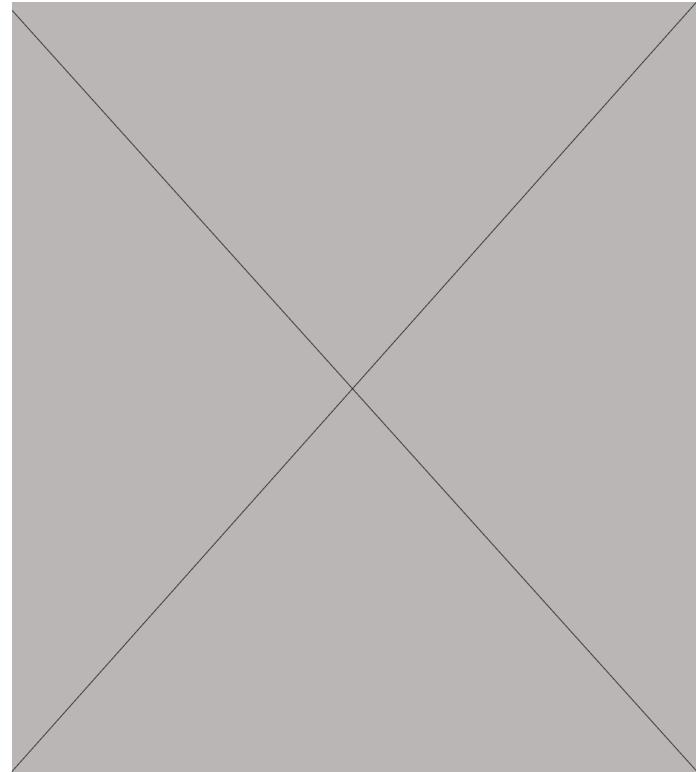
Password Recovery

Enter your email

Email address

Check email

Send



CAR2GO

HOME

PLANS

CAR LISTING

MY CARS

PROFILE



SELL YOUR CAR WITH EASE
WANT TO SELL YOUR
CAR?

SELL YOUR CAR 



Safe Buying and Selling

We offer secure and reliable transactions so you can buy or sell your car with complete peace.



Quality Verification

We ensure that every vehicle on the platform meets high safety standards with complete peace.



Specialized Workshops

We have technical workshops that certify and ensure the optimal condition of the vehicles.



Secure Payments

We guarantee secure and reliable payments, protecting your transactions at all times.



Choose a Plan

<p>Basic Plan S/179/month</p> <ul style="list-style-type: none">• Access to all listings• Customer support• Increased visibility in ads <p>Subscribe now</p>	<p>Premium Plan S/179/month</p> <ul style="list-style-type: none">• Access to all listings• Customer support• Increased visibility in ads• Discounts on featured listings• Advanced technical review of vehicles <p>Subscribe now</p>	<p>Pro Plan S/259/month</p> <ul style="list-style-type: none">• Access to all listings• Priority customer support• Increased visibility in ads• Commission discount• Discounts on featured listings• Advanced technical review of vehicles <p>Subscribe now</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



CAR2GO

HOME PLANS CAR LISTING MY CARS PROFILE

COMPLETE PROFILE

BANK

ACCOUNT NUMBER

INTERBANK ACCOUNT NUMBER (CCI)

SAVE



CAR2GO

HOME PLANS **CAR LISTING** MY CARS PROFILE

My Cars Sell Car

Modelo Auto 

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

2020 2020 2020 2020

Modelo Auto 

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

2020 2020 2020 2020

Modelo Auto 

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

2020 2020 2020 2020



CAR2GO

HOME PLANS CAR LISTING MY CARS PROFILE

SALES DATA

CONTACT DATA

Name Paola Del Rosario Abanto Sanchez Telephone Placeholder

Email haxek16906@ploncy.com

PRICE

OFFER

Placeholder
PAYMENT INCLUDES 5% COMMISSION

CAR DATA

BRAND
Placeholder

COLOR
Placeholder

TRANSMISSION TYPE
Placeholder

MILEAGE
Placeholder

PLATE This information will not be shown in the notice
Placeholder

MODEL
Placeholder

YEAR OF MANUFACTURE
Placeholder

ENGINE (CYLINDER CAPACITY)
Placeholder

NUMBER OF DOORS
Placeholder

LOCATION
Placeholder

DESCRIPTION
Placeholder

PHOTOS

Make your ad more attractive by adding photographs of your vehicle. We recommend that you upload photos of your vehicle in daylight, they must be of the exterior and interior from various angles. If you don't have more photos yet, upload the ones you have and don't hesitate to post more afterward.

Add Photos

Publish Car

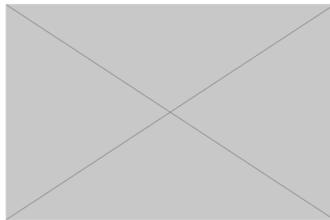


CAR2GO

HOME PLANS CAR LISTING MY CARS PROFILE



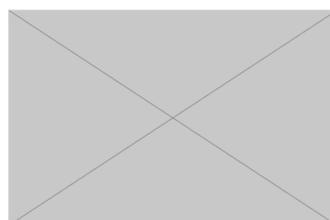
MY CARS



Modelo Auto
Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.



Modelo Auto
Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

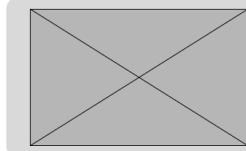


CAR2GO

HOME PLANS CAR LISTING MY CARS PROFILE



TECHNICAL REVIEW



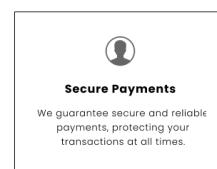
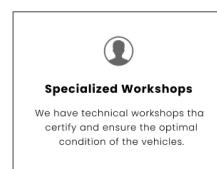
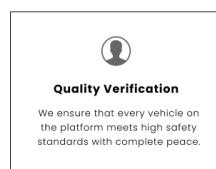
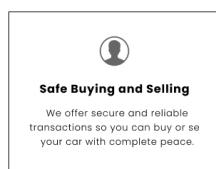
**BRAND
MODEL**

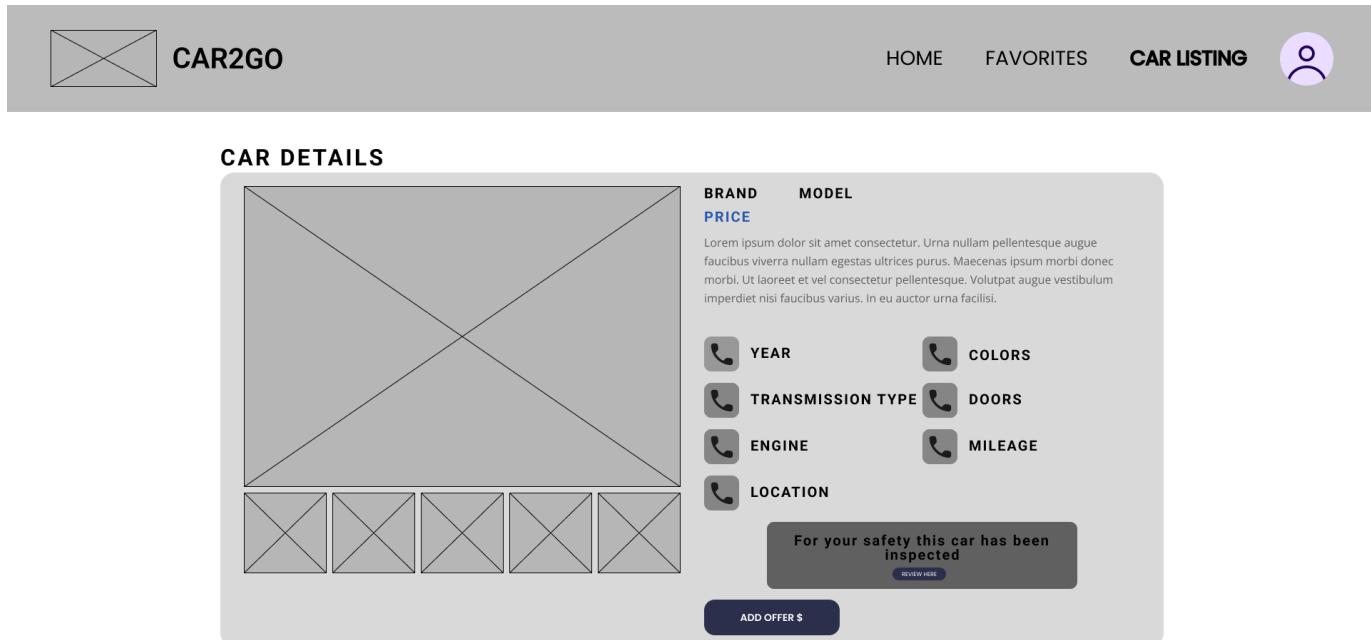
TECHNICAL REVIEW
COMPLETED,
CONGRATULATIONS !!!



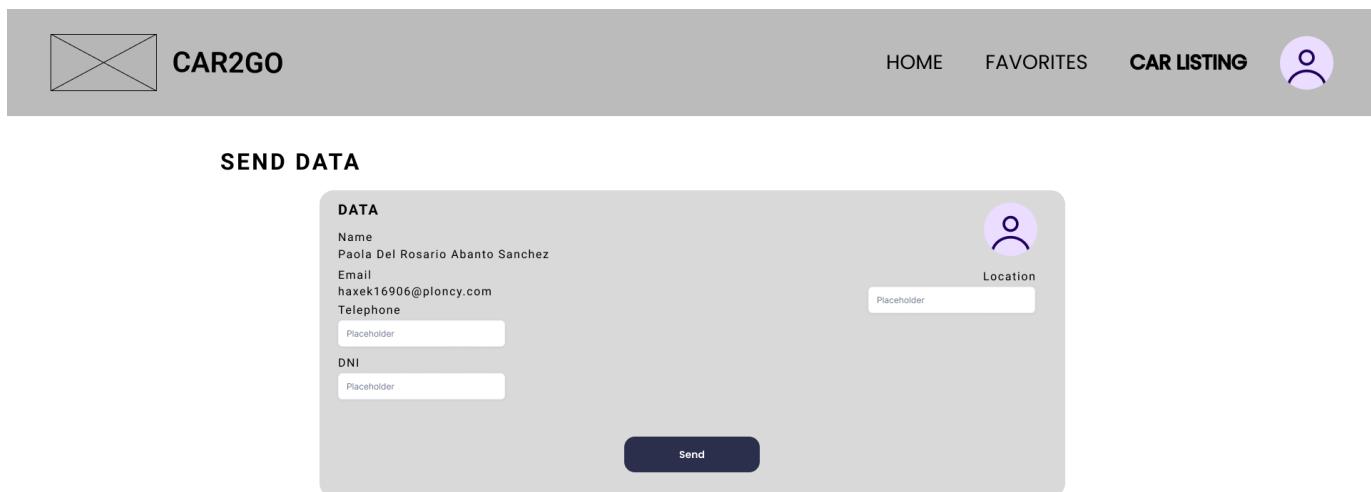
JOIN OUR NETWORK
LOOKING FOR PERFECT
CAR?

FIND YOUR CAR





The screenshot shows the 'CAR DETAILS' page of the CAR2GO website. At the top left is the CAR2GO logo. To the right are navigation links: HOME, FAVORITES, CAR LISTING, and a user profile icon. The main content area features a large placeholder image for a car, followed by five smaller placeholder images below it. To the right of the image area, there are sections for 'BRAND' and 'MODEL', both currently labeled 'PRICE'. Below these are detailed specifications: YEAR, TRANSMISSION TYPE, ENGINE, and LOCATION on the left; and COLORS, DOORS, and MILEAGE on the right. A dark callout box contains the text 'For your safety this car has been inspected' with a 'REVIEW HERE' button. At the bottom is a dark blue 'ADD OFFER \$' button.



The screenshot shows the 'SEND DATA' page of the CAR2GO website. At the top left is the CAR2GO logo. To the right are navigation links: HOME, FAVORITES, CAR LISTING, and a user profile icon. The main content area is titled 'SEND DATA'. It contains a 'DATA' section with fields for Name (Paola Del Rosario Abanto Sanchez), Email (haxek16906@ploncy.com), Telephone (Placeholder), and DNI (Placeholder). To the right is a placeholder for a user profile picture and a 'Location' field (Placeholder). At the bottom is a dark blue 'Send' button.

The screenshot shows the 'PAY' section of the CAR2GO mobile application. At the top, there are two sections labeled 'DATA - BUYER' and 'DATA - SELLER', each containing placeholder contact information. Below these are fields for 'ACCOUNT NUMBER' and 'TRANSACTION NUMBER', both with placeholder text. A large central button labeled 'Send' is positioned at the bottom.

DATA - BUYER

Name
Paola Del Rosario Abanto Sanchez
Email
haxek16906@ploncy.com
Telephone
+51 432 756 678
DNI
12345678

DATA - SELLER

Name
Paola Del Rosario Abanto Sanchez
Email
haxek16906@ploncy.com
Telephone
+51 756 123 978
DNI
59272734

PAYMENT INFORMATION

ACCOUNT NUMBER
Placeholder

TRANSACTION NUMBER
Placeholder

Send

The screenshot shows the 'FAVORITES' section of the CAR2GO mobile application. It displays two cards for 'Modelo Auto'. Each card includes a placeholder image, the model name, price, a brief description, and four small circular icons representing date, time, location, and price.

Modelo Auto

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

2020 2020 2020 2020



CAR2GO

HOME FAVORITES CAR LISTING 

TECHNICAL REVIEW

TECHNICAL DOCUMENT

Pellentesque suspendisse odio aliquet in. Ipsum duis porta tristique consequat sollicitudin velit. Auctor quis sed enim ut. Cras cras condimentum et tempus aliquet massa sed amet. Non feugiat posuere et lectus tellus senectus praesent neque. Lorem sagittis eu purus fames enim cursus. At et lacus imperdiet rhoncus eget varius pellentesque. Auctor tortor donec enim tortor mattis tellus eu. Id feugiat erat diam facilisis. Nulla nulla nec dolor lectus. Quisque tortor sem commodo sem viverra ullamcorper eleifend ultricies. Iaculis ridiculus est volutpat viverra nunc aenean cras malesuada nulla.

Faucibus elementum enim lacus vitae morbi duis. Eget donec vel lectus in proin accumsan viverra. Tempor eget viverra porttitor at vel. Hendrerit varius sed congue viverra quis duis placerat. Sed suspendisse suspendisse risus ultrices ut at id duis. Sed rhoncus felis donec donec non purus enim leo. Euismod sed aliquam turpis morbi arcu ipsum sagittis porta faucibus. Id varius risus nunc diam at molestie. Feugiat aliquet aliquet fusce in risus odio augue urna elementum. Quis parturient nibh enim amet phasellus nunc hendrerit cras placerat.

Hendrerit egestas scelerisque lacus id felis pharetra fermentum mus cras. Velit pellentesque tristique dolor nulla enim non rhoncus consectetur. Mi nullam urna maecenas vel vitae. Massa massa eu nisl nulla laoreet. Nunc velit enim arcu amet sit vestibulum.



CAR2GO

HOME UNINSPECTED CARS REVIEWED CARS 

JOIN OUR NETWORK
DO YOU OWN A
WORKSHOP?

JOIN US NOW 



Safe Buying and Selling
We offer secure and reliable transactions so you can buy or sell your car with complete peace.



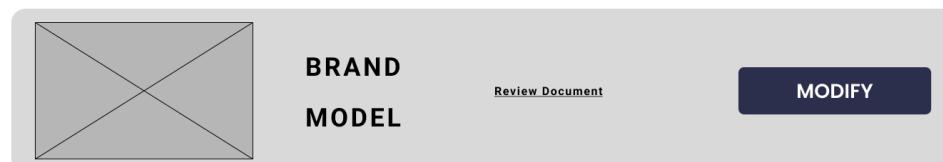
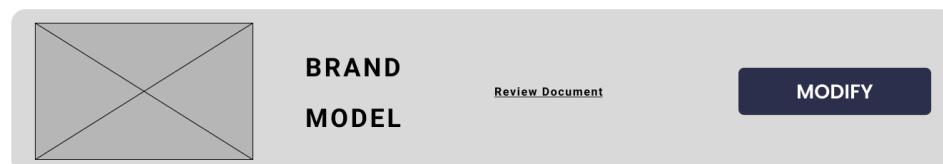
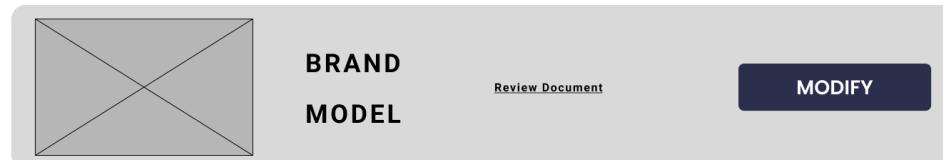
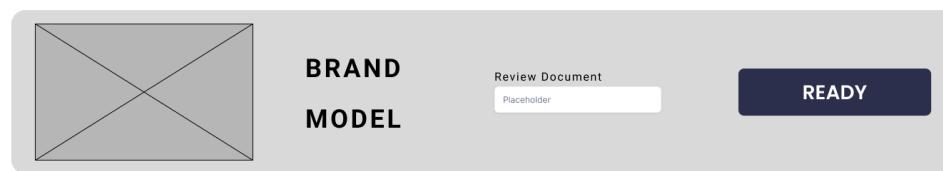
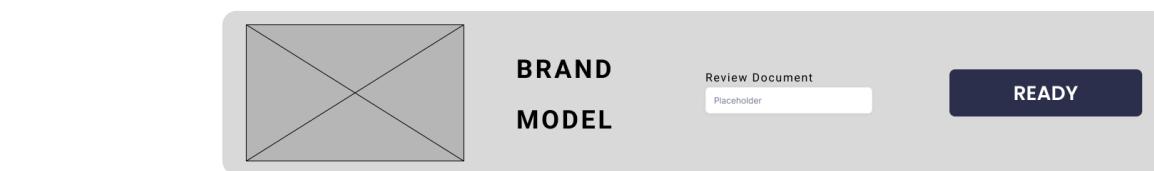
Quality Verification
We ensure that every vehicle on the platform meets high safety standards with complete peace.



Specialized Workshops
We have technical workshops that certify and ensure the optimal condition of the vehicles.

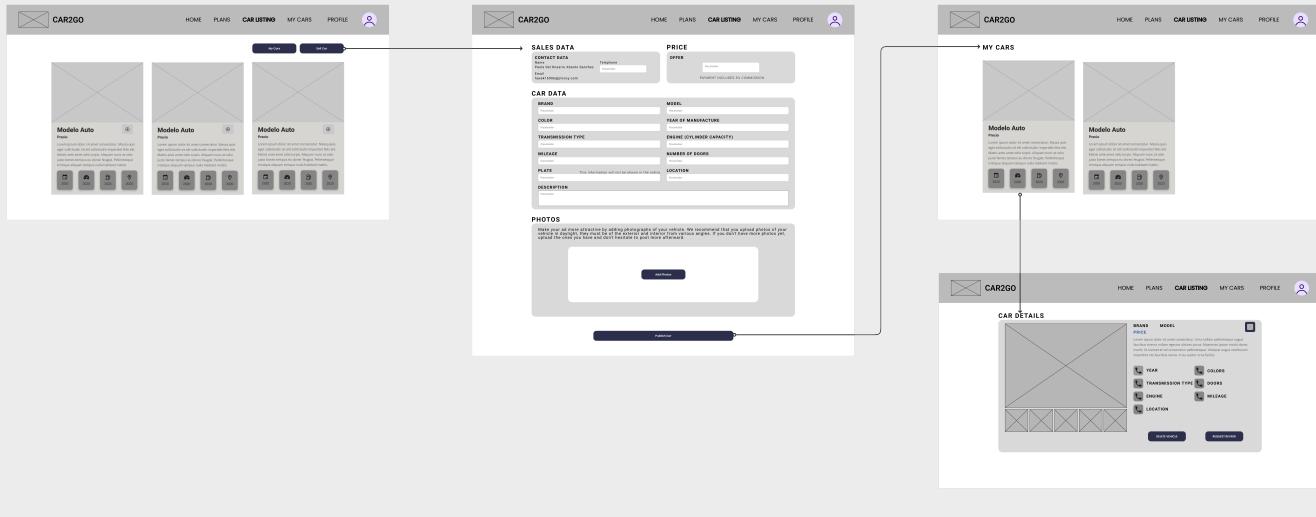


Secure Payments
We guarantee secure and reliable payments, protecting your transactions at all times.

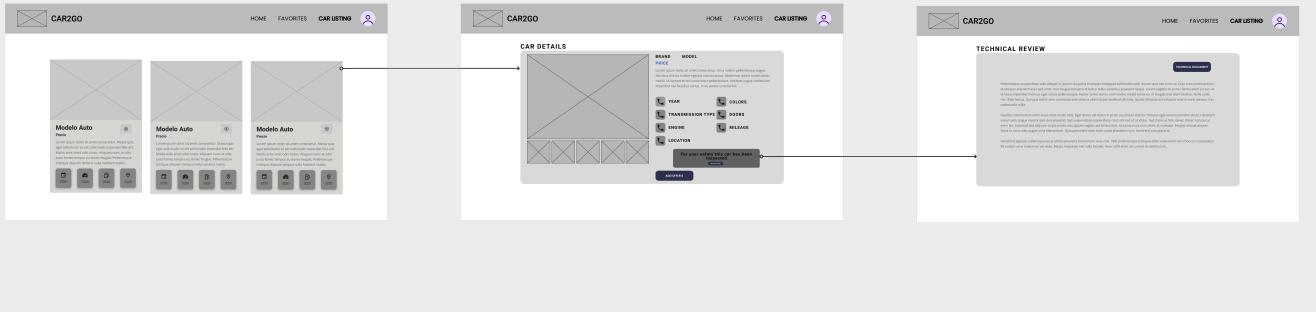


4.4.2. Web Applications Wireflow Diagrams.

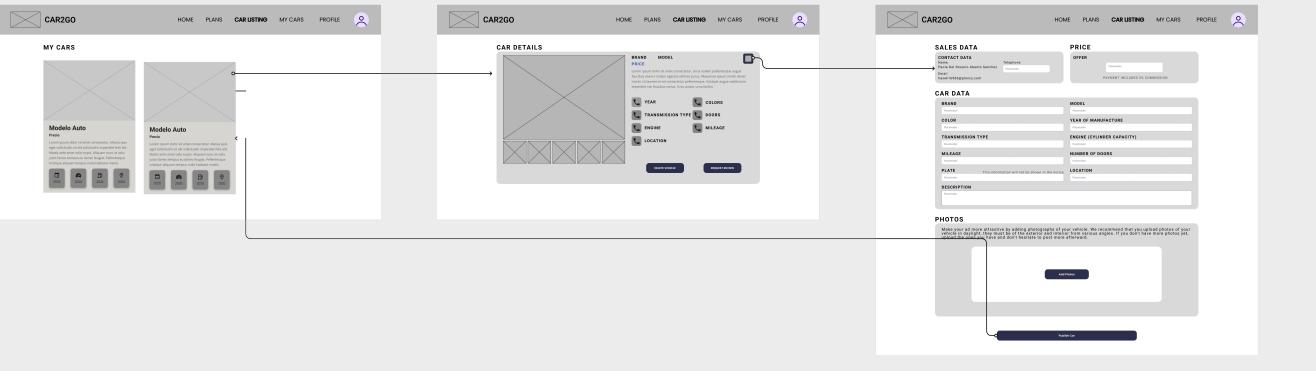
Listar un nuevo auto para que los compradores lo vean



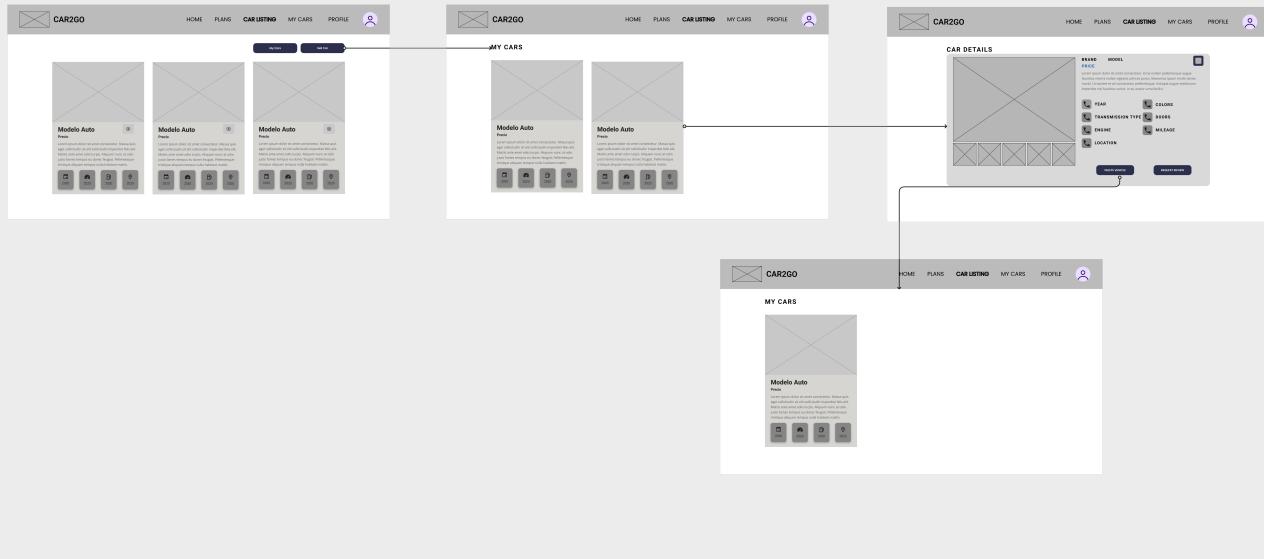
Ver detalles competos de los autos que estan publicados



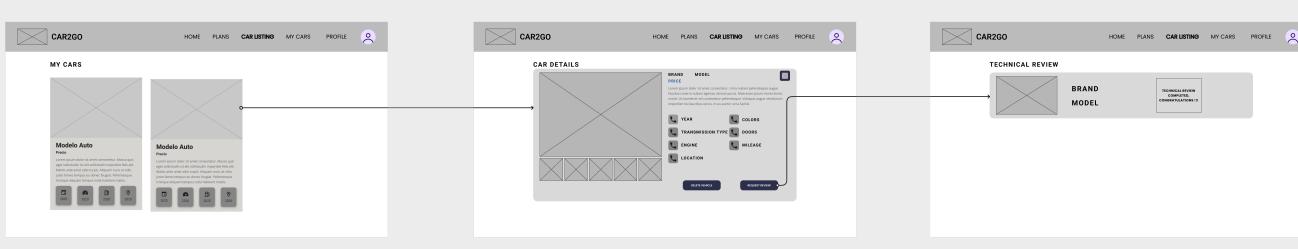
Editar un anuncio del auto ya listado



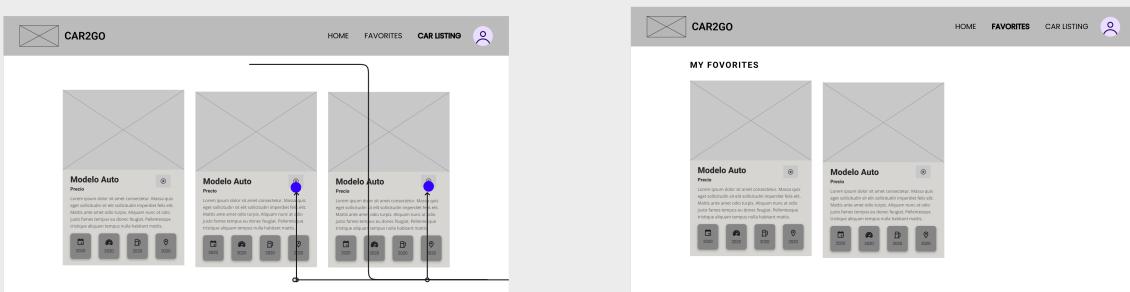
Eliminar un auto listado de los anuncios



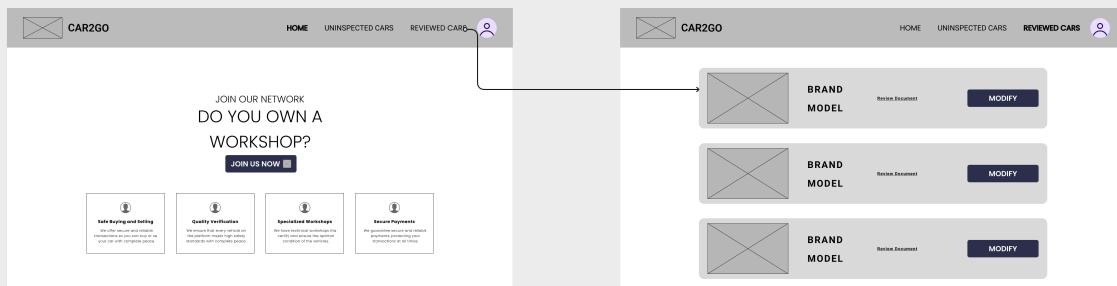
Solicitar la inspección de mi auto listado



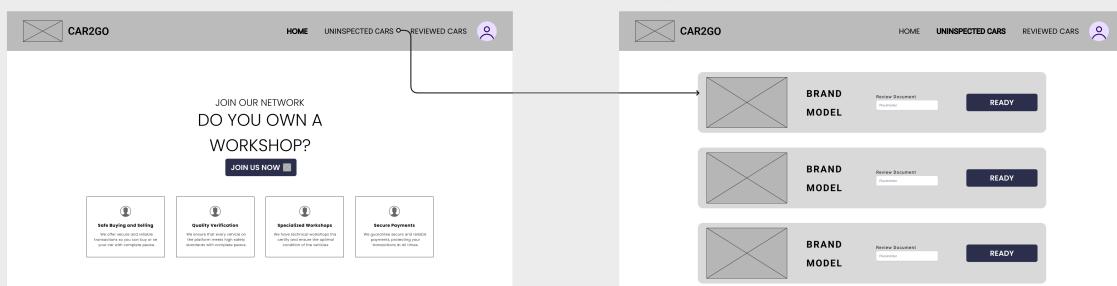
Deseo guardar los autos listados en favoritos



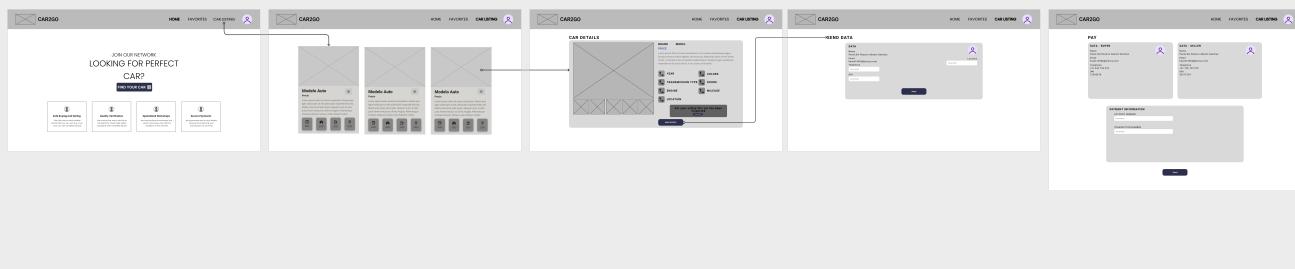
Deseo ver todas las revisiones tecnicas realizadas para llevar un registro



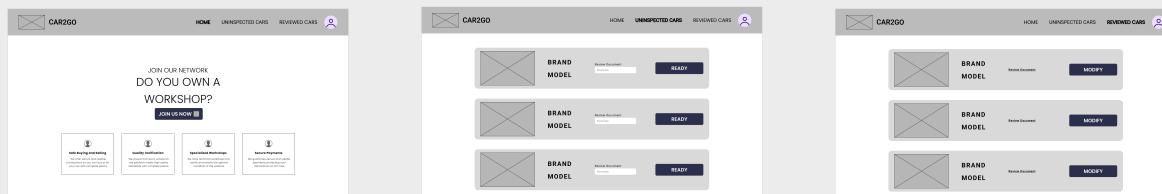
Deseo ver todas pendientes de los autos que estan listados en la pagina



Deseo comprar uno de los autos que estan en el listado de la pagina



Deseo ver los vehiculos que estén o no inspeccionados



4.4.3. Web Applications Mock-ups

Login

Get Started Now

Name

Email address

Password

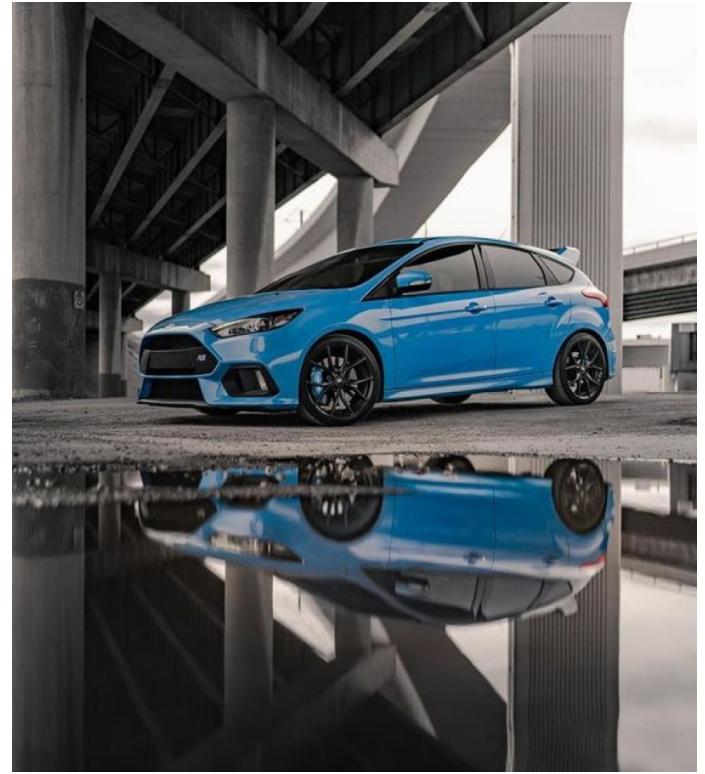
SELLER BUYER MECHANIC

Signup

Or

 Sign in with Google  Sign in with Apple

Have an account? [Sign In](#)



Welcome back!

Enter your Credentials to access your account

Email address

Password [forgot password](#)

Remember for 30 days

Login

Or

 Sign in with Google  Sign in with Apple

Don't have an account? [Sign Up](#)



Password Recovery

Enter your email

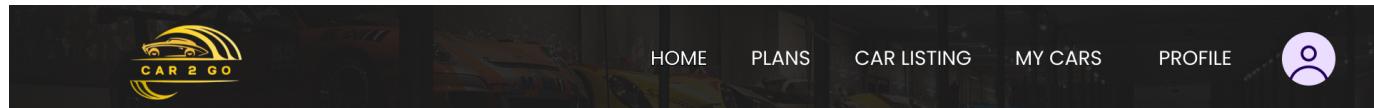
Email address

Check email

Send

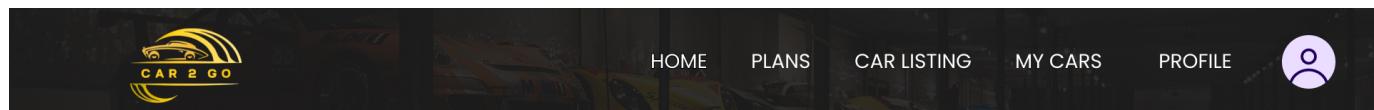
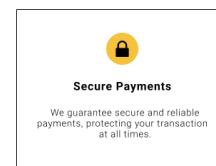
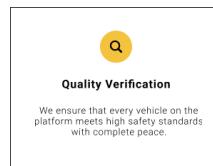
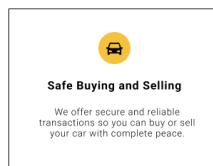


Vista del vendedor



SELL YOUR CAR WITH EASE
WANT TO SELL YOUR
CAR?

[SELL YOUR CAR ▶](#)



EDIT MY PROFILE

Nombre

Apellidos

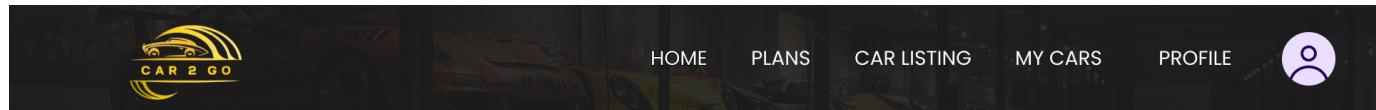
F. Nacimiento

Documento de Identidad

Dirección

PHOTO URL

[SAVE](#)



Choose a Plan

Basic Plan
S/179/month

- Access to all listings
- Customer support
- Increased visibility in ads

[Subscribe now](#)

Premium Plan
S/179/month

- Access to all listings
- Customer support
- Increased visibility in ads
- Discounts on featured listings
- Advanced technical review of vehicles

[Subscribe now](#)

Pro Plan
S/259/month

- Access to all listings
- Priority customer support
- Increased visibility in ads
- Commission discount
- Discounts on featured listings
- Advanced technical review of vehicles

[Subscribe now](#)



COMPLETE PROFILE

BANK

ACCOUNT NUMBER

INTERBANK ACCOUNT NUMBER (CCI)

[SAVE](#)

HOME PLANS CAR LISTING MY CARS PROFILE

My Cars Sell Car

Modelo Auto *

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

2020
 26.00km
 Petrol
 Lima

Modelo Auto *

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

2020
 26.00km
 Petrol
 Lima

Modelo Auto *

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.

2020
 26.00km
 Petrol
 Lima

HOME PLANS CAR LISTING MY CARS PROFILE

SALES DATA

CONTACT DATA

Name

Email

PRICE

OFFER

PAYMENT INCLUDES 5% COMMISSION

CAR DATA

BRAND <input type="text" value="Placeholder"/>	MODEL <input type="text" value="Placeholder"/>
COLOR <input type="text" value="Placeholder"/>	YEAR OF MANUFACTURE <input type="text" value="Placeholder"/>
TRANSMISSION TYPE <input type="text" value="Placeholder"/>	ENGINE (CYLINDER CAPACITY) <input type="text" value="Placeholder"/>
MILEAGE <input type="text" value="Placeholder"/>	NUMBER OF DOORS <input type="text" value="Placeholder"/>
PLATE <input type="text" value="Placeholder"/> This information will not be shown in the notice	LOCATION <input type="text" value="Placeholder"/>
DESCRIPTION <input type="text" value="Placeholder"/>	

PHOTOS

Make your ad more attractive by adding photographs of your vehicle. We recommend that you upload photos of your vehicle in daylight, they must be of the exterior and interior from various angles. If you don't have more photos yet, upload the ones you have and don't hesitate to post more afterward.

Add Photos

Publish Car

The header features the 'CAR 2 GO' logo with a stylized car icon on the left. On the right, there are five navigation tabs: 'HOME', 'PLANS', 'CAR LISTING', 'MY CARS', and 'PROFILE'. A purple circular profile picture placeholder is positioned next to the 'PROFILE' tab.

MY CARS



Modelo Auto

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.



2020



26.00km



Petrol



Lima



Modelo Auto



Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.



2020



26.00km



Petrol



Lima

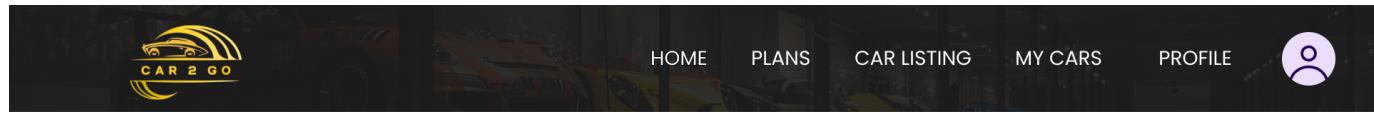
The header features the 'CAR 2 GO' logo with a stylized car icon on the left. On the right, there are five navigation tabs: 'HOME', 'PLANS', 'CAR LISTING', 'MY CARS', and 'PROFILE'. A purple circular profile picture placeholder is positioned next to the 'PROFILE' tab.

CAR DETAILS

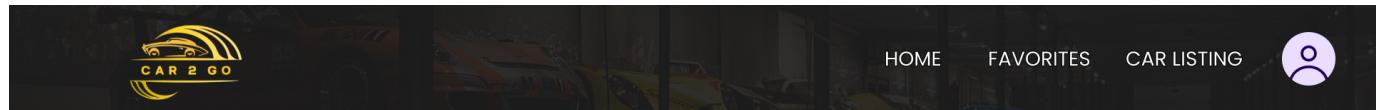
**TOYOTA AGYA****PRICE**

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Urna nullam pellentesque augue faucibus viverra nullam egestas ultrices purus. Maecenas ipsum morbi donec morbi. Ut laoreet et vel consectetur pellentesque. Voluptat augue vestibulum imperdiet nisi faucibus varius. In eu auctor urna facilisi.

YEAR**COLORS****TRANSMISSION TYPE****DOORS****ENGINE****MILEAGE****LOCATION****DELETE VEHICLE****REQUEST REVIEW**

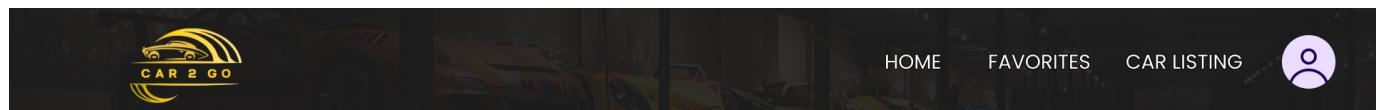
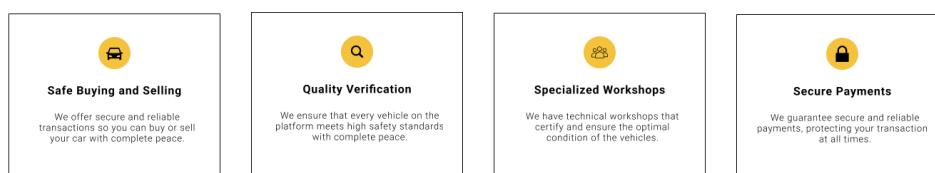


Vista del comprador



JOIN OUR NETWORK LOOKING FOR PERFECT CAR?

[FIND YOUR CAR](#)



Modelo Auto

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.



2020



26.00km



Petrol



Lima



Modelo Auto

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.



2020



26.00km



Petrol



Lima



Modelo Auto

Precio

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Massa quis eget sollicitudin sit elit sollicitudin imperdiet felis elit. Mattis ante amet odio turpis. Aliquam nunc at odio justo fames tempus eu donec feugiat. Pellentesque tristique aliquam tempus nulla habitant mattis.



2020



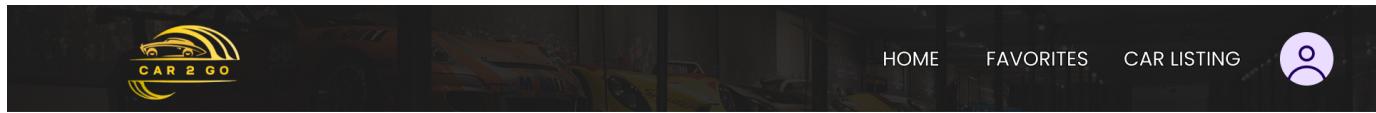
26.00km



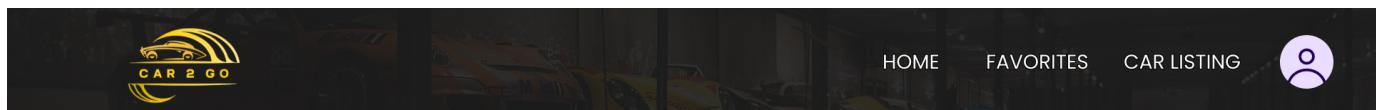
Petrol



Lima



Two cards representing car listings. The first card shows a white BMW 3 Series sedan. The second card shows a white Jeep Grand Cherokee SUV. Both cards have a title 'Modelo Auto', a 'Precio' section with a blue star icon, and a detailed description below it. Each card also includes four yellow buttons with icons: a calendar for '2020', a person icon for '26.00km', a fuel pump for 'Petrol', and a location pin for 'Lima'.



CAR DETAILS



TOYOTA AGYA

PRICE

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur. Urna nullam pellentesque augue faucibus viverra nullam egestas ultrices purus. Maecenas ipsum morbi donec morbi. Ut laoreet et vel consectetur pellentesque. Volutpat augue vestibulum imperdiet nisi faucibus varius. In eu auctor urna facilisi.

YEAR

COLORS

TRANSMISSION TYPE

DOORS

ENGINE

MILEAGE

LOCATION

For your safety this car has been
inspected

ADD OFFER \$



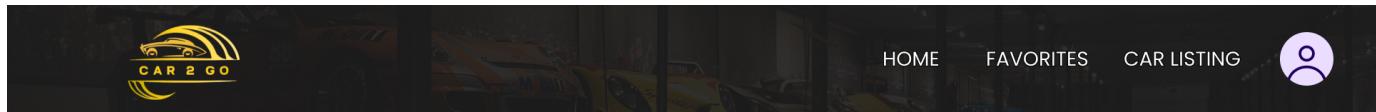
TECHNICAL REVIEW

TECHNICAL DOCUMENT

Pellentesque suspendisse odio aliquet in. Ipsum dui porta tristique consequat sollicitudin velit. Auctor quis sed enim ut. Cras cras condimentum et tempus aliquet massa sed amet. Non feugiat posuere et lectus tellus senectus praesent neque. Lorem sagittis eu purus fames enim cursus. At et lacus imperdiet rhoncus eget varius pellentesque. Auctor tortor donec enim tortor mattis tellus eu. Id feugiat erat diam facilisis. Nulla nulla nec dolor lectus. Quisque tortor sem commodo sem viverra ullamcorper eleifend ultricies. Iaculis ridiculus est volutpat viverra nunc aenean cras malesuada nulla.

Faucibus elementum enim lacus vitae morbi dui. Eget donec vel lectus in proin accumsan viverra. Tempor eget viverra porttitor at vel. Hendrerit varius sed congue viverra quis dui placerat. Sed suspendisse suspendisse risus ultrices ut at id dui. Sed rhoncus felis donec donec non purus enim leo. Euismod sed aliquam turpis morbi arcu ipsum sagittis porta faucibus. Id varius risus nunc diam at molestie. Feugiat aliquet aliquet fusce in risus odio augue urna elementum. Quis parturient nibh enim amet phasellus nunc hendrerit cras placerat.

Hendrerit egestas scelerisque lacus id felis pharetra fermentum mus cras. Velit pellentesque tristique dolor nulla enim non rhoncus consectetur. Mi nullam urna maecenas vel vitae. Massa massa eu nisl nulla laoreet. Nunc velit enim arcu amet sit vestibulum.



SEND DATA

DATA

Name
Paola Del Rosario Abanto Sanchez

Email
haxeek16906@ploncy.com

Telephone

DNI



Location

Send

The image shows a screenshot of a mobile application for 'CAR 2 GO'. At the top, there's a navigation bar with the 'CAR 2 GO' logo, a search bar containing 'SEARCH', and buttons for 'HOME', 'FAVORITES', 'CAR LISTING', and a user profile icon.

The main content area is titled 'PAY' and contains two sections: 'DATA - BUYER' and 'DATA - SELLER', each with placeholder icons.

DATA - BUYER

- Name: Paola Del Rosario Abanto Sanchez
- Email: haxek16906@ploncy.com
- Telephone: +51 432 756 678
- DNI: 12345678

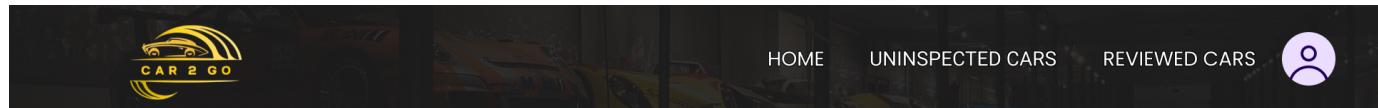
DATA - SELLER

- Name: Paola Del Rosario Abanto Sanchez
- Email: haxek16906@ploncy.com
- Telephone: +51 756 123 978
- DNI: 59272734

Below these sections is a 'PAYMENT INFORMATION' section with fields for 'ACCOUNT NUMBER' and 'TRANSACTION NUMBER', both with placeholder text '(Placeholder)'.

A large yellow 'Send' button is located at the bottom center of the payment section.

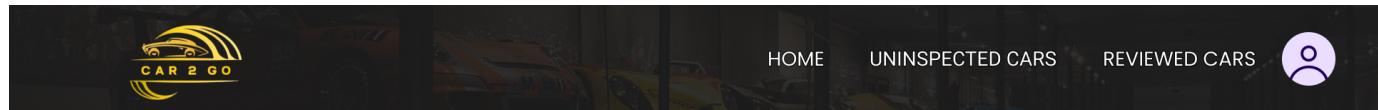
Vista del mecánico



JOIN OUR NETWORK
DO YOU OWN A
WORKSHOP?

JOIN US NOW 🔑

- Safe Buying and Selling**
We offer secure and reliable transactions so you can buy or sell your car with complete peace.
- Quality Verification**
We ensure that every vehicle on the platform meets high safety standards with complete peace.
- Specialized Workshops**
We have technical workshops that certify and ensure the optimal condition of the vehicles.
- Secure Payments**
We guarantee secure and reliable payments, protecting your transaction at all times.



A thumbnail image of a silver Toyota SUV.

**TOYOTA
MODEL**

Review Document

READY

A thumbnail image of a white Toyota SUV.

**TOYOTA
MODEL**

Review Document

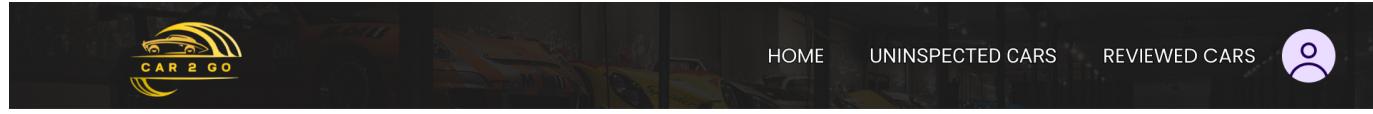
READY

A thumbnail image of a white Toyota SUV.

**TOYOTA
MODEL**

Review Document

READY





**TOYOTA
MODEL**

[Review Document](#)

MODIFY



**TOYOTA
MODEL**

[Review Document](#)

MODIFY

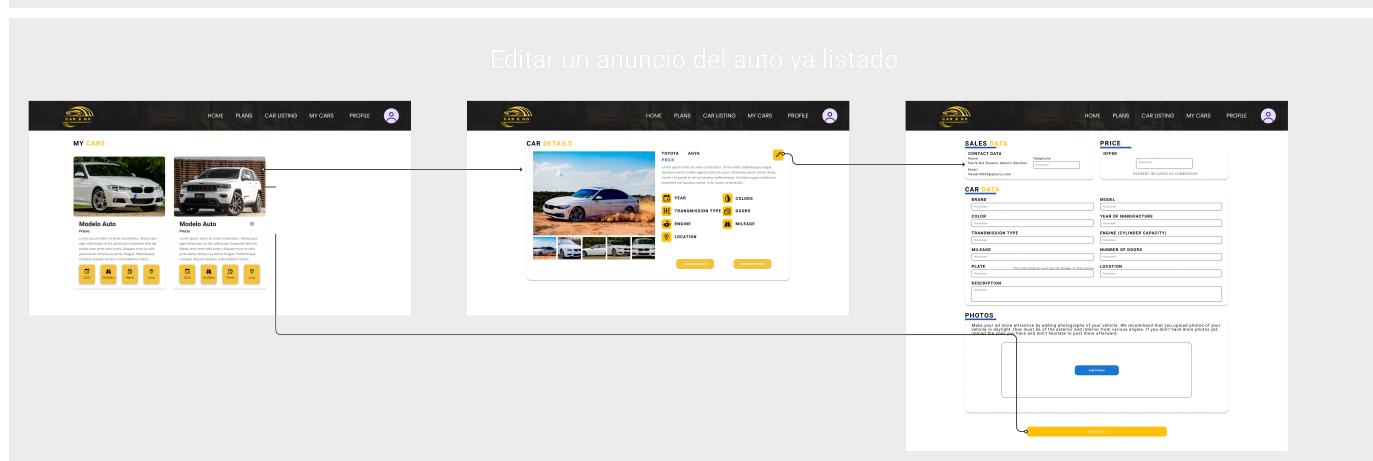
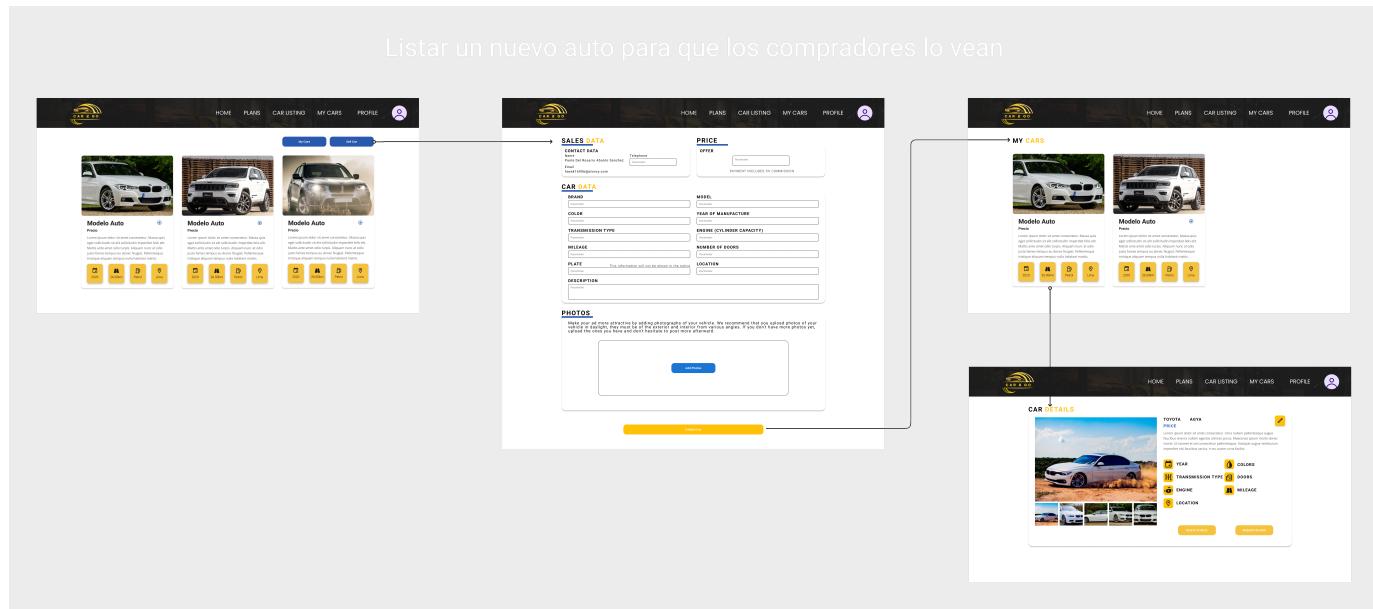


**TOYOTA
MODEL**

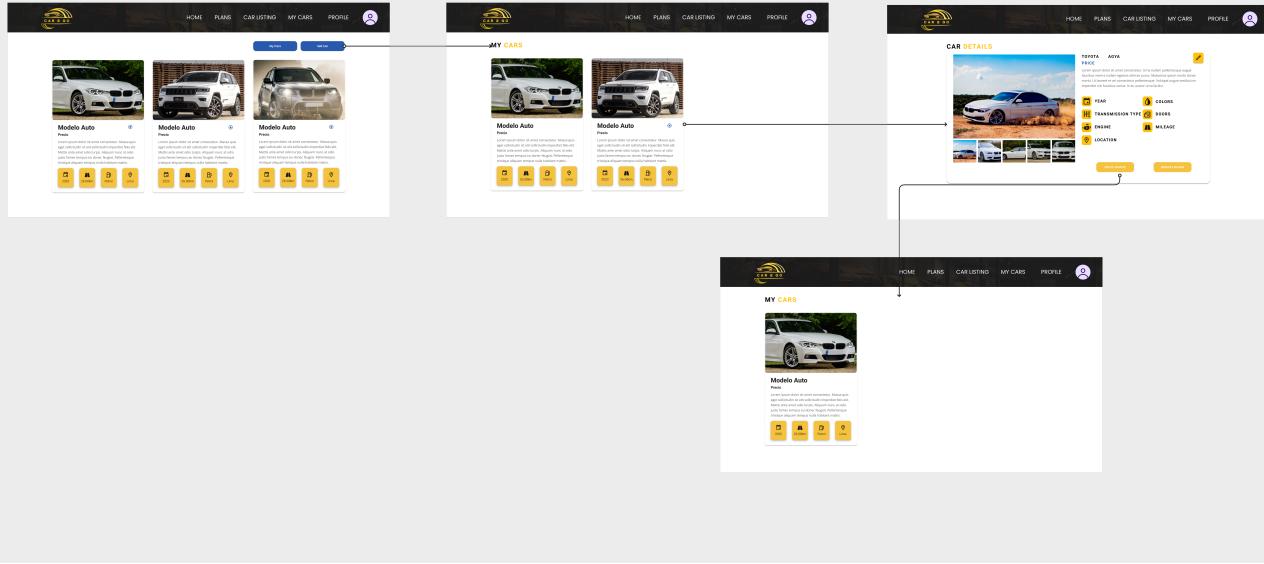
[Review Document](#)

MODIFY

4.4.4. Web Applications User Flow Diagrams.



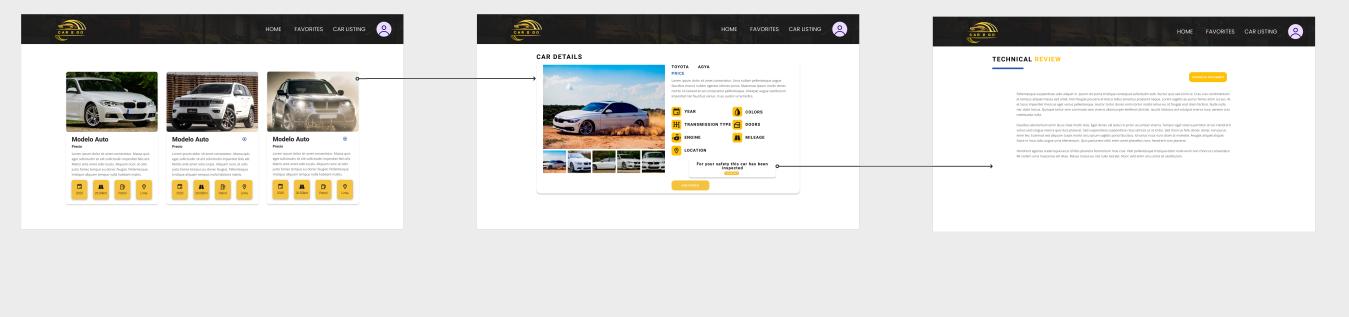
Eliminar un auto listado de los anuncios



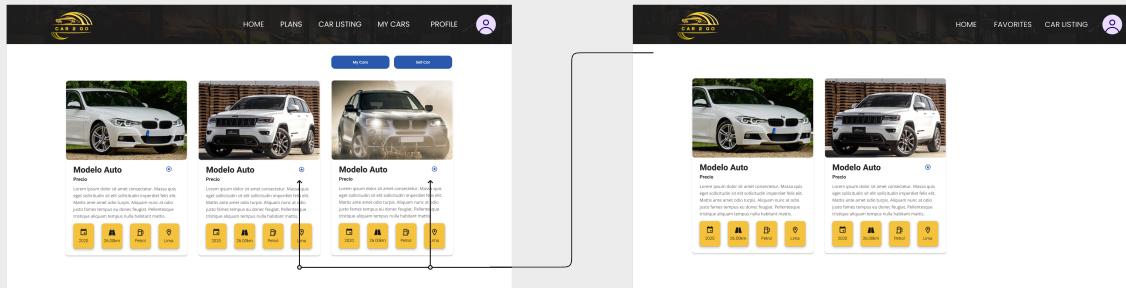
Solicitar la inspección de mi auto listado



Ver detalles completos de los autos que están publicados



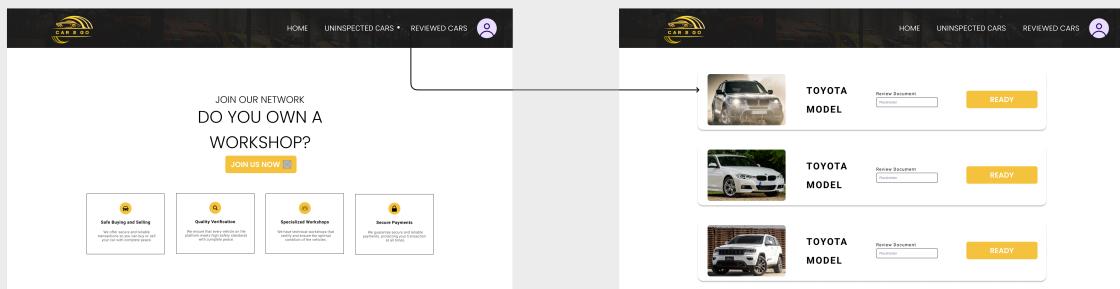
Deseo guardar los autos listados en favoritos

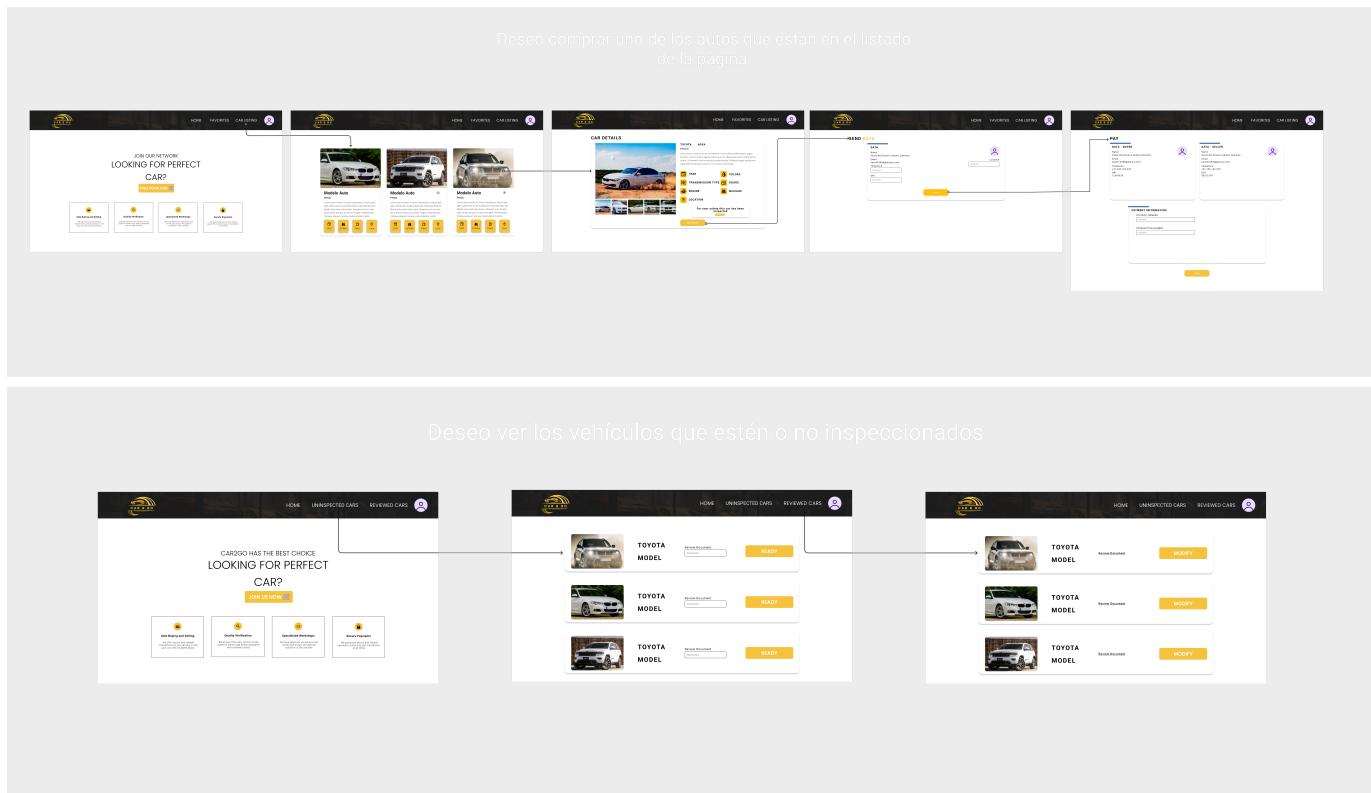


Deseo ver todas las revisiones técnicas realizadas para llevar un registro



Deseo ver todas las revisiones pendientes de los autos que están listados en la página





4.5. Web Applications Prototyping.

Para poder elaborar los prototipos de la interfaz de usuario destinados a Desktop se siguieron una serie de criterios fundamentales, entre ellos:

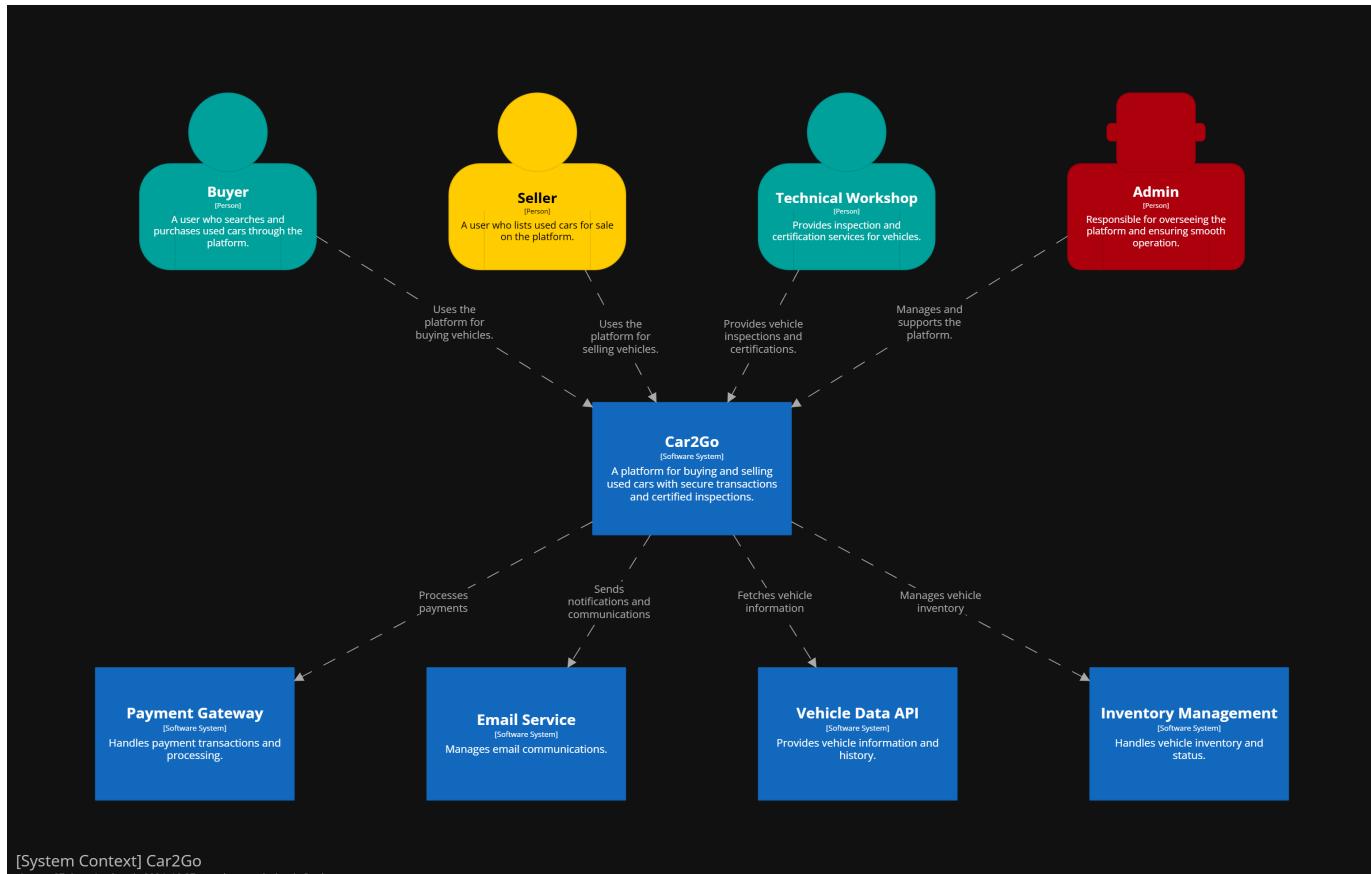
1. Claridad y Facilidad: El enfoque fue lograr que la navegación en la aplicación sea intuitiva y comprensible, con el objetivo de que los usuarios puedan comprender plenamente las funciones de la aplicación. visualización de reportes estadísticos.
2. Diseño Responsive: Se ha tenido en cuenta la importancia del diseño "responsive" para garantizar que la aplicación web sea compatible con una variedad tamaños de pantalla, de tal manera que los usuarios no se vean limitados por el dispositivo que utilicen.
3. Priorización de Información Relevante: El diseño de la aplicación se enfoca en mostrar únicamente la información más importante para los usuarios pertenecientes al segmento objetivo.

4.6. Domain-Driven Software Architecture

El Domain Driven Design (DDD) tiene como objetivo llegar a un entendimiento compartido del dominio que abarca el espacio del problema. En el caso de **Car2Go**, este dominio es la gestión de la compra y venta de vehículos de segunda mano y la interacción con los vendedores, compradores y talleres mecánicos. Gracias a la perspectiva brindada por este enfoque, es posible mejorar la colaboración entre los desarrolladores y los expertos del dominio.

4.6.1. Software Architecture Context Diagram

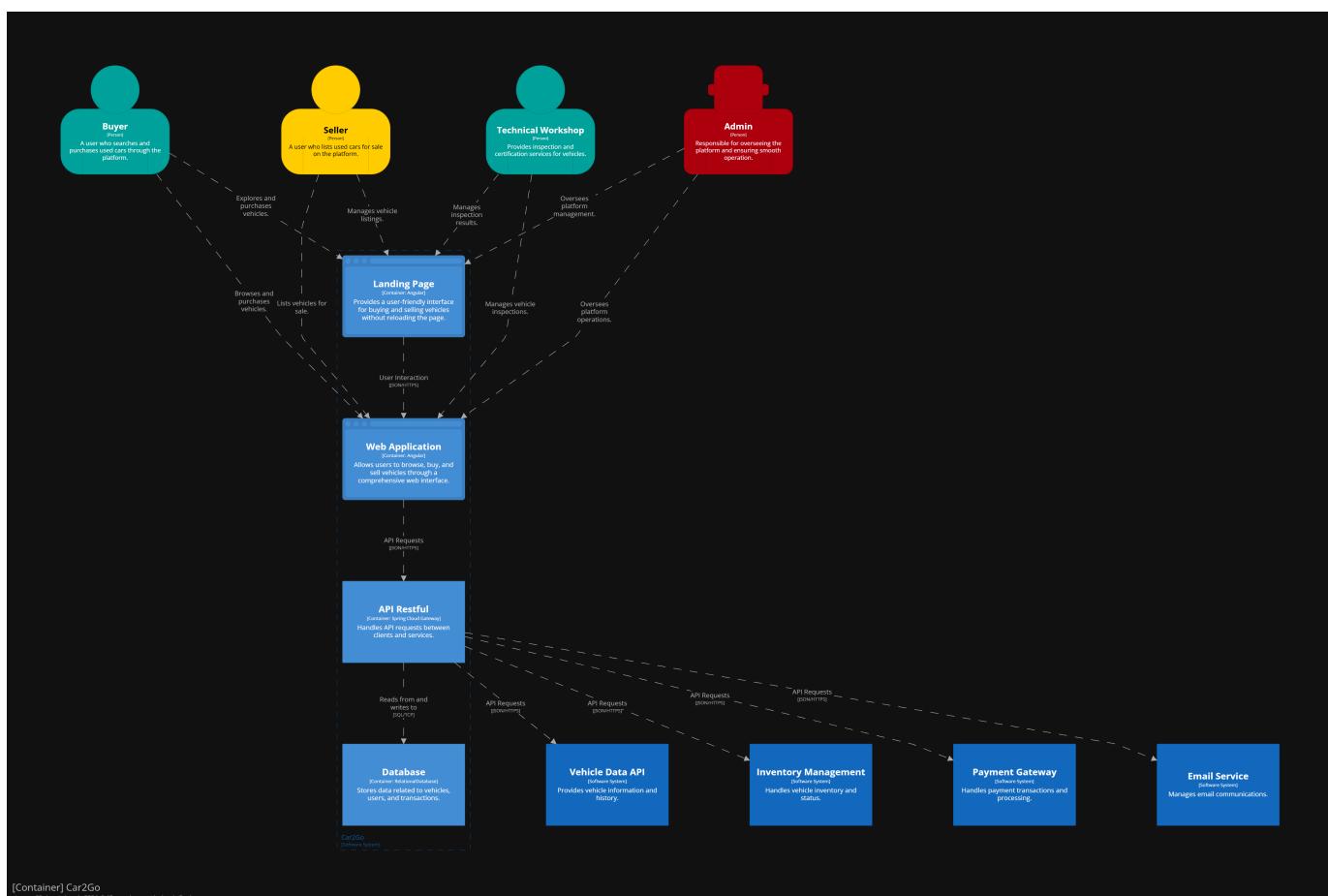
El diagrama de contexto muestra una vista de alto nivel de las relaciones entre el sistema de software **Car2Go**, los usuarios y, si es el caso, de otros sistemas externos.



[System Context] Car2Go
viernes, 27 de setiembre de 2024, 10:37 p. m. hora estándar de Perú

4.6.2. Software Architecture Container Diagrams

El diagrama de contenedores muestra una vista de alto nivel de las relaciones entre las aplicaciones y fuentes de datos que son parte de la ejecución del sistema de software **Car2Go**.

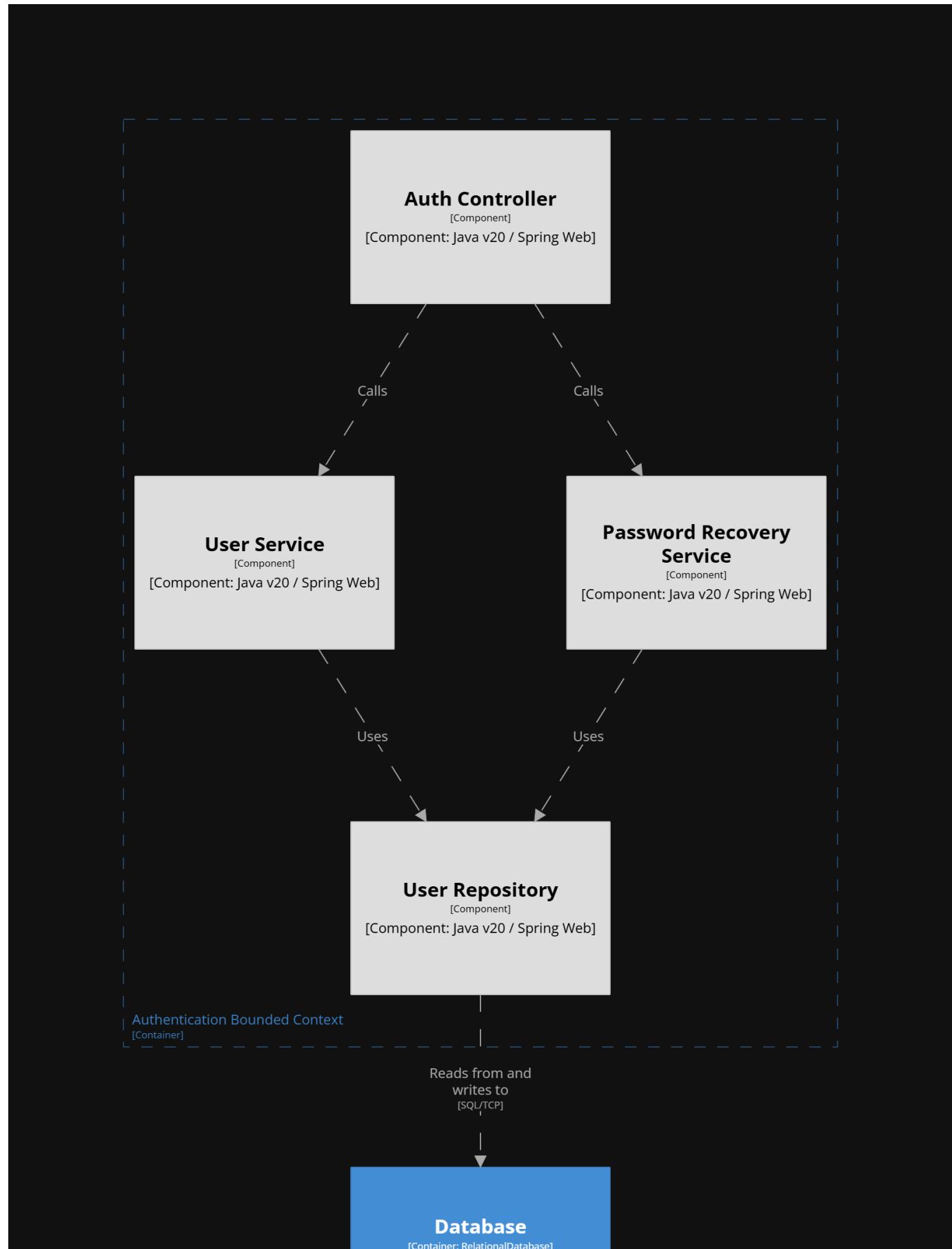


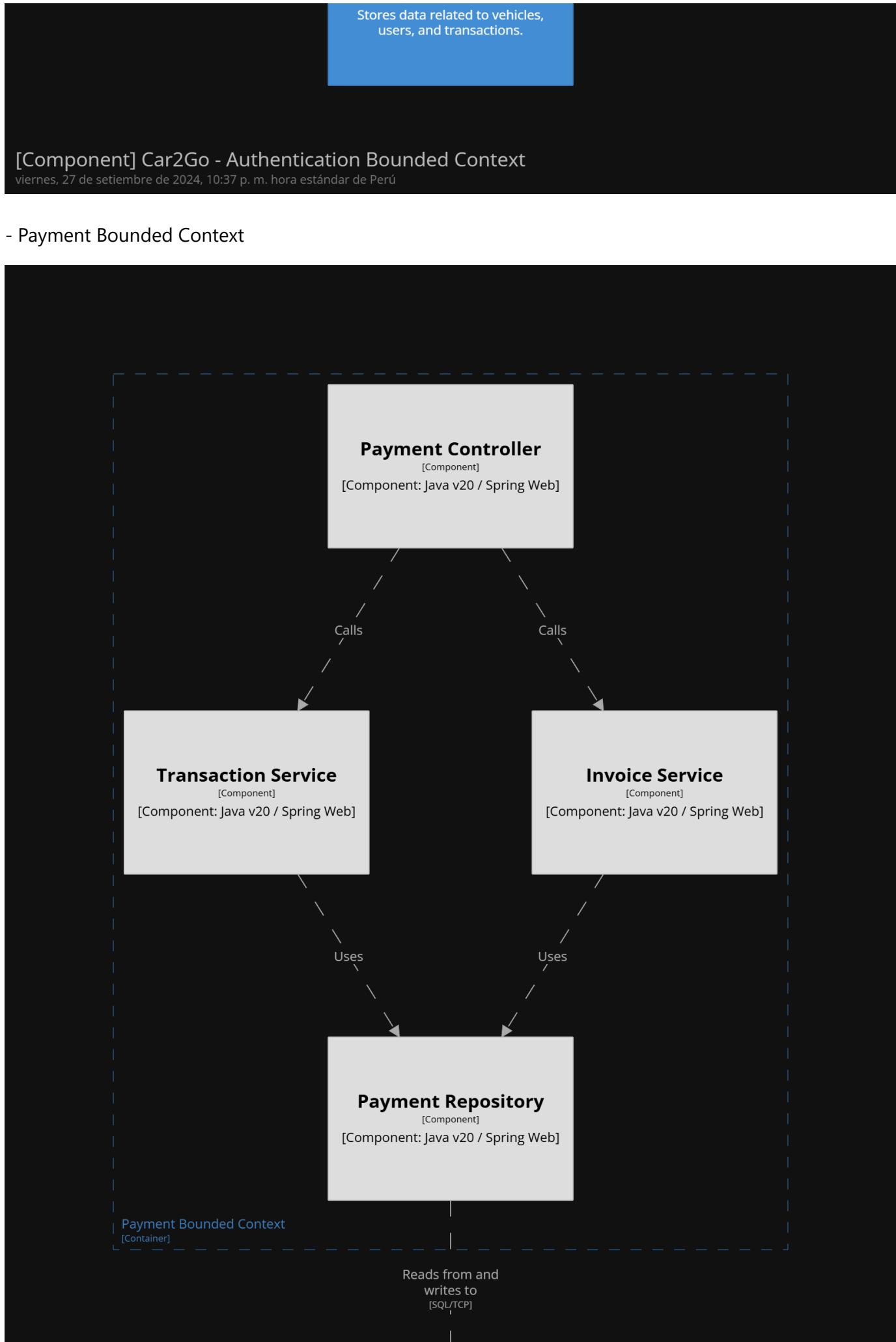
[Container] Car2Go
viernes, 25 de octubre de 2024, 8:47 p. m. hora estándar de Perú

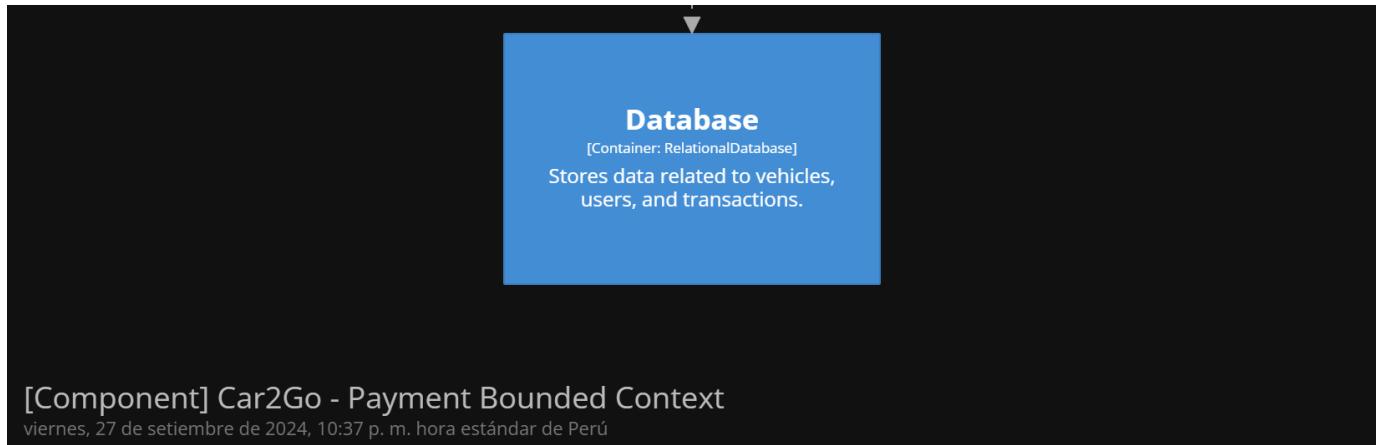
4.6.3. Software Architecture Components Diagrams

Los diagramas de componentes muestran una vista de las relaciones de los componentes principales del sistema de software **Car2Go**. Estos componentes detallan la implementación de los respectivos módulos en el programa.

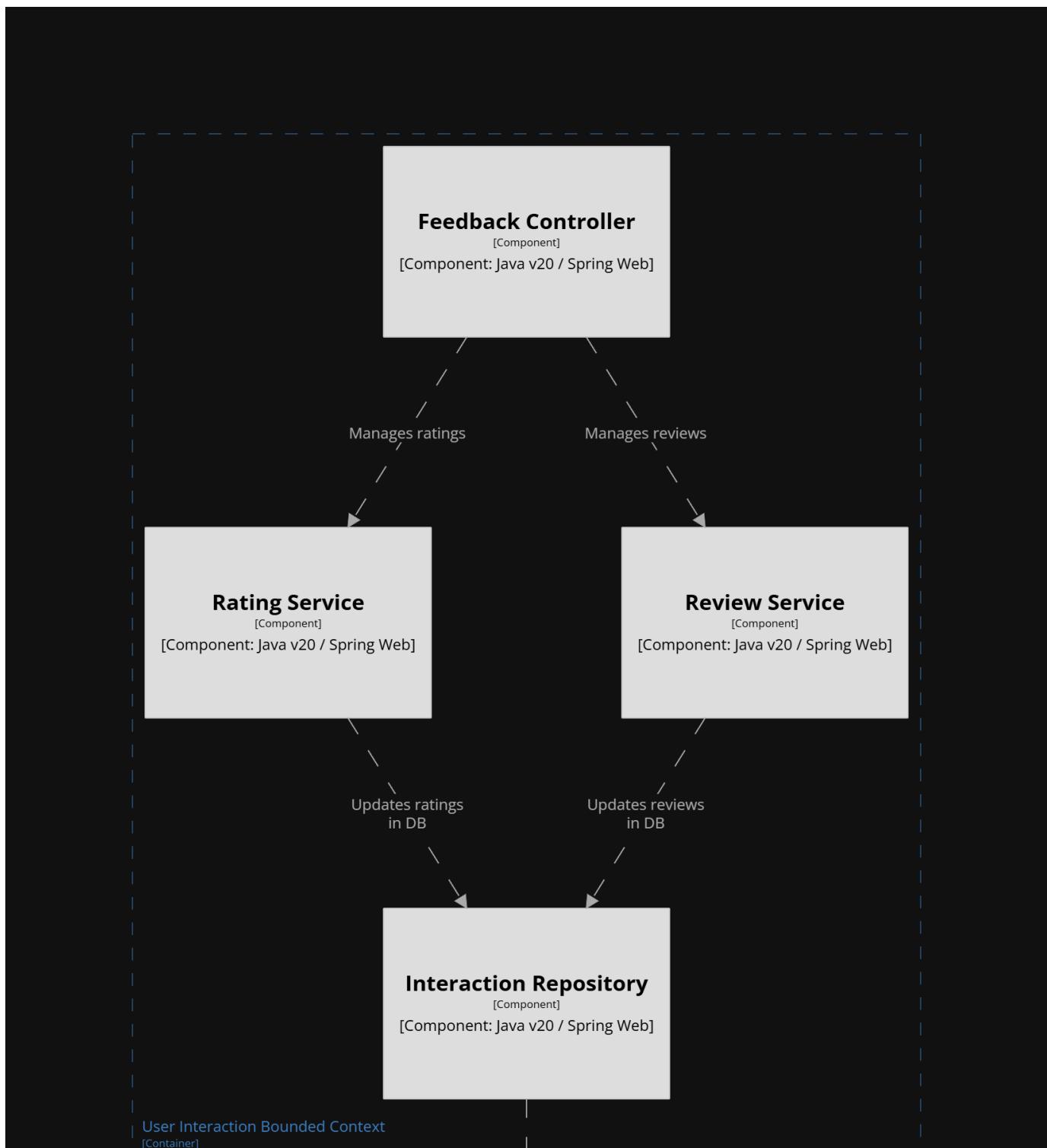
- Authentication Bounded Context

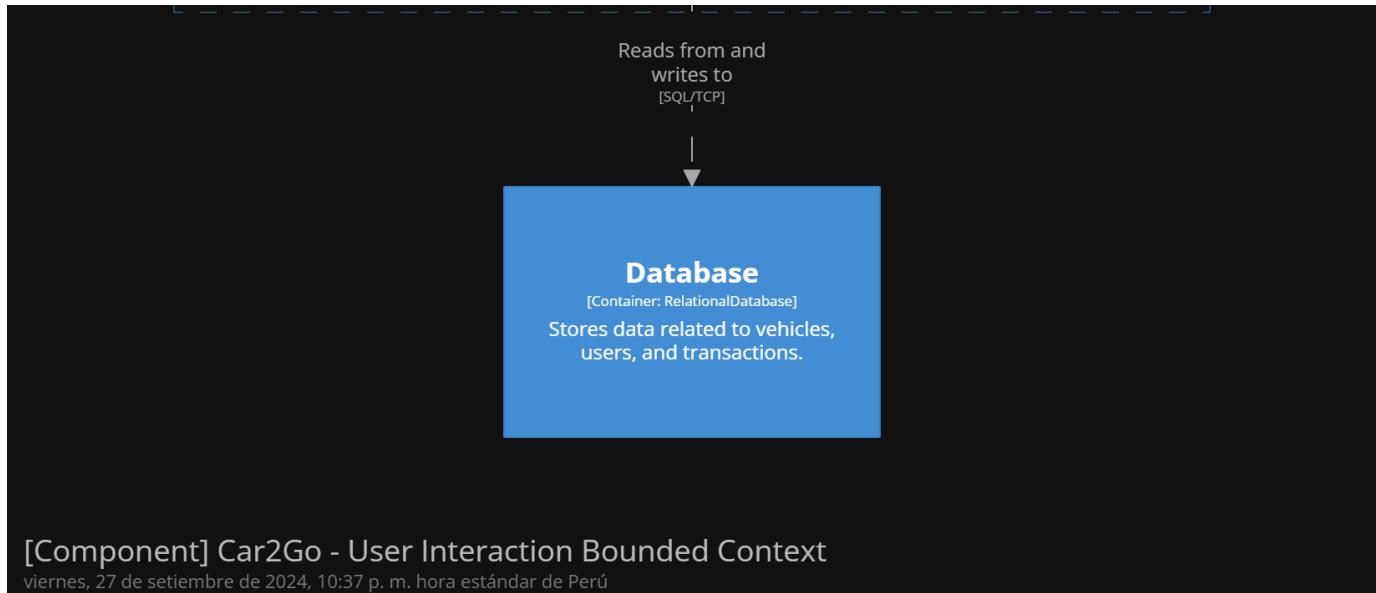






- User Interaction Bounded Context

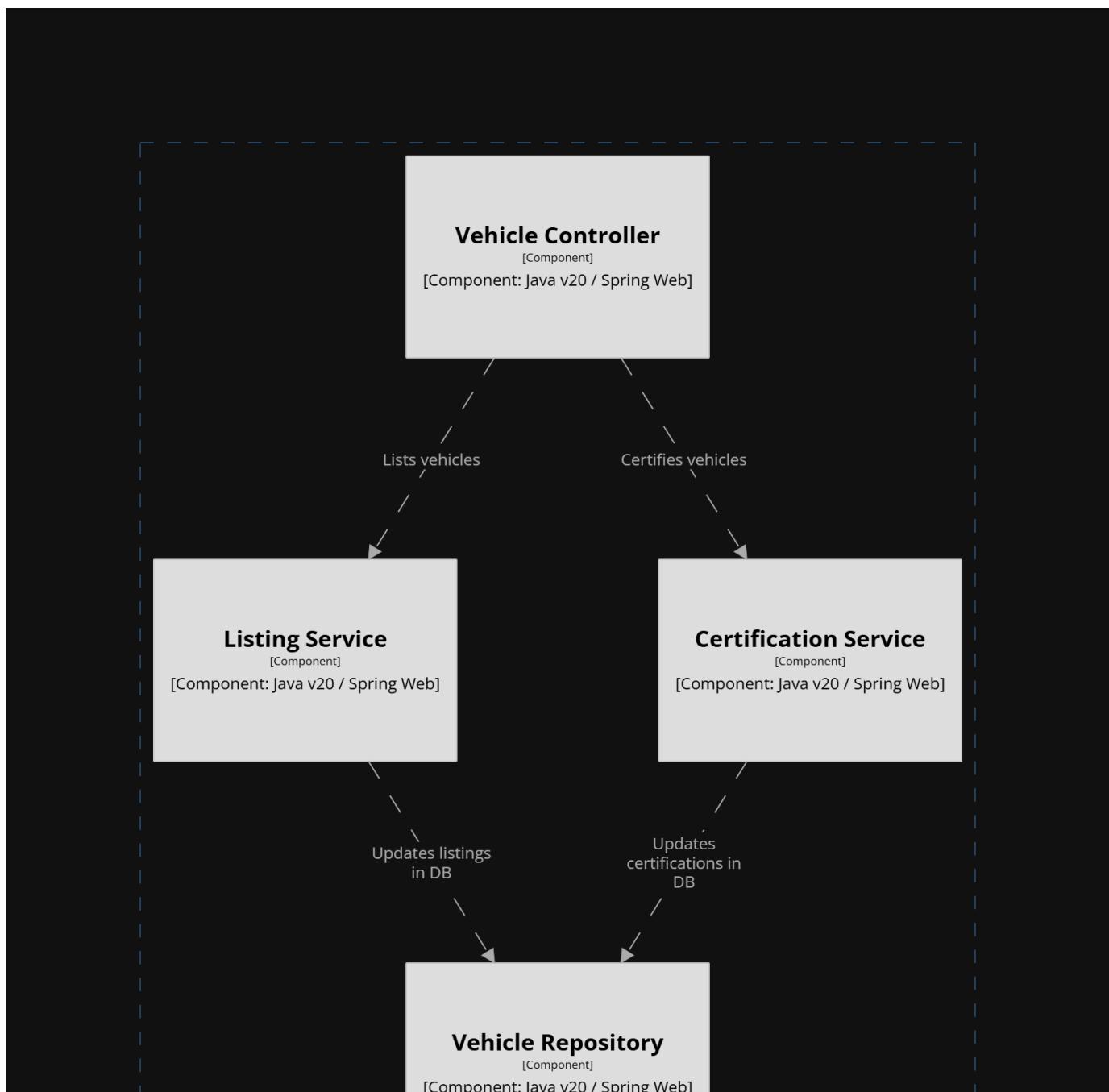


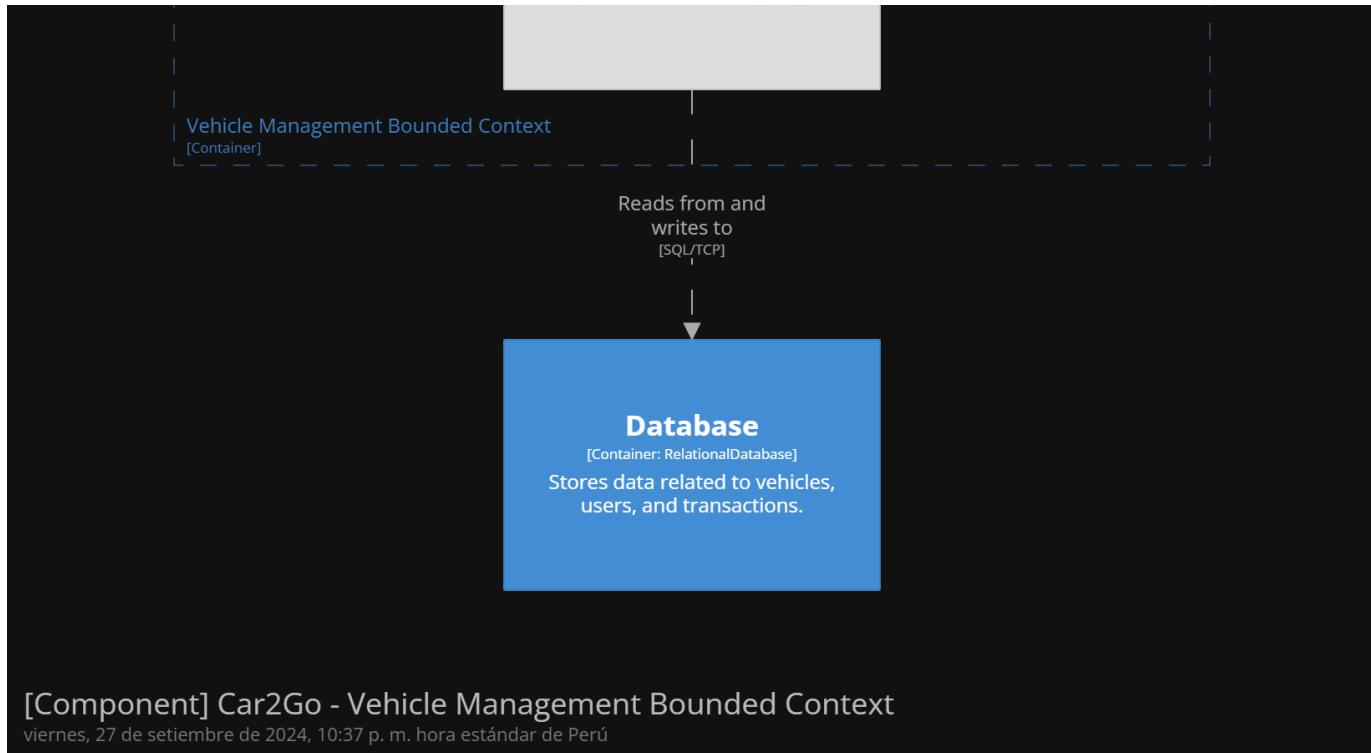


[Component] Car2Go - User Interaction Bounded Context

viernes, 27 de setiembre de 2024, 10:37 p. m. hora estándar de Perú

- Vehicle Management Bounded Context



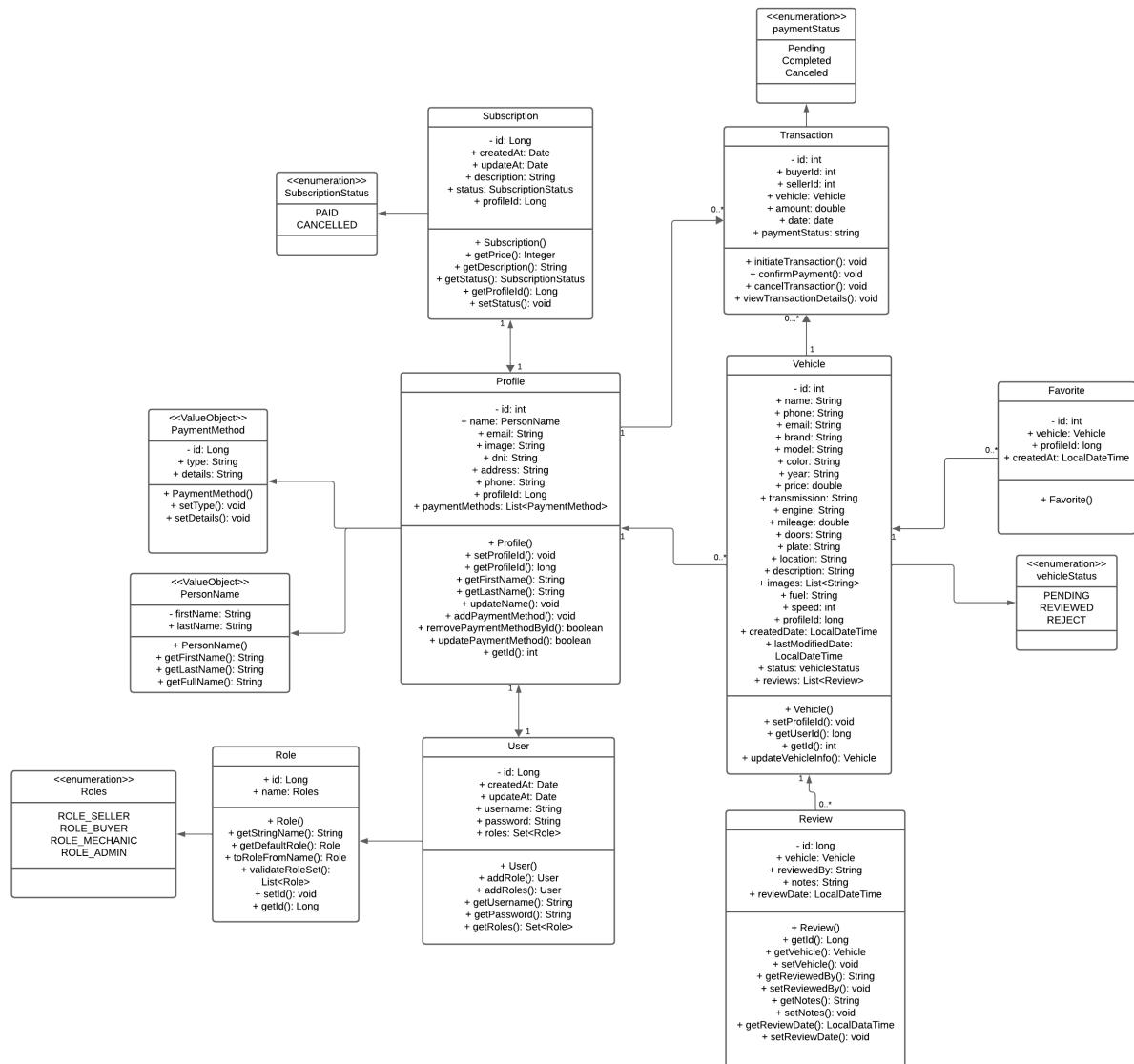


[Component] Car2Go - Vehicle Management Bounded Context

viernes, 27 de setiembre de 2024, 10:37 p. m. hora estándar de Perú

4.7. Software Object-Oriented Design

4.7.1. Class Diagrams



4.7.2. Class Dictionary

Clase User

Atributo	Tipo	Descripción
id	long	Identificador único del usuario
createdAt	Date	Fecha de creación del usuario
updateAt	Date	Última actualización del usuario
username	String	Nombre de usuario
password	String	Contraseña del usuario
roles	Set	Rol del usuario

Clase Role

Atributo	Tipo	Descripción
----------	------	-------------

Atributo	Tipo	Descripción
id	Long	Identificador único del rol
name	String	Nombre del rol

Clase Profile

Atributo	Tipo	Descripción
id	int	Identificador único del perfil
name	String	Nombre del perfil
email	String	Correo electrónico
image	String	Foto de perfil
dni	String	Documento nacional de identidad
address	String	Dirección del perfil
phone	String	Número de celular del perfil
profileId	Long	Identificar del perfil
paymentMethods	List	Lista de métodos de pago

Clase Transaction

Atributo	Tipo	Descripción
id	int	Identificador único de la transacción
buyerId	int	Identificador del comprador
sellerId	int	Identificar del vendedor
vehicle	Vehicle	Vehículo de interés
amount	double	Precio de venta
date	date	Fecha de la transacción
paymentStatus	string	Estado del pago de la transacción

Clase Vehicle

Atributo	Tipo	Descripción
id	int	Identificador único del vehículo
name	String	Nombre del vendedor
phone	String	Teléfono del vendedor

Atributo	Tipo	Descripción
email	String	Correo del vendedor
brand	string	Marca del vehículo
model	string	Modelo
year	int	Año de fabricación
price	double	Precio del vehículo
color	string	Color principal del vehículo
transmission	String	Tipo de transmisión
engine	String	Motor del vehículo
mileage	double	Kilometraje
doors	String	Número de puertas del vehículo
plate	String	Número de placa
location	string	Ubicación del vehículo
images	List	Imágenes del vehículo
description	String	Descripción
fuel	String	Combustible
speed	int	Velocidad
profileId	long	Identificador del vendedor
createdDate	LocalDateTime	Fecha de creación del post
lastModifiedDate	LocalDateTime	Fecha de última modificación del post
reviews	List	Revisiones del vehículo
myOffers	List	Ofertas recibidas

Clase Review

Atributo	Tipo	Descripción
id	long	Identificador único de la revisión
vehicle	Vehicle	Vehículo que recibe la revisión
reviewedBy	String	Mecánico que realizó la revisión
notes	String	Notas de la revisión
reviewDate	LocalDateTime	Fecha de la revisión

Clase Subscription

Atributo	Tipo	Descripción
id	long	Identificador único de la suscripción
createdAt	Date	Fecha de suscripción
updateAt	Date	Fecha de actualización de suscripción
description	String	Descripción de la suscripción
status	SubscriptionStatus	Precio de venta
profileId	Long	Id del usuario suscrito

Clase Favorite

Atributo	Tipo	Descripción
id	int	Identificador del vehículo favorito
vehicle	Vehicle	Vehículo agregado como favorito
profileId	Long	Id del usuario
createdAt	LocalDateTime	Fecha de agregar

Clase PaymentMethod

Atributo	Tipo	Descripción
id	Long	Identificador del método de pago
type	String	Tipo de método de pago
details	String	Detalles del método de pago

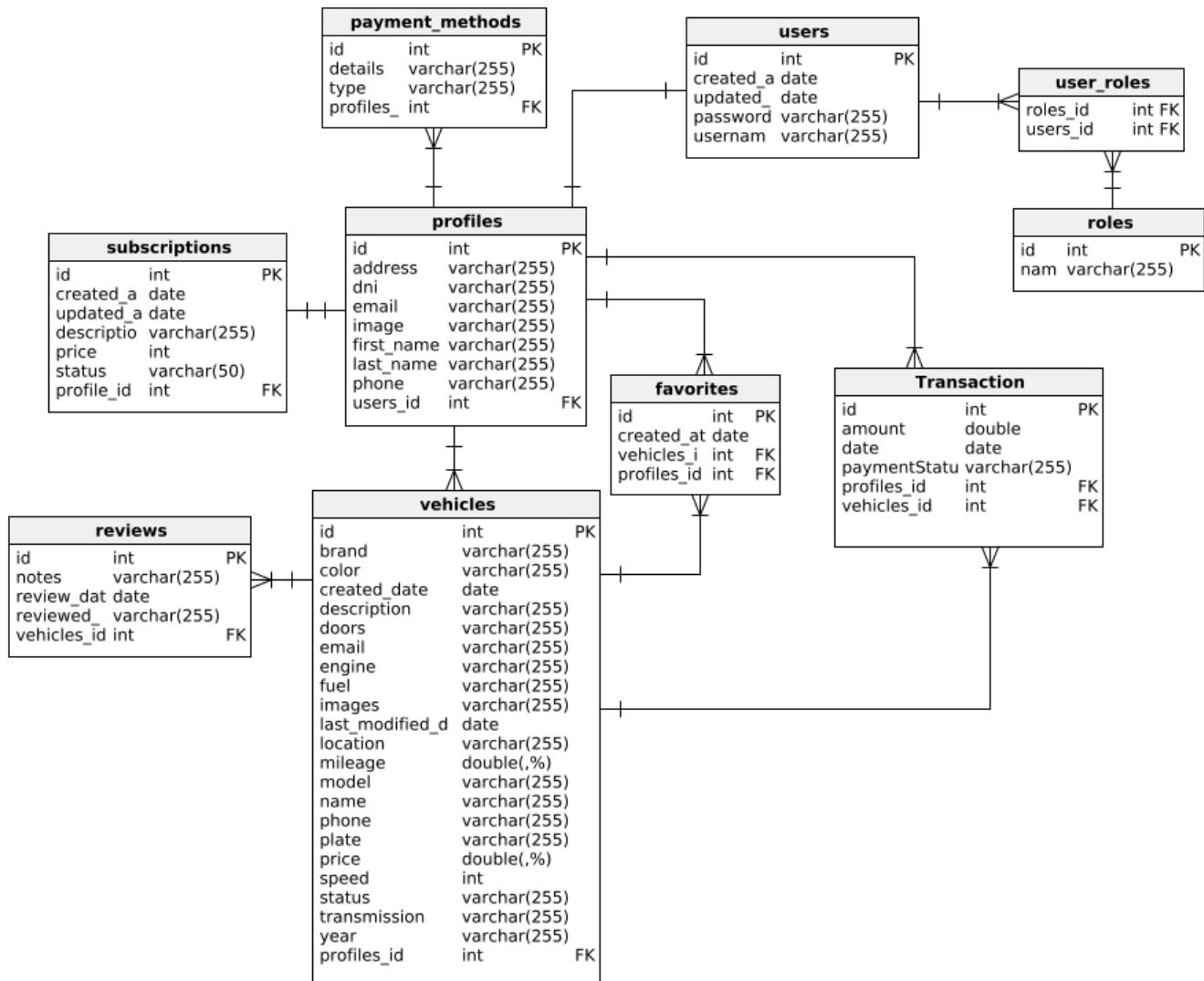
Clase PersonName

Atributo	Tipo	Descripción
firstName	String	Primer nombre del usuario
lastName	String	Apellido del usuario

4.8 Database Design

El sistema de gestión de bases de datos relacional (RDBMS) que utilizaremos para generar las tablas y establecer sus relaciones en nuestra plataforma será MySQL. Hemos elegido MySQL por su facilidad de uso y por su integración con MySQL Workbench, que nos proporciona una herramienta visual eficiente para la administración de la base de datos.

4.8.1 Database Diagram



Chapter V: Product Implementation, Validation & Deployment

5.1. Software Configuration Management

A continuación, se describe el proceso por el cual organizamos, gestionamos y controlamos los cambios en el desarrollo de **Car2Go**.

5.1.1. Software Development Environment Configuration

Requirements Management

- **Trello:** Es una herramienta utilizada para gestionar el flujo de trabajo de proyectos principalmente basados en marcos de trabajos ágiles. Será empleado para visualizar y actualizar el estado actual de las tareas e historias de usuario pertenecientes al sprint a desarrollar.
 - Ruta de referencia: <https://trello.com/es>

Product UX/UI Design

- **Figma:** Plataforma de elaboración de prototipos y edición gráfica, principalmente utilizado para el diseño digital. En el caso del proyecto, será utilizado para el prototipado de la aplicación y sus versiones de Desktop y Mobile Web Browser.
 - Ruta de referencia: <https://www.figma.com/login>
- **Lucidchart:** Aplicación para diagramar flujos. Será empleado para el diseño de wireflows, user-flows y el diagrama de clases asociado a la aplicación.
 - Ruta de referencia: <https://www.lucidchart.com/>

Software Development

- **Visual Studio Code:** Entorno de desarrollo integrado elegido para la elaboración y compilación del código por motivos de dominio por parte de los integrantes del equipo de trabajo. Utilizar este IDE supone de valor para el desarrollo del proyecto puesto que incluye la posibilidad de agregar extensiones de utilidad, soporte de edición de texto en múltiples lenguajes de programación, disponibilidad en múltiples sistemas operativos, entre otros beneficios.
 - Ruta de referencia: <https://code.visualstudio.com/>
- **HTML5:** HyperText Markup Language, o por sus siglas HTML, es un lenguaje de etiquetado para páginas web. Será empleado en el desarrollo del proyecto para la presentación del contenido en la aplicación.
 - Ruta de referencia: https://www.w3schools.com/html/html5_syntax.asp
- **CSS:** Cascading Style Sheets es un lenguaje que maneja el diseño y presentación de las páginas web, el cual va de la mano con HTML.
 - Ruta de referencia: <https://google.github.io/styleguide/htmlcssguide.html>
 -
- **Bootstrap:** Framework CSS que permitirá crear componentes web de manera rápida y eficiente. Bootstrap se utilizará para la creación de la interfaz responsive, asegurando que la plataforma funcione correctamente en distintos dispositivos.
 - Ruta de referencia: <https://getbootstrap.com/>
- **Next.js:** Este framework basado en React es utilizado para optimizar el desarrollo del frontend. Next.js proporciona funcionalidades como el renderizado del lado del servidor (SSR), rutas dinámicas, y la generación estática de sitios (SSG), lo cual mejora la experiencia del usuario y el SEO de la página.
 - Ruta de referencia: <https://nextjs.org/>

Software Deployment

- Git: Una herramienta de control de versiones que facilita el registro y la gestión de las distintas versiones del programa. Su propósito es mantener un historial de cambios y simplificar la corrección de errores. Los integrantes del equipo accederán a través de la línea de comandos en sus sistemas locales.

Ruta de referencia: <https://git-scm.com/>

Software Documentation and Project Management

- Github: Una plataforma en la nube que hospedará los repositorios de código del proyecto. Permitirá la colaboración en tiempo real y la revisión de contribuciones de cada miembro del equipo. Los integrantes del equipo podrán acceder a través de sus navegadores web.

Ruta de referencia: <https://github.com/>

5.1.2. Source Code Management.

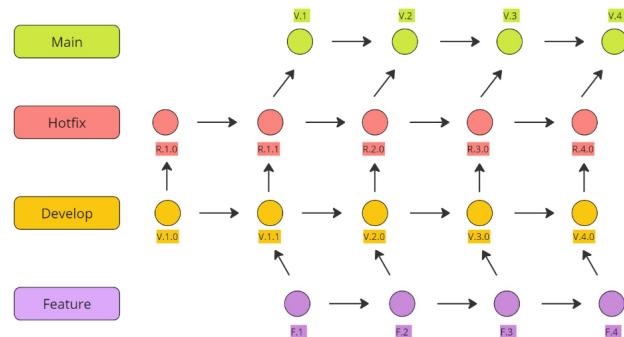
El proyecto seguirá las convenciones del flujo de trabajo establecido por el modelo GitFlow para el control de versiones, empleando GitHub como plataforma y sistema de control de versiones. A continuación, se describirá la implementación de GitFlow como un flujo de trabajo para el control de versiones, junto con el enlace del Landing Page.

Repositorio de GitHub:

- Enlace para acceder a la [organización](#)
- Enlace para acceder al repositorio de la [landing page](#)
- Enlace para acceder al repositorio del [informe](#)

Flujo de trabajo GitFlow

El flujo de trabajo a ser implementado para el desarrollo del proyecto se basará en el modelo propuesto por Vincent Driessen en "A successful Git branching model".



Gitflow es un modelo de ramificación para Git que se centra en la organización de las ramas de un proyecto de software. El modelo de Gitflow define una serie de ramas estándar y reglas para su uso, lo que facilita la colaboración y la gestión del código en un equipo de desarrollo. En UniRider, utilizamos el modelo de Gitflow para organizar y gestionar las ramas de nuestro proyecto, lo que nos permite trabajar de forma eficiente y colaborativa en el desarrollo de nuestra aplicación web.

La rama **main** es la rama principal de nuestro proyecto, que contiene la versión estables, operativas y listas para implementar de UniRider. Estas variantes han sido previamente evaluadas y se ha verificado la total funcionalidad de estas tras su implementación. Emplearemos etiquetas para identificar cada variante estable y lista para implementar, lo que nos permitirá tener un seguimiento preciso de las variantes y simplificar la administración de futuras actualizaciones.

La rama **develop** es la rama de desarrollo de nuestro proyecto, que contiene la versión en desarrollo de UniRider que aún no han sido sometidas a pruebas, aunque están completadas al 100% y contienen todas las características que se esperan hasta ese momento. Este canal se emplea para cargar la versión y llevar a cabo pruebas finales con el fin de corregir cualquier inconveniente antes de la publicación final en la rama main.

La rama **feature** es la rama de características de nuestro proyecto, que contiene las nuevas características y funcionalidades que se están desarrollando para UniRider. Cada nueva característica se desarrolla en una rama de características separada, lo que permite a los miembros del equipo trabajar de forma independiente en diferentes aspectos de la aplicación y facilita la integración de las nuevas características en la rama de desarrollo.

5.1.3. Source Code Style Guide & Conventions

Para asegurar la coherencia y mantenibilidad del código en **Car2Go**, se seguirán las siguientes convenciones de estilo:

HTML:

- Todos los elementos deben estar correctamente cerrados.
- Declarar el tipo de documento en la primera línea como `<!DOCTYPE html>`.
- Utilizar comillas en los atributos que contengan espacios.
- Especificar los atributos `alt`, `width`, y `height` en las imágenes para garantizar la accesibilidad y el rendimiento de la página.

CSS:

- Sangría de 2 espacios para mantener el código legible.
- Todo el código en minúsculas.
- Usar comentarios explicativos y eliminar espacios en blanco innecesarios.
- Nombres de clase deben ser descriptivos, reflejando la función o propósito del elemento.

Bootstrap:

- Usar las utilidades predefinidas de Bootstrap para componentes y grillas responsivas.
- Evitar la sobrecarga de estilos personalizados y priorizar el uso de las clases estándar de Bootstrap.

Next.js:

- Seguir las convenciones de componentes funcionales de React.
- Utilizar hooks cuando sea necesario y modularizar el código en componentes reutilizables.

5.1.4. Software Deployment Configuration

Para desplegar la landing page es necesario contar con una serie de requisitos, entre ellos, es necesario contar con una cuenta personal, una organización y un repositorio al cual cargar los documentos. A partir de lo anterior, es posible comenzar el despliegue de la landing page. A continuación se enuncian los pasos a seguir:

1. Crear una carpeta llamada "docs" para alojar la Landing Page.
2. Asegurarse de que los archivos sigan las nomenclaturas "index.html", para la landing page; "input.css" y "output.css" para poder utilizar Tailwind y una carpeta llamada "img" que contenga las imágenes.
3. Cargar los archivos al repositorio mediante un commit.

4. Dirigirse a **Settings > Pages** y seleccionar el branch correspondiente, en nuestro caso es el "main".
5. Especificar la carpeta "docs" como la fuente de la página.
6. Esperar a que GitHub realice las comprobaciones necesarias. Una vez culminado el proceso, se obtendrá un enlace que llevará al Landing Page desplegado.

Link de la landing page desplegada: [Car2Go](#)

5.2. Landing Page, Services & Applications Implementation

5.2.1. Sprint 1

5.2.1.1. Sprint Planning 1

Sprint 1		Implementación de funcionalidades y diseño de la aplicación.
Sprint Planning Background		
Date	01/09/2024	
Time	22:00 horas (GMT-5)	
Location	Reunión realizada mediante Discord	
Prepared By	Barrionuevo Reto, Jean Franco	
Attendees (to planning meeting)	<ul style="list-style-type: none"> • Barrionuevo Reto, Jean Franco • Carranza Tesen, Joaquin Enrique • Mayta López, Harold • Medina Chocce, Karito Dianeth • Serrano Uchuya, Gerald Patricio 	

Sprint -1 Review	
Resumen	No hubo sprint anterior.
Sprint 1 Retrospective	
Resumen	Se creará la organización de Car2Go en Github y el repositorio de la organización.

Sprint Goal & User Stories	
Sprint 1 Velocity	21 points
Sum of Story Points	21 points

5.2.1.2. Sprint Backlog 1

Sprint #		Sprint 1					
User Story	Work Item/Task	Id	Title	Description	Estimation (Hours)	Assigned To	Status

Sprint #				Sprint 1		
US-01	Registro de Usuario	TW-01	Implementar formulario de registro	Desarrollar el frontend del formulario de registro, incluyendo validaciones de entrada.	6	Franco Barrionuevo Done
US-01	Registro de Usuario	TW-02	Estilizar formulario de registro	Aplicar estilos CSS al formulario de registro para mejorar la experiencia visual.	4	Gerald Serrano Done
US-02	Búsqueda de Autos	TW-03	Implementar sección de búsqueda	Crear la interfaz de búsqueda con HTML y CSS, añadiendo filtros y funcionalidad en JavaScript.	5	Karito Medina Done
US-02	Búsqueda de Autos	TW-04	Estilizar sección de búsqueda	Aplicar estilos CSS a la sección de búsqueda para que sea más atractiva y funcional.	4	Harold Mayta Done
US-03	Listado de Autos	TW-05	Desarrollar listado de autos	Implementar la visualización del listado de autos usando HTML y CSS, con interactividad en JavaScript.	7	Joaquin Carranza Done
US-03	Listado de Autos	TW-06	Estilizar listado de autos	Aplicar estilos CSS al listado de autos para mejorar la presentación y legibilidad.	4	Karito Medina Done
US-09	Notificaciones de Nuevos Listados	TW-07	Implementar sistema de notificaciones	Desarrollar la funcionalidad de notificaciones usando JavaScript para alertar a los compradores sobre nuevos listados.	6	Joaquin Carranza Done
US-10	Notificación de Actualización de Estado del Auto	TW-08	Implementar notificaciones de estado	Crear la funcionalidad en JavaScript que notifique a los compradores sobre cambios en el estado de los autos.	5	Harold Mayta Done

5.2.1.3. Development Evidence for Sprint Review

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
landing-page	feature/index.html	759cc14	feat: (Landing page) Header	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	40c7f15	feat: (Landing page) agregué Header y Navbar	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	abdd069	feat: Agregar sección Home	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	ea53c5f	feat: (Landing page) agregar sección Sobre Nosotros	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	f269ea5	feat: (Landing Page) implementar sección Producto	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	076717c	feat: (Landing page) agregar sección de Planes	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	bc1bc4a	feat: (Landing Page) agregar sección Equipo	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	166d6a4	feat: (Landing Page) agregar sección de Contacto	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	6371146	feat: (Landing page) agregar Footer	-	1/09/2024
landing-page	feature/index.html	02f2eld	feat: (Landing Page) implementar responsividad	-	1/09/2024

5.2.1.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review

Para la entrega del Sprint 1, logramos completar el desarrollo, la implementación y el despliegue del Landing Page. Por esta razón, nos enfocamos en la sección de "acceptance-tests" en la implementación de los archivos feature que componen nuestro landing page. Estos features se basan en las Historias de Usuario especificadas en el sprint backlog, detallando cada uno de los escenarios que planeamos desarrollar.

Repository	Branch	Commit	Author	Message	Date
landing-page	Features_testing	07fa8d6	Franco Barrionuevo	doc: add acceptance tests	3/09/2024

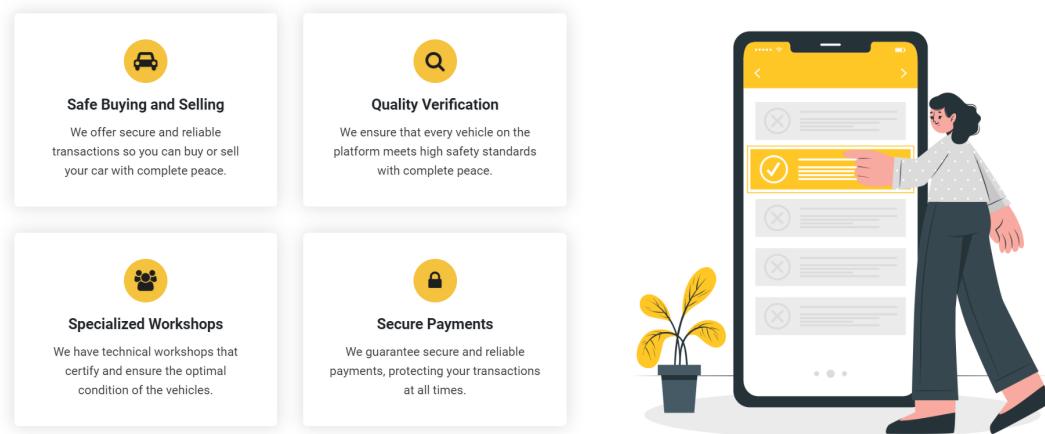
Para la entrega del Sprint 1 se buscó alcanzar el desarrollo completo, implementación y despliegue de la landing page. La sección de "Testing" se centró en la implementación y prueba de los archivos feature que contienen las funcionalidades de la landing page de Car2Go.

5.2.1.5. Execution Evidence for Sprint Review

En el sprint 1 se alcanzó un desarrollo parcial en la implementación del despliegue de la landing page. La página muestra varias secciones en las que el usuario puede encontrar información relevante sobre los servicios, planes y equipo de Car2Go. A continuación se presentan evidencias del progreso logrado:

- **Sección What We Offer:** El usuario puede ver las características clave que ofrecemos, como transacciones seguras, verificación de calidad, talleres especializados y pagos seguros.

WHAT WE OFFER?



- **Sección Planes:** En la sección de planes, el usuario puede visualizar e interactuar con los diferentes planes disponibles, eligiendo la opción que mejor se adapte a sus necesidades.

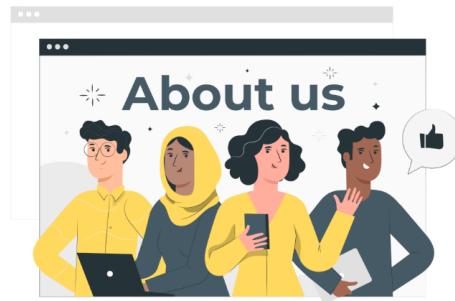
CHOOSE A PLAN

The screenshot shows the 'CHOOSE A PLAN' section. It features three plans: 'Basic Plan \$99/month', 'Premium Plan \$179/month', and 'Pro Plan \$259/month'. Each plan card lists its benefits and includes a 'Subscribe Now' button. The 'Premium Plan' and 'Pro Plan' cards have orange borders, while the 'Basic Plan' card has a grey border.

Plan	Price	Benefits
Basic Plan	\$99/month	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Access to all listings ✓ Customer support ✓ Discounts on featured listings
Premium Plan	\$179/month	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Access to all listings ✓ Customer support ✓ Increased visibility in ads ✓ Discounts on featured listings ✓ Advanced technical review of vehicles
Pro Plan	\$259/month	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Access to all listings ✓ Priority customer support ✓ Increased visibility in ads ✓ Commission discount ✓ Discounts on featured listings ✓ Advanced technical review of vehicles

- **Sección About Us:** En esta sección, el usuario puede conocer más sobre la misión y visión de Car2Go, así como entender nuestro compromiso con la seguridad y el servicio al cliente.

ABOUT US



[LEARN MORE ABOUT CAR2GO](#)

Who are we and what do we do?

Car2Go is a platform dedicated to simplifying and securing the process of buying and selling used cars in Peru. We strive to create a trustworthy environment where each transaction is backed by vehicle certification and a secure payment system. We believe in transparency and in providing our users with the peace of mind that they are making a safe and reliable purchase.



Mission

Our mission is to facilitate the buying and selling of second-hand cars by providing the necessary tools to make the process simple, safe, and reliable.



Vision

We aspire to become the leading national platform for buying and selling second-hand cars, fostering trust and satisfaction among our users in every transaction.



Commitment to Safety

We are committed to improving safety in the used car market through rigorous technical inspections and secure payments, ensuring the peace of mind of our users.

- **Sección Our Team:** El usuario puede conocer a los miembros clave del equipo de Car2Go y leer sus testimonios.

OUR TEAM

★★★★★

"I am always looking for opportunities to improve my skills and take on new challenges. My goal is to contribute effectively to the success of the team."



FRANCO BARRIONUEVO
Software Engineer

★★★★★

"I consider myself a responsible, respectful person with a strong ability to work in a team. I strive to contribute positively to each project."



KARITO MEDINA
Software Engineer

★★★★★

"I am very enthusiastic about learning new technologies and I like to fulfill my responsibilities in a work group as best as I can."



GERALD PATRICIO
Software Engineer

- **Sección Contacto:** El usuario puede enviar sus consultas directamente a través de un formulario de contacto, o utilizar las opciones de contacto directo proporcionadas.

SEND US MESSAGE

SEND NOW 

CONTACT INFORMATION

For more information, contact us through the following means. We are available to answer any questions you may have.

 +51 995511500
 car2go@gmail.com

5.2.1.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review

Este primer Sprint solo trata la implementación del landing page, por lo que no se empleó ningún servicio adicional.

5.2.1.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review

Para la entrega del Sprint número 1, se desplegó el landing page parcialmente completa.

<https://upc-pre-si729-2402-wx51-g3-cibersofa.github.io/Landing-page/>

Para el presente sprint se ha desarrollado la landing page. Para el despliegue se emplearon las siguientes herramientas:

Git: Sistema de control de versiones el cual empleamos para trabajar de manera colaborativa y monitorear las versiones de la landing page en un repositorio remoto.

Gitflow: Flujo de trabajo colaborativo. Nos permitió dividir el trabajo por ramas dentro de nuestro repositorio con la finalidad de facilitar la colaboración en el desarrollo.

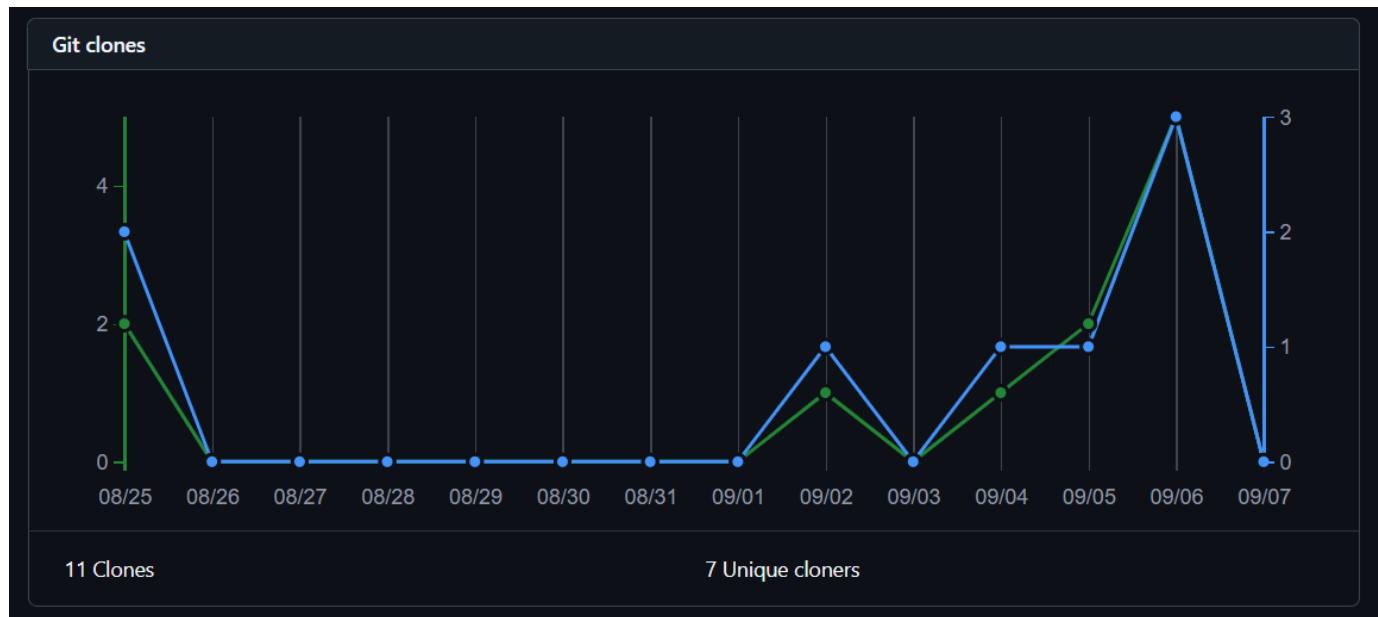
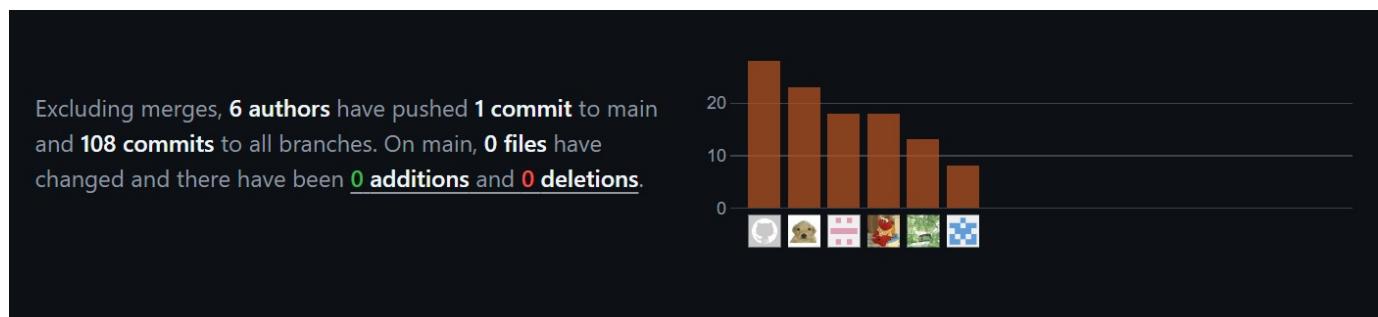
GitHub: Plataforma que nos brindo la herramienta de crear nuestro repositorio para almacenar las versiones de nuestro proyecto.

Vercel: Plataforma que automatiza webs que nos permitió alojar y desplegar nuestra el landing page.

5.2.1.8. Team Collaboration Insights during Sprint

Para la realización de los commits de nuestro primer Sprint, hemos hecho uso de la herramienta Visual Studio Code, además del uso de Git. Uno de los integrantes realizó un primer commit para la creación del repositorio, luego utilizando Git clonamos el repositorio, para luego realizar los cambios en Visual Code y crear los branches correspondientes a dichos cambios, para finalmente realizar el commit, el cual deberá ser revisado dentro del repositorio de Github.

<https://github.com/UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/project-report/pulse/monthly>



5.2.2. Sprint 2

5.2.2.1. Sprint Planning 2

Sprint 2		Implementación de funcionalidades y desarrollo del frontend de la aplicación.					
Sprint Planning Background							
Date	15/09/2024						
Time	17:00 horas (GMT-5)						
Location	Reunión realizada mediante Discord						
Prepared By	Barriónuevo Reto, Jean Franco						
Attendees (to planning meeting)	<ul style="list-style-type: none"> • Barriónuevo Reto, Jean Franco • Carranza Tesen, Joaquin Enrique • Mayta López, Harold • Medina Chocce, Karito Dianeth • Serrano Uchuya, Gerald Patricio 						
Sprint 1 Review							
Resumen	Se creó la organización de Car2Go en Github y el repositorio para el landing page de la organización.						
Sprint 1 Retrospective							
Resumen	La landing page fue desarrollada utilizando HTML, CSS, JS y Bootstrap						
Sprint Goal & User Stories							
Sprint 2 Velocity	41 points						
Sum of Story Points	41 points						
5.2.2.2. Sprint Backlog 2							
Sprint #				Sprint 2			
User Story	Work Item/Task						
Id	Title	Id	Title	Description	Estimation (Hours)	Assigned To	Status
US-02	Búsqueda de Autos	TW-01	Implementar lógica de búsqueda	Crear un componente de búsqueda en Angular para filtrar autos mediante diferentes criterios.	6	Franco Barrionuevo	Done
US-03	Listado de Autos	TW-02	Crear vista de listado de autos	Desarrollar un componente en Angular para visualizar autos listados con interactividad y paginación.	7	Karito Medina	Done

Sprint #				Sprint 2			
US-06	Ver Detalles del Auto	TW-03	Desarrollar página de detalles del auto	Implementar un componente que muestre los detalles completos de un auto, utilizando servicios para cargar datos dinámicamente.	5	Gerald Serrano	Done
US-07	Comparar Autos	TW-04	Implementar función de comparación	Crear un componente en Angular para permitir la comparación de varios autos, mostrando sus características en una tabla.	6	Joaquin Carranza	Done
US-16	Sistema de Pago Seguro	TW-05	Crear flujo de pago	Desarrollar el componente de pago seguro en Angular, integrando la API de pagos.	8	Harold Mayta	Done
US-19	Reembolso de Transacción	TW-06	Implementar solicitud de reembolso	Desarrollar un formulario en Angular para solicitar reembolsos y manejar la lógica correspondiente.	5	Franco Barrionuevo	Done
US-29	Reportes de Transacciones	TW-07	Crear visualización de reportes	Desarrollar un componente en Angular para mostrar reportes de transacciones con gráficos y tablas dinámicas.	7	Gerald Serrano	Done
US-12	Informe de Certificación	TW-08	Implementar visualización de informes	Crear un componente que muestre informes de certificación de autos, utilizando servicios para cargar datos.	5	Joaquin Carranza	Done
US-24	Sistema de Soporte en Vivo	TW-09	Implementar chat de soporte	Desarrollar un componente de chat en vivo para soporte al usuario, integrando la funcionalidad con Angular.	6	Harold Mayta	Done

5.2.2.3. Development Evidence for Sprint Review

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
frontend-car2go	master	fb2dfe6	initial commit	-	22/09/2024
frontend-car2go	authentication	3287993	feat(authentication): updated navbar	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	1fdac17	feat(authentication): added images for login view	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	1afc480	feat(authentication): updated home view	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	6c38c6f	feat(authentication): updated toolbar view	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	3cde965	feat(authentication): added register component	-	23/09/2024
frontend-car2go	payment	b4e8230	feat(payment): added plan component	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	ae2c2f3	feat(authentication): updated forgot password	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	08e6a55	feat(authentication): added routes	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	5b8320d	feat(authentication): updated routes	-	23/09/2024
frontend-car2go	authentication	b354f8c	feat(authentication): add images and routes	-	24/09/2024
frontend-car2go	authentication	7f76b10	feat(authentication): added car listing component	-	24/09/2024
frontend-car2go	payment	d3c4457	feat(payment): added payment form component	-	24/09/2024
frontend-car2go	authentication	7289d63	feat(authentication): added preview modal and more information	-	24/09/2024
frontend-car2go	vehicle	10bae07	feat: add car-details and card-information components	-	25/09/2024
frontend-car2go	payment	135e8b5	feat(payment): updated payment form component	-	25/09/2024
frontend-car2go	authentication	67ad078	feat(authentication): updated car details component	-	25/09/2024
frontend-car2go	authentication	1e28cb7	feat(authentication): add car service	-	25/09/2024
frontend-car2go	interaction	3479363	merge with authentication	-	25/09/2024

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Commit Message Body	Committed on (Date)
frontend-car2go	interaction	40e7f08	feat(interaction): prueba	-	25/09/2024
frontend-car2go	payment	9479e37	feat(payment): updated plan component	-	25/09/2024
frontend-car2go	payment	dbd0ffe	feat(payment): updated plan service	-	25/09/2024
frontend-car2go	authentication	11d72c6	feat: added page-not-found component	-	25/09/2024
frontend-car2go	interaction	8d9c84e	feat(interaction): prueba_J	-	25/09/2024
frontend-car2go	interaction	0c2c961	feat(interaction): mechanic_component	-	25/09/2024
frontend-car2go	payment	11ca4b5	feat(payment): added route for mechanic check and revision components	-	25/09/2024
frontend-car2go	authentication	30e75a2	merge with interaction	-	25/09/2024
frontend-car2go	authentication	54740c4	merge with payment	-	25/09/2024

5.2.2.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review

A partir de las historias de usuario, se generaron los acceptance tests para evaluar la forma en la que deben ejecutarse las funcionalidades de nuestra aplicación web para cumplir con los objetivos de nuestros usuarios.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Committed on (Date)
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	93468bc	first commit	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	3907a7f	feat: add US01.feature	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	9b3baad	fix: fix US01	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	32eeaaa	feat: add Acceptances Tests	27/09/24

5.2.2.5. Execution Evidence for Sprint Review

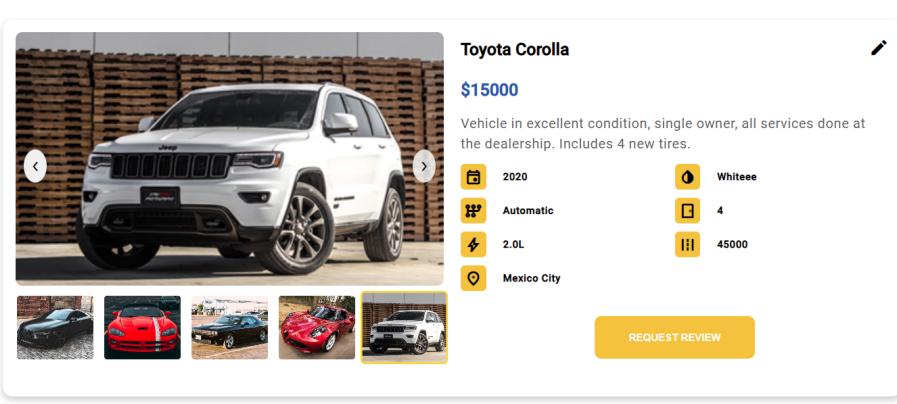
En este sprint, el principal objetivo era desarrollar un primer avance de las funcionalidades principales del frontend de nuestra aplicación web. A continuación, se muestran algunos de los resultados de las diferentes pantallas al ejecutar la aplicación.

- Login



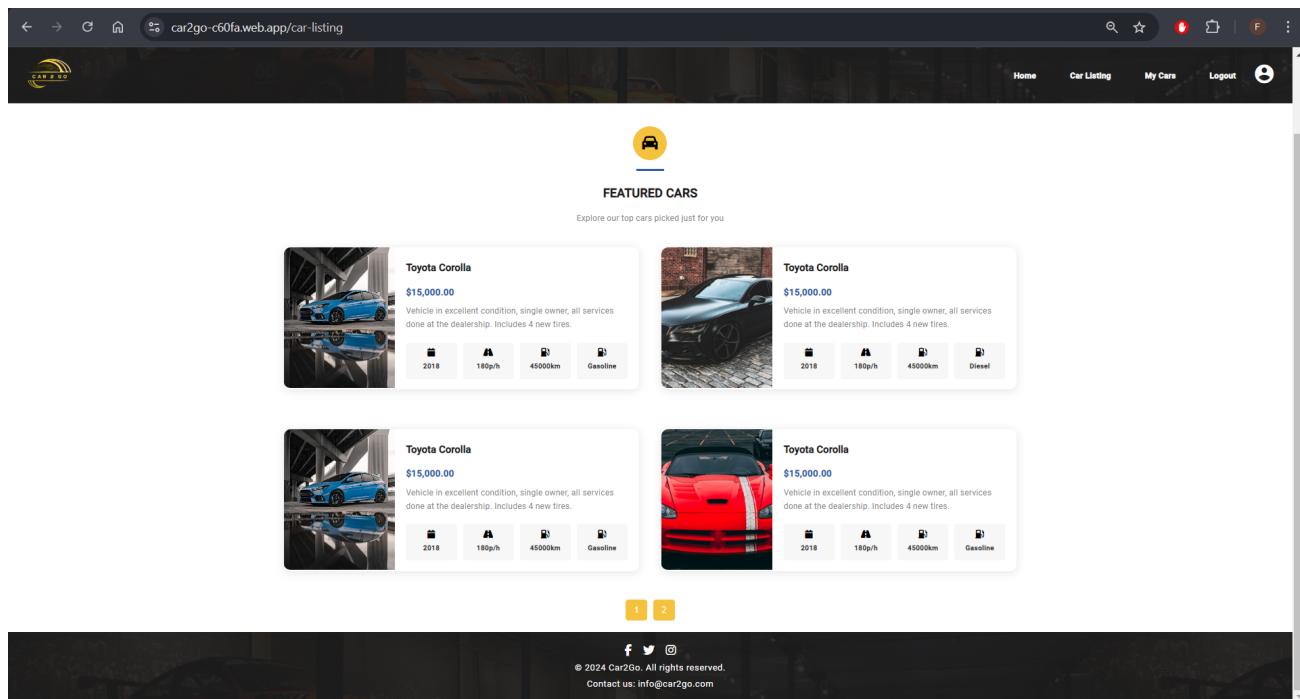
The login page features a large blue Ford Focus hatchback parked under a concrete overpass, with its reflection clearly visible in a puddle on the ground in front of it. The background is a dark, industrial-looking area with tall columns and beams. At the top left is the CAR 2 GO logo, which includes a stylized car icon above the text "CAR 2 GO". The main heading "Get Started Now" is centered above a form with fields for Name, Email address, and Password. Below these fields are three checkboxes: "Seller", "Buyer", and "Mechanic". A prominent yellow "Sign Up" button is centered below the checkboxes. Below the sign-up button is a horizontal line with the word "Or" in the center. Underneath the "Or" line are two social media sign-up options: "Sign up with Google" and "Sign up with Apple". At the bottom of the form, there is a link "Have an account? Sign In".

- Detalles de vehículo



The vehicle details page shows a white Jeep Grand Cherokee SUV parked in front of a wooden fence. Below the main image are five smaller thumbnail images of different cars: a black sedan, a red sports car, a blue sedan, a red sports car, and a white SUV. To the right of the image, the car's name "Toyota Corolla" is displayed in bold, followed by its price "\$15000". A short description states: "Vehicle in excellent condition, single owner, all services done at the dealership. Includes 4 new tires." Below the description are several icons with corresponding information: a calendar icon for "2020", a car icon for "Automatic", a lightning bolt icon for "2.0L", and a location pin icon for "Mexico City". To the right of these are color swatches for "Whiteee" and "4" wheels, and a mileage indicator of "45000". A yellow "REQUEST REVIEW" button is located at the bottom right of the card.

- Listado de autos



5.2.2.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review

En este segundo sprint, nos hemos enfocado únicamente en el desarrollo del Frontend de nuestra aplicación web, sin abordar servicios web. Por esta razón, no hemos elaborado la documentación referente al uso de dichos servicios en esta ocasión.

5.2.2.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review

Para el presente sprint se ha desarrollado el FrontEnd. Para el despliegue se emplearon las siguientes herramientas:

- Git: Sistema de control de versiones el cual empleamos para trabajar de manera colaborativa y monitorear las versiones de la landing page en un repositorio remoto.
- Gitflow: Flujo de trabajo colaborativo. Nos permitió dividir el trabajo por ramas dentro de nuestro repositorio con la finalidad de facilitar la colaboración en el desarrollo.
- GitHub: Plataforma que nos brindo la herramienta de crear nuestro repositorio para almacenar las versiones de nuestro proyecto.
- Vercel: Plataforma que automatiza webs que nos permitió alojar y desplegar nuestra el JSON.

Link: <https://car2go-fake-api.vercel.app/>

The screenshot shows the Vercel interface for the project "car2go-fake-api". At the top, there's a navigation bar with links for Project, Deployments, Analytics, Speed Insights, Logs, Firewall, Storage, and Settings. Below the navigation is a main section titled "car2go-fake-api" with tabs for Repository, Usage, Domains, and Visit.

Production Deployment: This section displays deployment details. It includes a preview of the JSON Server application, showing a "Congrats!" message and a "Resources" table. The "Deployment" card shows the URL "car2go-fake-env1Onv18d-makuuuuu-projects.vercel.app", status as "Ready" (14h ago by Franco1625), and a "main" branch commit hash "f35326f".

Build Logs, Runtime Logs, Instant Rollback: Buttons for monitoring the application's performance and deployment history.

Source: A link to the GitHub repository "main" commit "f35326f first commit".

Learn More: A button to explore more features or documentation.

- Firebase: Plataforma que nos permitio el hacer un deploy del FrontEnd.

Link: <https://car2go-c60fa.web.app/>

The screenshot shows the Firebase Car2Go dashboard. On the left, a sidebar lists categories: IA generativa, Build with Gemini (Nuevo), Accesos directos a proyectos, Hosting, Categorías de producto (Compilación, Ejecución, Analytics), Todos los productos, Herramientas de desarrollo relacionadas (IDX, Checks), and Spark (Sin costo (USD 0 al mes)).

The main area displays "Car2Go" branding and a "Plan Spark" button. It features a "Compilación" section with a "Hosting" chart showing "Downloads (7 días en total)" at 44.2MB. The chart shows a significant spike starting around September 25th. To the right, a "Historial de implementaciones" card shows an entry for "Implementado" on "27 sept 2024 2:53 a.m." by "francobarriounevorero@gmail.com".

5.2.2.8. Team Collaboration Insights during Sprint

The screenshot shows a dashboard for team collaboration insights. It includes a text summary: "Excluding merges, 5 authors have pushed 95 commits to master and 142 commits to all branches. On master, 0 files have changed and there have been 0 additions and 0 deletions." Below this is a bar chart showing the number of changes per file type: Text (blue), Image (green), Video (red), Audio (brown), and Binary (purple).

5.2.3. Sprint 3

5.2.3.1. Sprint Planning 3

Sprint 3	Implementación de funcionalidades y desarrollo del frontend de la aplicación.
Sprint Planning Background	
Date	19/10/2024
Time	17:00 horas (GMT-5)
Location	Reunión realizada mediante Discord
Prepared By	Harold Mayta
<ul style="list-style-type: none"> • Barrionuevo Reto, Jean Franco • Carranza Tesen, Joaquin Enrique • Mayta López, Harold • Medina Chocce, Karito Dianeth • Serrano Uchuya, Gerald Patricio 	
Attendees (to planning meeting)	
Sprint 1 Review	
Resumen	Se creó el repositorio del Back-End
Sprint 2 Retrospective	
Resumen	En este sprint el Back-End se está desarrollando en JAVA y Spring Boot
Sprint Goal & User Stories	
Sprint 3 Velocity	41 points
Sum of Story Points	41 points

5.2.3.2. Sprint Backlog 3

The screenshot shows a Trello board titled "Sprint 3". The board has three columns: "To-Do", "En proceso", and "Hecho".

- To-Do:**
 - TS-15: Confirmación de Transacción a través de la API
 - TS-16: Historial de Transacciones a través de la API
 - TS-17: Mensajería entre Compradores y Vendedores a través de la API
 - TS-18: Ver Mensajes Recibidos a través de la API
 - TS-19: Marcar Mensajes como
- En proceso:**
 - TS-10: Ver Informe de Certificación a través de la API
- Hecho:**
 - TS-01: Registro de Usuario a través de la API
 - TS-02: Búsqueda de Autos a través de la API
 - TS-03: Listado de Autos a través de la API
 - TS-04: Edición de Listado de Autos a través de la API
 - TS-05: Eliminación de Listado de Autos a través de la API

At the bottom of each column, there is a "+ Añade una tarjeta" button.

Elaboración propia. Realizado en Trello: [Trello](#)

Sprint #			Sprint 3				
User Story/Technical Story	Work Item/Task						
Id	Title	Id	Title	Description	Estimation (Hours)	Assigned To	Status
US-01 / TS-01	Registro de Usuario a través de la API	TW-01	Implementar registro de usuario	Crear un endpoint para manejar el registro de nuevos usuarios a través de la API.	6	Franco Barrionuevo	Done
US-02 / TS-02	Búsqueda de Autos a través de la API	TW-02	Crear función de búsqueda de autos	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita realizar búsquedas de vehículos a través de la API.	7	Karito Medina	Done
US-03 / TS-03	Listado de Autos a través de la API	TW-03	Implementar una función de listado de autos	Crear un endpoint para obtener un listado de vehículos desde la API.	5	Gerald Serrano	Done
US-04 / TS-04	Edición de Listado de Autos a través de la API	TW-04	Permitir que los vendedores actualizan el listado de autos que venden	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita actualizar la información de los vehículos en el listado a través de la API.	6	Joaquin Carranza	Done

Sprint #			Sprint 3			
US-05 / TS-05	Eliminación de Listado de Autos a través de la API	TW-05	Permitir que los vendedores eliminen el listado de autos que venden	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita eliminar la información de los vehículos en el listado a través de la API.	8	Harold Mayta Done
US-06 / TS-06	Ver Detalles del Auto a través de la API	TW-06	Mostrar detalles completos del auto	Crear un endpoint para permitir la recuperación de información detallada de un vehículo específico a través de la API.	5	Franco Barrionuevo Done
US-08 / TS-07	Guardar Autos Favoritos a través de la API	TW-07	Permitir que compradores guarden autos favoritos	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita a los usuarios guardar vehículos en su lista de favoritos a través de la API.	7	Gerald Serrano Done
US-09 / TS-08	Nuevos Listados a través de la API	TW-08	Implementar visualización de autos recientes en Home	Crear un endpoint para permitir la inserción de nuevos vehículos en la base de datos a través de la API.	5	Joaquin Carranza Done

Sprint #		Sprint 3					
US-11 / TS-09	Solicitud de Certificación a través de la API	TW-09	Implementar solicitud de certificación a vendedores	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita a los usuarios enviar solicitudes de certificación para vehículos a través de la API.	6	Harold Mayta	Done
US-13 / TS-11	Solicitud de Inspección de Auto a través de la API	TW-10	Permitir solicitar a vendedores, inspecciones para sus autos	Crear un endpoint para permitir a los usuarios enviar solicitudes de inspección para vehículos a través de la API.	6	Harold Mayta	Done
US-14 / TS-12	Confirmación de Inspección a través de la API	TW-11	Implementar confirmacion de citas para los mecánicos	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita a los usuarios confirmar el estado de las inspecciones de vehículos a través de la API.	6	Harold Mayta	Done

Sprint #			Sprint 3			
US-15 / TS-13	Actualización del Estado de Inspección a través de la API	TW-12	Permitir actualizar el estado de inspección	Crear un endpoint para permitir la actualización del estado de las inspecciones de vehículos a través de la API.	6	Harold Mayta Done
US-16 / TS-14	Sistema de Pago Seguro a través de la API	TW-13	Implementar sistema de pago seguro	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita realizar transacciones de pago de manera segura a través de la API.	6	Harold Mayta Done
US-23 / TS-20	Actualización del Perfil del Usuario a través de la API	TW-14	Permitir actualizar el perfil	Crear un endpoint para permitir a los usuarios actualizar su información de perfil a través de la API.	6	Harold Mayta Done
US-26 / TS-21	Gestión de Roles de Usuario a través de la API	TW-15	Permitir gestión de roles de usuario	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita asignar y gestionar roles de usuario a través de la API.	6	Harold Mayta Done

Sprint #			Sprint 3			
US-28 / TS-22	Auditoría de Accesos a través de la API	TW-16	Implementar sistema de auditoria para registrar accesos y cambios realizados	Crear un endpoint para registrar y gestionar los accesos de los usuarios a través de la API.	6	Harold Mayta Done
US-29 / TS-23	Generación de Reportes de Actividad a través de la API	TW-17	Generar reportes de actividad	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita generar reportes de actividad de los usuarios a través de la API.	6	Harold Mayta Done
US-31 / TS-24	Publicar Anuncio Destacado a través de la API	TW-19	Permitir publicar anuncios destacados a los vendedores	Crear un endpoint para permitir a los usuarios publicar anuncios destacados a través de la API.	6	Harold Mayta Done

5.2.3.3. Development Evidence for Sprint Review

-o- Commits on Oct 27, 2024
feat: set structure for payment context Anizito committed last week
c3c0c75 ⌂ ↻
-o- Commits on Oct 25, 2024
feat(favorite): added favorite repository Franco1625 committed last week
04e8121 ⌂ ↻
feat(favorite): added favorite controller Franco1625 committed last week
20d41ed ⌂ ↻
feat(favorite): added favorite services Franco1625 committed last week
8c3761b ⌂ ↻
feat(favorite): added favorite Franco1625 committed last week
a43aa43f ⌂ ↻
chore(iam): deleted unused packages Franco1625 committed last week
70bfa49 ⌂ ↻
feat(iam): add interfaces layer for iam bounded context. H4RRY73 committed last week
307d528 ⌂ ↻
feat(iam): add application layer for iam bounded context. H4RRY73 committed last week
054863d ⌂ ↻
feat(iam): add infrastructure layer for iam bounded context. H4RRY73 committed last week
ac312b4 ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle resource Franco1625 committed last week
490c6ee ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle query Franco1625 committed last week
d91691b ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle controller Franco1625 committed last week
101f242 ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle command Franco1625 committed last week
a6b3873 ⌂ ↻

feat(profiles): add interfaces layer for profiles bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
a0848c8 ⌂ ↻
feat(profiles): updated application layer for profiles bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
897949b ⌂ ↻
chore(profile): It was removed as a infrastructure layer for the profile bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
cdd0219 ⌂ ↻
feat(profile): updated infrastructure layer for profiles bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
167558e ⌂ ↻
chore(profile): It was removed as a domain layer for the profile bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
589b6be ⌂ ↻
feat(profile): updated a domain layer for the profile bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
b94dfda ⌂ ↻

feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 304095f ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified fd04af0 ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 916d7f8 ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 366e3ad ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 10d1650 ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified a93be46 ⌂ ↻

feat(interaction): updated interaction bc thelima committed yesterday
be9bc13 ⌂ ↻

feat: add plan controller and assemblers	05944cf			
Anizito committed 5 days ago				
feat: add get all plans query	15916f4			
Anizito committed 5 days ago				
feat: add repository for plan	a6a4982			
Anizito committed 5 days ago				
feat: add plan entity to domain	36def0d			
Anizito committed 5 days ago				

5.2.3.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review

A partir de las historias de usuario, se generaron los acceptance tests para evaluar la forma en la que deben ejecutarse las funcionalidades de nuestra aplicación web para cumplir con los objetivos de nuestros usuarios.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Committed on (Date)
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	93468bc	first commit	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	3907a7f	feat: add US01.feature	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	9b3baad	fix: fix US01	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	32eeaaa	feat: add Acceptances Tests	27/09/24

5.2.3.5. Execution Evidence for Sprint Review

En esta parte, se muestra la ejecución de la aplicación web, tanto del front end como del back end, así como también se muestra el uso de la aplicación en un servidor de Swagger.

The screenshot shows the Car2Go Platform API documentation page. At the top, there's a navigation bar with the Swagger logo, the URL '/v3/api-docs', and a 'Explore' button. Below the header, the title 'Car2Go Platform API' is displayed with a version 'v1.0.0' and an 'OAS 3.0' badge. A note below the title says 'Car2Go application REST API documentation.' and links to 'Apache 2.0' and 'Car2Go Platform wiki Documentation'. On the left, there's a sidebar titled 'Servers' showing 'http://localhost:8080 - Generated server url'. To the right of the sidebar, there's a 'Authorize' button with a lock icon.

Authentication Authentication Endpoints

- POST** /api/v1/authentication/sign-up
- POST** /api/v1/authentication/sign-in

Roles Role Management Endpoints

- GET** /api/v1/roles

Users User Management Endpoints

- GET** /api/v1/users
- GET** /api/v1/users/{userId}

vehicle-controller

- PUT** /api/v1/vehicle/{vehicleId}
- DELETE** /api/v1/vehicle/{vehicleId}
- POST** /api/v1/vehicle
- GET** /api/v1/vehicle/{id}
- GET** /api/v1/vehicle/location/{location}
- GET** /api/v1/vehicle/all
- GET** /api/v1/vehicle/all/vehicles/profile/{profileId}

profiles-controller

- PUT** /api/v1/profiles/me/payment-methods/edit/{paymentMethodId}
- PUT** /api/v1/profiles/me/payment-methods/add
- PUT** /api/v1/profiles/me/edit
- POST** /api/v1/profiles
- GET** /api/v1/profiles/me
- DELETE** /api/v1/profiles/me/payment-methods/delete/{paymentMethodId}

review-controller

GET	/api/v1/reviews	🔒 ↴
POST	/api/v1/reviews	🔒 ↴
GET	/api/v1/reviews/{carId}	🔒 ↴
GET	/api/v1/reviews/me	🔒 ↴

favorite-controller

POST	/api/v1/favorites/{vehicleId}	🔒 ↴
DELETE	/api/v1/favorites/{vehicleId}	🔒 ↴
GET	/api/v1/favorites/my-favorites	🔒 ↴

subscription-controller

PUT	/api/v1/subscription/pay/subscription/{profileId}	🔒 ↴
POST	/api/v1/subscription	🔒 ↴
GET	/api/v1/subscription/{id}	🔒 ↴

5.2.3.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review

En esta sección, se muestra la documentación de los servicios del back end de la aplicación web, así como también se muestra el uso de Swagger para la documentación de los servicios.

Utilizamos SpringBoot, Spring Security, JWTToken y Spring Data jpa:

- Sprint Boot
- Sprint Boot Security
- Json Web Token
- Sprint Data JPA

5.2.3.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review

Para el presente sprint se ha creado la base de datos en AZURE y se planea hacer el deploy de Web services:

5.2.3.8. Team Collaboration Insights during Sprint

Excluding merges, **5 authors** have pushed **1 commit** to main and **76 commits** to all branches. On main, **0 files** have changed and there have been **0 additions** and **0 deletions**.

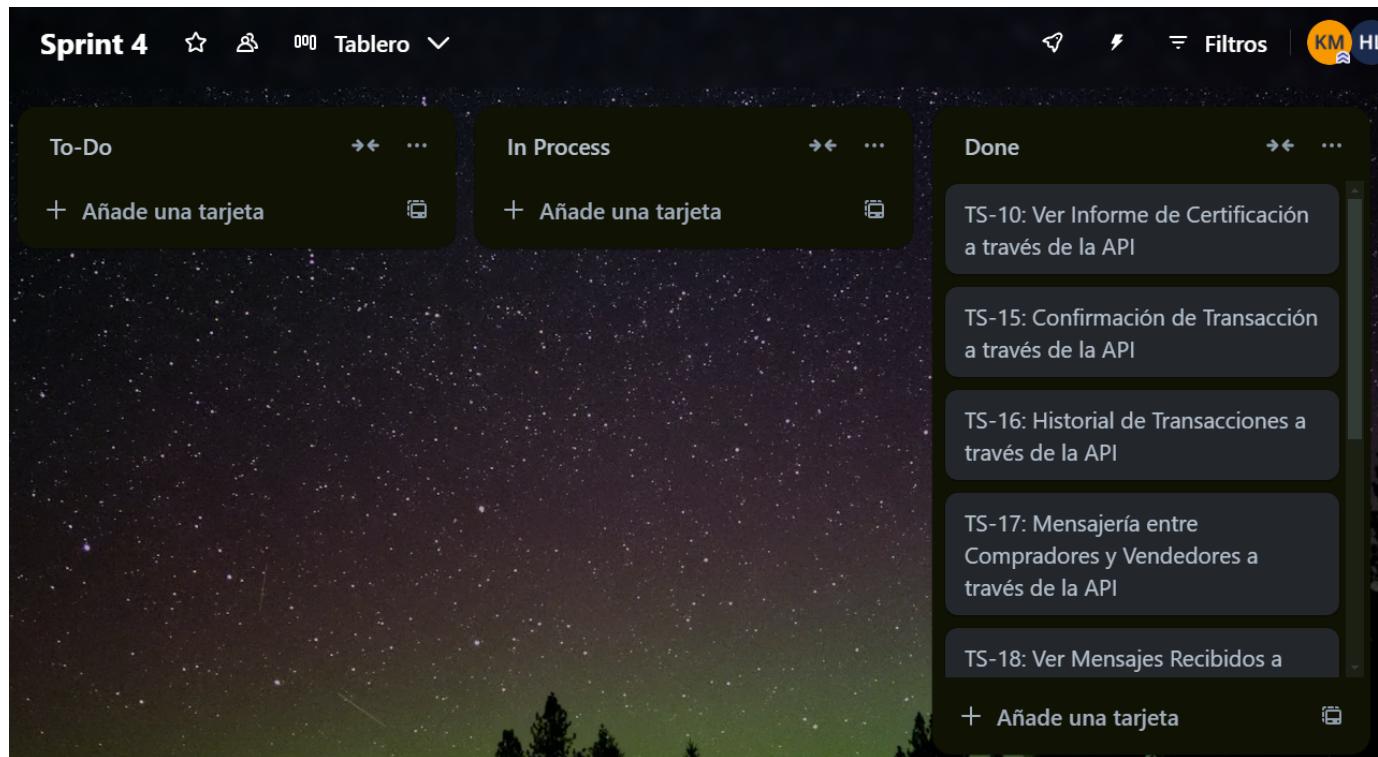


5.2.4. Sprint 4

5.2.4.1. Sprint Planning 4

Sprint 4	Implementación de la seguridad en el backend e implementación del backend en el frontend.
Sprint Planning Background	
Date	21/11/2024
Time	00:07 horas (GMT-5)
Location	Reunión realizada mediante Discord
Prepared By	Harold Mayta
Attendees (to planning meeting)	<ul style="list-style-type: none"> Barrionuevo Reto, Jean Franco Carranza Tesen, Joaquin Enrique Mayta López, Harold Medina Chocce, Karito Dianeth Serrano Uchuya, Gerald Patricio
Sprint 1 Review	
Resumen	Se creó el repositorio del Back-End
Sprint 2 Retrospective	
Resumen	En este sprint se creo el web application (Frontend)
Sprint 3 Retrospective	
Resumen	En este sprint el Back-End se esta desarrollando en JAVA y Spring Boot y se realizaron correcciones e integración de seguridad
Sprint Goal & User Stories	
Sprint 4 Velocity	31 points
Sum of Story Points	31 points

5.2.4.2. Sprint Backlog 4



Elaboración propia. Realizado en Trello:

<https://trello.com/invite/b/67396fcc6f7b280764d969db/ATTI9e9246c400708c43effc2aae0bf41ce9C52F53AB/sprint-4>

Sprint #				Sprint 4			
User Story/Technical Story	Work Item/Task						
Id	Title	Id	Title	Description	Estimation (Hours)	Assigned To	Status
US-12 / TS-10	Ver Informe de Certificación a través de la API	TW-01	Implementar registro de usuario	Crear un endpoint para manejar el registro de nuevos usuarios a través de la API	6	Franco Barrionuevo	Done
US-17 / TS-15	Confirmación de Transacción a través de la API	TW-02	Crear función de búsqueda de autos	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita realizar búsquedas de vehículos a través de la API.	7	Karito Medina	Done

Sprint #			Sprint 4			
US-18 / TS-16	Historial de Transacciones a través de la API	TW-03	Implementar una función de listado de autos	Crear un endpoint para obtener un listado de vehículos desde la API.	5	Gerald Serrano Done
US-20 / TS-17	Mensajería entre Compradores y Vendedores a través de la API	TW-04	Permitir que los vendedores actualizan el listado de autos que venden	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita actualizar la información de los vehículos en el listado a través de la API.	6	Joaquin Carranza Done
US-21 / TS-18	Ver Mensajes Recibidos a través de la API	TW-05	Permitir que los vendedores eliminen el listado de autos que venden	Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita eliminar la información de los vehículos en el listado a través de la API.	8	Harold Mayta Done
US-22 / TS-19	Marcar Mensajes como Leídos a través de la API	TW-06	Mostrar detalles completos del auto	Crear un endpoint para permitir la recuperación de información detallada de un vehículo específico a través de la API.	5	Franco Barrionuevo Done

	Sprint #		Sprint 4
US-16 / TS-30	Deploy de Web Service Backend	TW-07	<p>Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita a los usuarios guardar vehículos en su lista de favoritos a través de la API.</p> <p>Permitir que compradores guarden autos favoritos</p>
US-27 / TS-31	Deploy de Web Application (Frontend)	TW-08	<p>Crear un endpoint para permitir la inserción de nuevos vehículos en la base de datos a través de la API.</p> <p>Implementar visualización de autos recientes en Home</p>
US-18 / TS-32	Implementación de filtros de estados de transacción	TW-09	<p>Crear una funcionalidad para implementar un endpoint que permita a los usuarios enviar solicitudes de certificación para vehículos a través de la API.</p> <p>Implementar solicitud de certificación a vendedores</p>

5.2.4.3. Development Evidence for Sprint Review

-o- Commits on Oct 27, 2024
feat: set structure for payment context Anizio committed last week
c3c0c75 ⌂ ↻
-o- Commits on Oct 25, 2024
feat(favorite): added favorite repository Franco1625 committed last week
04e8121 ⌂ ↻
feat(favorite): added favorite controller Franco1625 committed last week
20d41ed ⌂ ↻
feat(favorite): added favorite services Franco1625 committed last week
8c3761b ⌂ ↻
feat(favorite): added favorite Franco1625 committed last week
a43aa43f ⌂ ↻
chore(iam): deleted unused packages Franco1625 committed last week
70bfa49 ⌂ ↻
feat(iam): add interfaces layer for iam bounded context. H4RRY73 committed last week
307d528 ⌂ ↻
feat(iam): add application layer for iam bounded context. H4RRY73 committed last week
054863d ⌂ ↻
feat(iam): add infrastructure layer for iam bounded context. H4RRY73 committed last week
ac312b4 ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle resource Franco1625 committed last week
490c6ee ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle query Franco1625 committed last week
d91691b ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle controller Franco1625 committed last week
101f242 ⌂ ↻
feat(vehicle): added vehicle command Franco1625 committed last week
a6b3873 ⌂ ↻

feat(profiles): add interfaces layer for profiles bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
a0848c8 ⌂ ↻
feat(profiles): updated application layer for profiles bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
897949b ⌂ ↻
chore(profile): It was removed as a infrastructure layer for the profile bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
cdd0219 ⌂ ↻
feat(profile): updated infrastructure layer for profiles bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
167558e ⌂ ↻
chore(profile): It was removed as a domain layer for the profile bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
589b6be ⌂ ↻
feat(profile): updated a domain layer for the profile bounded context. H4RRY73 committed 3 days ago
b94dfda ⌂ ↻

feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 304095f ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified fd04af0 ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 916d7f8 ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 366e3ad ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified 10d1650 ⌂ ↻
feat(payment): updated profile resource Karito07 authored yesterday
Verified a93be46 ⌂ ↻

feat(interaction): updated interaction bc thelima committed yesterday
be9bc13 ⌂ ↻

feat: add plan controller and assemblers	05944cf			
Anizito committed 5 days ago				
feat: add get all plans query	15916f4			
Anizito committed 5 days ago				
feat: add repository for plan	a6a4982			
Anizito committed 5 days ago				
feat: add plan entity to domain	36def0d			
Anizito committed 5 days ago				

5.2.4.4. Testing Suite Evidence for Sprint Review

A partir de las historias de usuario, se generaron los acceptance tests para evaluar la forma en la que deben ejecutarse las funcionalidades de nuestra aplicación web para cumplir con los objetivos de nuestros usuarios.

Repository	Branch	Commit Id	Commit Message	Committed on (Date)
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	93468bc	first commit	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	3907a7f	feat: add US01.feature	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	9b3baad	fix: fix US01	27/09/24
UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/Acceptance-Tests	main	32eeaaa	feat: add Acceptances Tests	27/09/24

5.2.4.5. Execution Evidence for Sprint Review

En esta parte, se muestra la ejecución de la aplicación web, tanto del front end como del back end, así como también se muestra el uso de la aplicación en un servidor de Swagger.

The screenshot shows the Car2Go Platform API documentation page. At the top, there's a navigation bar with the Swagger logo, the URL '/v3/api-docs', and a 'Explore' button. Below the header, the title 'Car2Go Platform API' is displayed with a version 'v1.0.0' and an 'OAS 3.0' badge. A note below the title says 'Car2Go application REST API documentation.' and links to 'Apache 2.0' and 'Car2Go Platform wiki Documentation'. On the left, there's a sidebar titled 'Servers' showing 'http://localhost:8080 - Generated server url'. To the right of the sidebar, there's a 'Authorize' button with a lock icon.

Authentication Authentication Endpoints

- POST** /api/v1/authentication/sign-up
- POST** /api/v1/authentication/sign-in

Roles Role Management Endpoints

- GET** /api/v1/roles

Users User Management Endpoints

- GET** /api/v1/users
- GET** /api/v1/users/{userId}

vehicle-controller

- PUT** /api/v1/vehicle/{vehicleId}
- DELETE** /api/v1/vehicle/{vehicleId}
- POST** /api/v1/vehicle
- GET** /api/v1/vehicle/{id}
- GET** /api/v1/vehicle/location/{location}
- GET** /api/v1/vehicle/all
- GET** /api/v1/vehicle/all/vehicles/profile/{profileId}

profiles-controller

- PUT** /api/v1/profiles/me/payment-methods/edit/{paymentMethodId}
- PUT** /api/v1/profiles/me/payment-methods/add
- PUT** /api/v1/profiles/me/edit
- POST** /api/v1/profiles
- GET** /api/v1/profiles/me
- DELETE** /api/v1/profiles/me/payment-methods/delete/{paymentMethodId}

The screenshot shows a Swagger UI interface with three main sections:

- review-controller**:
 - GET /api/v1/reviews
 - POST /api/v1/reviews
 - GET /api/v1/reviews/{carId}
 - GET /api/v1/reviews/me
- favorite-controller**:
 - POST /api/v1/favorites/{vehicleId}
 - DELETE /api/v1/favorites/{vehicleId}
 - GET /api/v1/favorites/my-favorites
- subscription-controller**:
 - PUT /api/v1/subscription/pay/subscription/{profileId}
 - POST /api/v1/subscription
 - GET /api/v1/subscription/{id}

5.2.4.6. Services Documentation Evidence for Sprint Review

En esta sección, se muestra la documentación de los servicios del back end de la aplicación web, así como también se muestra el uso de Swagger para la documentación de los servicios.

Utilizamos SpringBoot, Spring Security, JWTToken y Spring Data jpa:

- [Sprint Boot](#)
- [Sprint Boot Security](#)
- [Json Web Token](#)
- [Sprint Data JPA](#)

5.2.4.7. Software Deployment Evidence for Sprint Review

Para este último sprint se usó los servicios de Azure para el deploy de nuestro web services.

- Para nuestra Base de datos se usó el recurso de **Azure Database for MySQL flexible server**:

Home > **mysql8-demo** ⚡ ☆ ...

Azure Database for MySQL flexible server

» ⚡ Connect ⚡ View process list 🗑 Delete 🖊 Reset password 📁 Restore ⚡ Restart ⚡ Start ⚡ Refresh 🔍 Feedback

Azure Database for MySQL – Live Webinar series: Learn about the latest updates (with demos) and interact directly with product group on the 2nd Wednesday of every month! [Subscribe to our YouTube channel](#) today!

Essentials

Subscription (move)	Server name
Azure for Students	mysql8-demo.mysql.database.azure.com
Subscription ID	Server admin login name
69e1b622-f618-4aaa-9a71-1f3a660a0e6e	adminUser
Resource group (move)	Configuration
Demo	Burstable, B1ms, 1 vCores, 2 GiB RAM, 20 GiB storage
Status	MySQL version
Stopped	8.0
Location	Availability zone
Central US	3
Tags (edit)	Created On
Add tags	2024-11-15 00:52:11.9083723 UTC

Getting started Properties Recommendations Monitoring Tutorials

We've prepared a checklist to get you started



- Para el deploy de nuestro web service se uso el recurso de **Web App**:

Link: [Swagger](#)

Home > **car2go-platform** ⚡ ☆ ...

Web App

» ⚡ Browse ⚡ Start ⚡ Swap ⚡ Restart 🗑 Delete ⚡ Refresh ⚡ Download publish profile ⚡ Reset publish profile ⚡ Share to mobile ...

Essentials

Resource group (move)	Default domain
Demo	car2go-platform-hpdzhtb8ekceg9gd.canadacentral-01.azurewebsites.net
Status	App Service Plan
Stopped	ASP-Demo-9cf8 (B1: 1)
Location (move)	Operating System
Canada Central	Linux
Subscription (move)	Health Check
Azure for Students	Cannot determine health check status while app is in a "Stopped" state.
Subscription ID	GitHub Project
69e1b622-f618-4aaa-9a71-1f3a660a0e6e	https://github.com/UPC-PRE-SI729-2402-WX51-G3-Cibersofa/car2go

[Tags \(\[edit\]\(#\)\)](#) [Add tags](#)

Properties Monitoring Logs Capabilities Notifications Recommendations

Web app

Name	car2go-platform
Publishing model	Code
Runtime Stack	Java 21 SE

- Tambien el deploy de nuestro web application se realizo en **Firebase**

Link: [Car2Go](#)

5.2.4.8. Team Collaboration Insights during Sprint



5.3. Validation Interviews

En esta sección se detalla el proceso de validación mediante entrevistas con usuarios y expertos. Estas entrevistas son cruciales para evaluar la usabilidad, funcionalidad y eficacia de la aplicación Car2Go, garantizando que cumple con las necesidades y expectativas de nuestros segmentos de mercado.

5.3.1. Diseño de Entrevistas

Se describe la metodología utilizada para diseñar las entrevistas de validación, incluyendo la selección de participantes, la formulación de preguntas y el enfoque adaptado para obtener información relevante y precisa sobre la experiencia del usuario con la aplicación Car2Go.

Segmento Objetivo 1: Compradores de Autos de Segunda Mano:

- **Preguntas Generales**
 - ¿Cuál es su nombre?
 - ¿Cuál es su sexo?
 - ¿Cuántos años tiene?
 - ¿Cuál es su ocupación?
 - ¿Qué tan frecuentemente considera comprar un auto?

- **Preguntas Específicas**

- Según lo visto, ¿qué te pareció la estructuración de la página en términos de búsqueda y visualización de autos?
- ¿Consideras que la información proporcionada sobre los autos es suficiente y confiable? ¿Qué le agregarías?
- ¿Hubo algo que te pareció confuso o difícil de entender?
- ¿Cuáles son los puntos positivos y negativos que destacas de la página?
- ¿Te sentirías seguro/a de comprar un auto usando esta página? ¿Por qué?

Segmento Objetivo 2: Vendedores de Autos de Segunda Mano:

- **Preguntas Generales**

- ¿Cuál es su nombre?
- ¿Cuál es su sexo?
- ¿Cuántos años tiene?
- ¿Cuál es su ocupación?
- ¿Con qué frecuencia pones autos en venta?

- **Preguntas Específicas**

- Según lo visto, ¿qué te pareció la estructuración de la página para listar y gestionar tus autos en venta?
- ¿Crees que los pasos para subir fotos y especificaciones del auto son claros y fáciles de seguir?
- ¿Hay algo que cambiarías para que el proceso de listado de autos sea más rápido o simple?
- ¿Qué tan útil te parecen las herramientas para mejorar la visibilidad de tus autos (por ejemplo, destacar un anuncio)?
- ¿Cuáles son los puntos positivos y negativos que destacas de la página?
- ¿Confías en el sistema para captar compradores potenciales? ¿Por qué?

Segmento Objetivo 3: Talleres Mecánicos:

- **Preguntas Generales**

- ¿Cuál es su nombre?
- ¿Cuál es su sexo?
- ¿Cuántos años tiene?
- ¿Cuál es su ocupación?
- ¿Cuántos años lleva trabajando en el rubro automotriz?

- **Preguntas Específicas**

- Según lo visto, ¿qué te pareció la estructuración de la página para acceder y registrar las inspecciones de los autos?
- ¿Consideras que las herramientas de carga de datos son claras y fáciles de usar?
- ¿Hay alguna sección que te haya parecido complicada o que requiera una capacitación adicional?
- ¿Cómo evaluarías la confiabilidad de la plataforma en cuanto a seguridad y privacidad de los datos ingresados?
- ¿Cuáles son los puntos positivos y negativos que destacas de la aplicación?
- ¿Te sientes cómodo/a recomendando esta página a otros talleres y clientes? ¿Por qué?

5.3.2. Registro de Entrevistas

Esta subsección presenta un registro detallado de las entrevistas realizadas, documentando las respuestas de los participantes, las observaciones clave y los comentarios obtenidos durante las sesiones de validación. Estos registros proporcionan una base sólida para el análisis y la mejora del producto.

Segmento Objetivo 1: Compradores de Autos de Segunda Mano

Entrevistado(a) #1: Gabriel Martel

Sexo: Masculino

Edad: 24 años

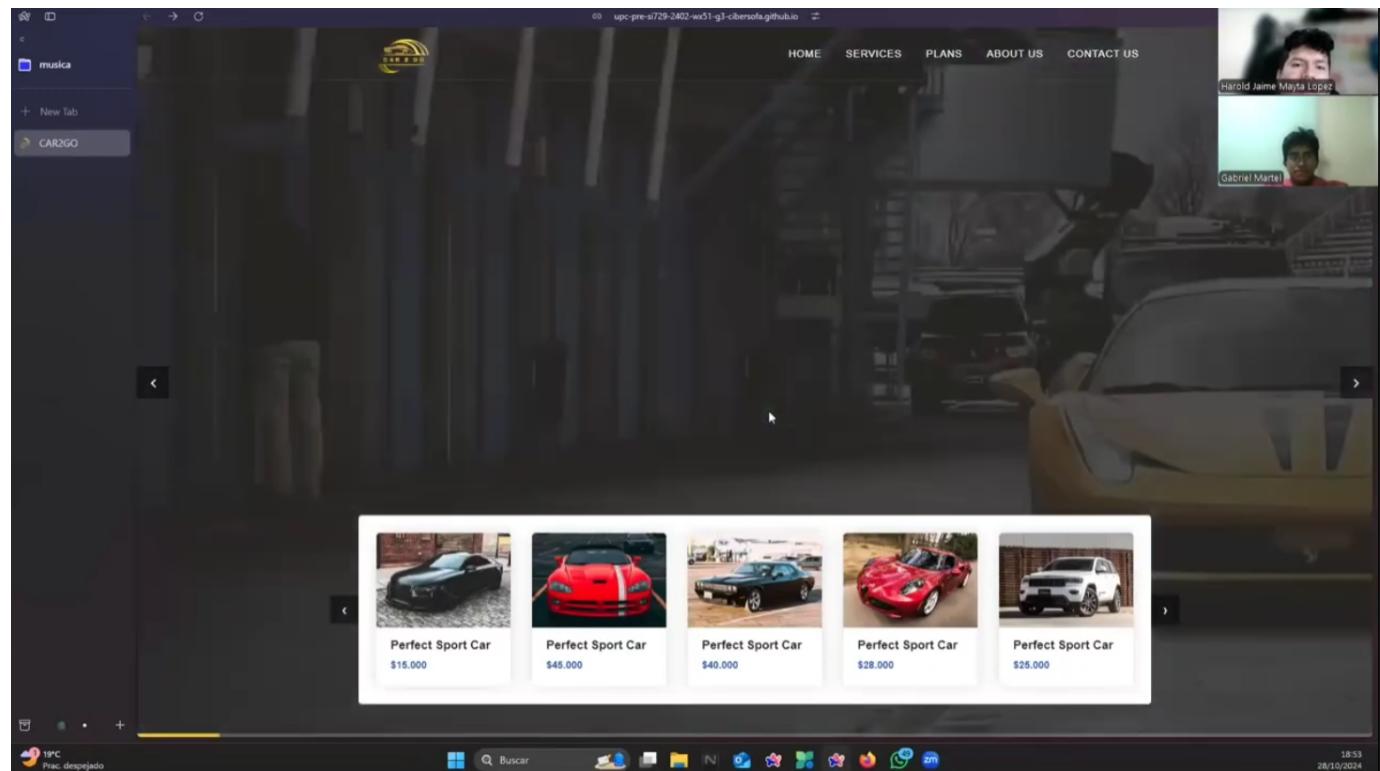
Ocupación: Estudiante

Enlace del video completo de las entrevistas:

[Link](#)

Resumen de la entrevista:

Gabriel, estudiante universitario que en su tiempo libre compra y vende autos, comentó que su primera impresión de la página web fue que es muy intuitiva, aunque le hubiera gustado que estuviera completamente terminada, ya que tiene una buena estructura. También sugiere agregar medidas de seguridad a la información mostrada sobre los autos.



Entrevistado(a) #2: Anatoly Noriega

Sexo: Masculino

Edad: 22 años

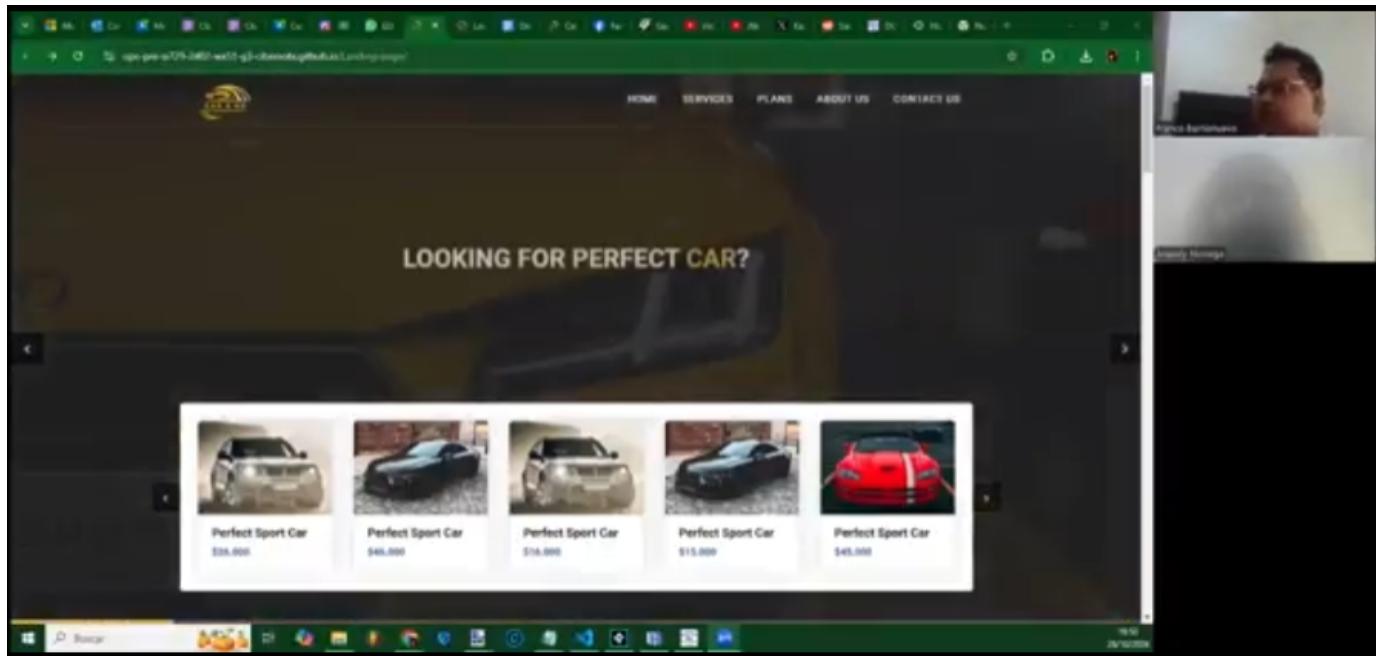
Ocupación: Estudiante

Enlace del video completo de las entrevistas:

[Link](#)

Resumen de la entrevista:

Anatoly, ingeniero de software que revisa constantemente vehículos para futuras compras, expresó que le agradaron la estructura y el diseño de la plataforma, destacando especialmente las opciones del menú para redirigir a distintas páginas y la forma en que se muestran los autos y su información. Considera confiable la información de los autos, aunque le preocupa la sección de pagos, que encontró confusa y difícil de entender, y señaló que el estilo en la sección de perfil pierde coherencia con el resto del diseño. Sugiere añadir un botón para traducir la página a otros idiomas. Concluyó que usaría la plataforma, ya que la información es transparente y el diseño es atractivo para el usuario.



Segmento Objetivo 2: Vendedores de Autos de Segunda Mano

Entrevistado(a) #1: Mijael Yen

Sexo: Masculino

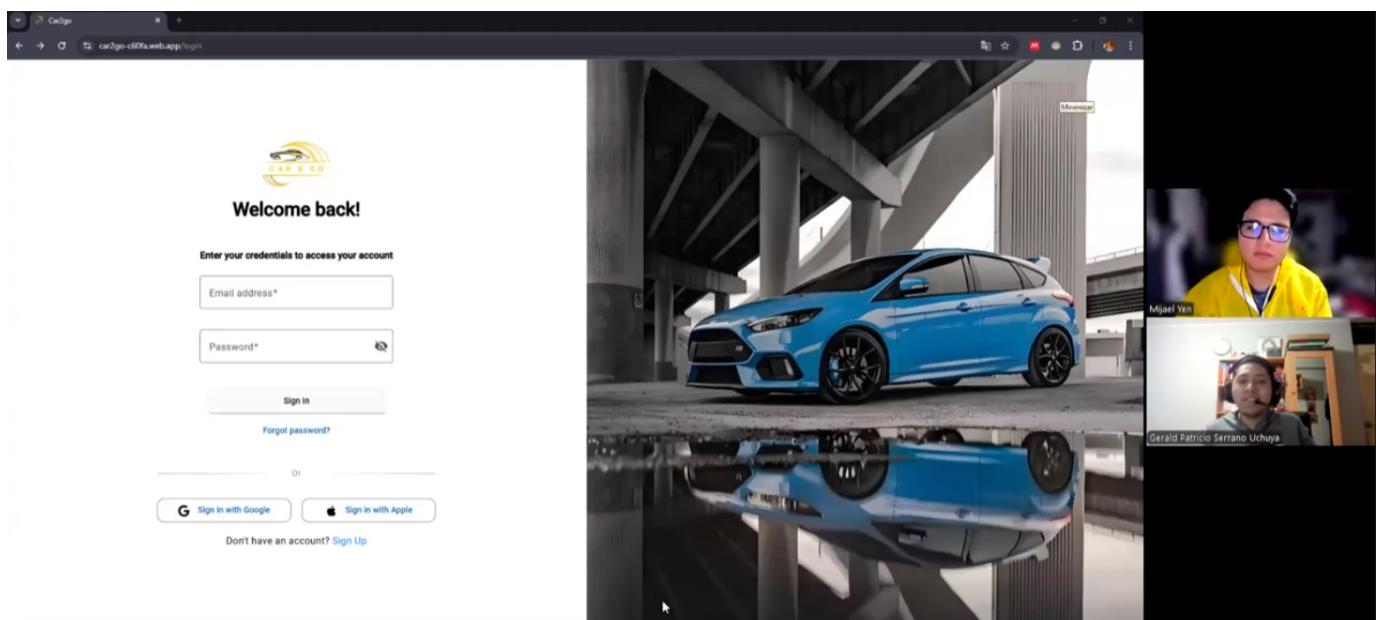
Edad: 22 años

Ocupación: Estudiante

Enlace del video completo de las entrevistas:

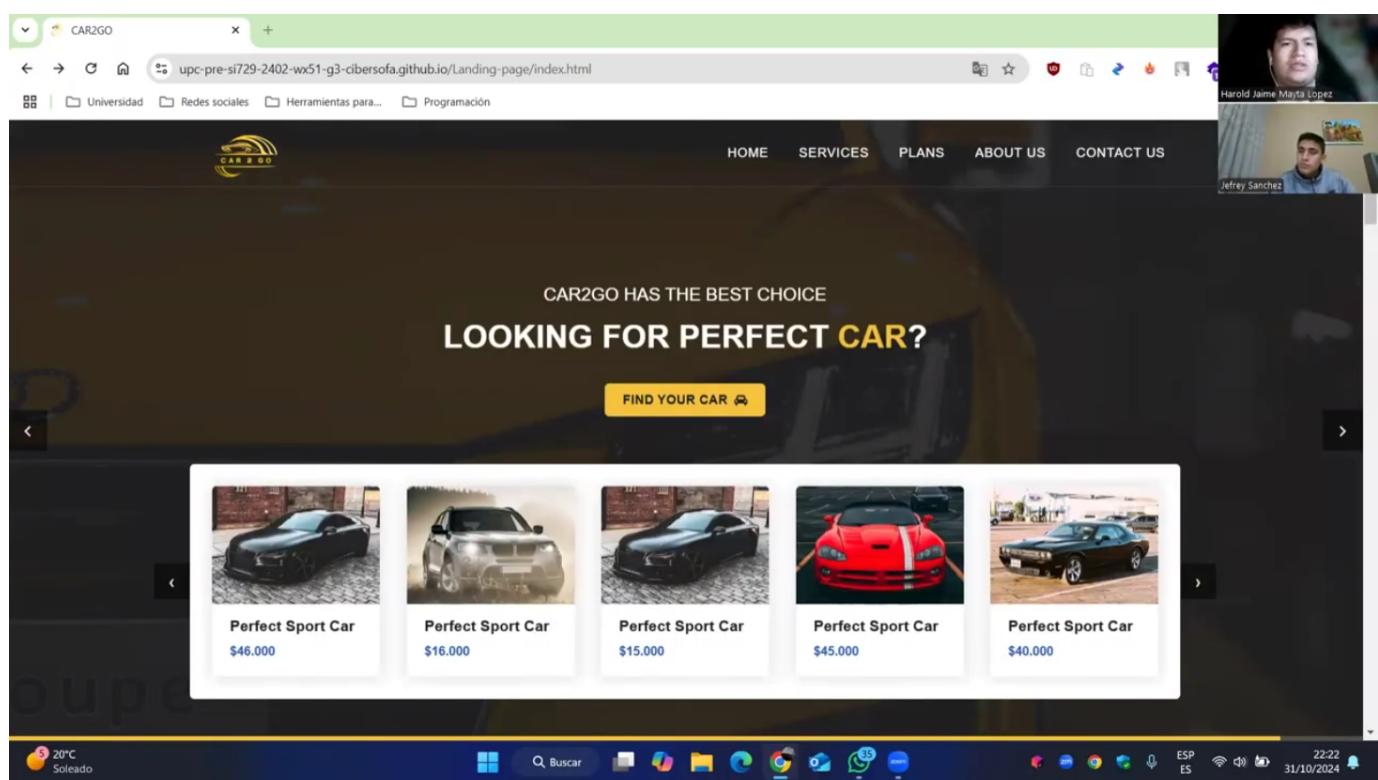
[Link](#)

Resumen de la entrevista: Mijael comenta que la estructura de la plataforma es adecuada y cuenta con lo necesario para realizar sus publicaciones y vender autos. Sugiere que en la sección del perfil se incluya un texto que diga "Mi perfil" y que los textos de esta sección sean más grandes para mayor comodidad. También destaca que la plataforma es intuitiva, pero recomienda que la opción de "logout" esté incluida dentro del perfil. Por último, menciona que el botón para guardar datos en el perfil sea más específico, como "guardar cambios," y que en ciertos campos de información, como el de teléfono, solo se permita ingresar números.



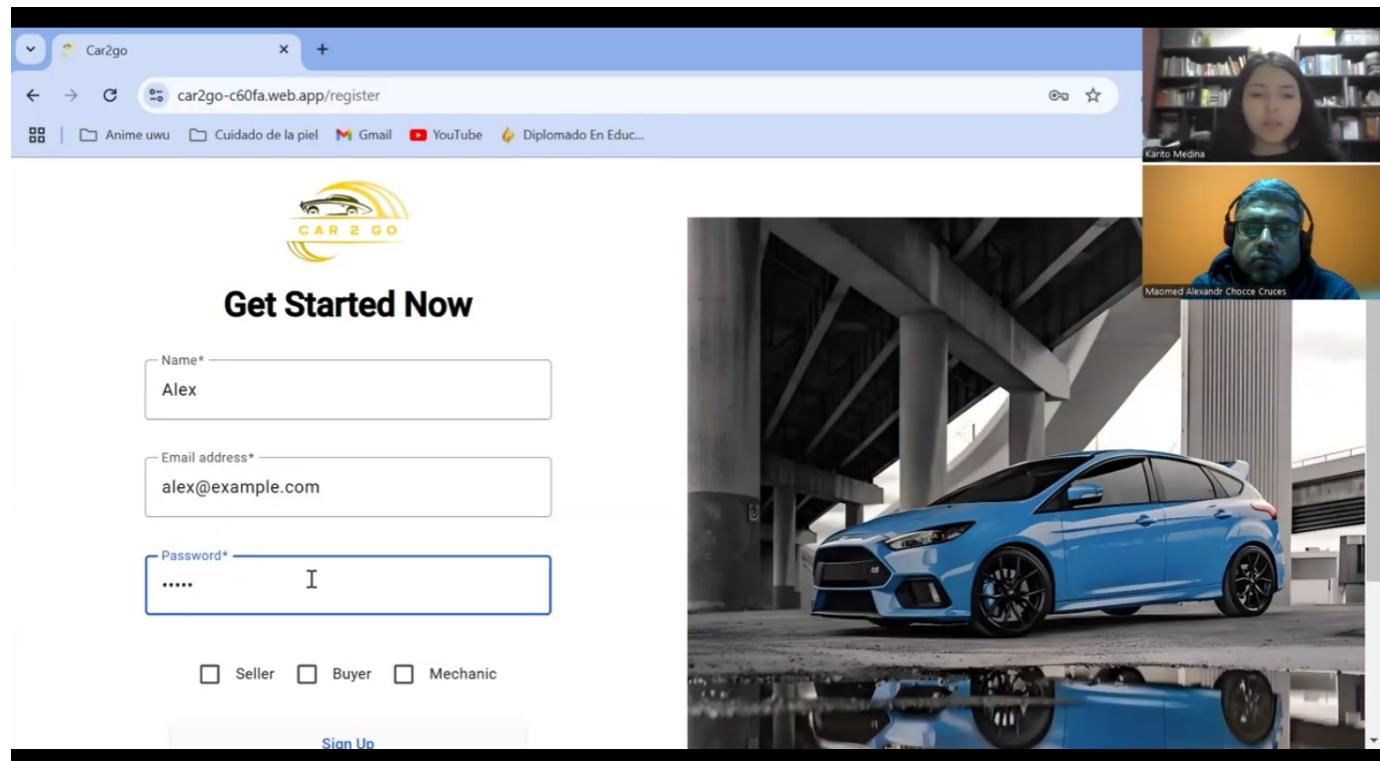
Entrevistado(a) #2: Jefrey Sanchez**Sexo:** Masculino**Edad:** 22 años**Ocupación:** Estudiante**Enlace del video completo de las entrevistas:**[Link](#)**Resumen de la entrevista:**

Jeffrey actualmente trabaja, pero en su tiempo libre se dedica a la venta de autos. Mencionó que le pareció muy llamativo que la información se muestre de manera clara sin necesidad de entrar en cada tarjeta, y destacó que el diseño en general es muy atractivo. Comentó también que toda la navegación es intuitiva y clara. Como sugerencia, indicó que sería útil agregar un filtro para descartar los autos que no se buscan, facilitando así encontrar el auto deseado. En general, expresó que su experiencia ha sido muy positiva.

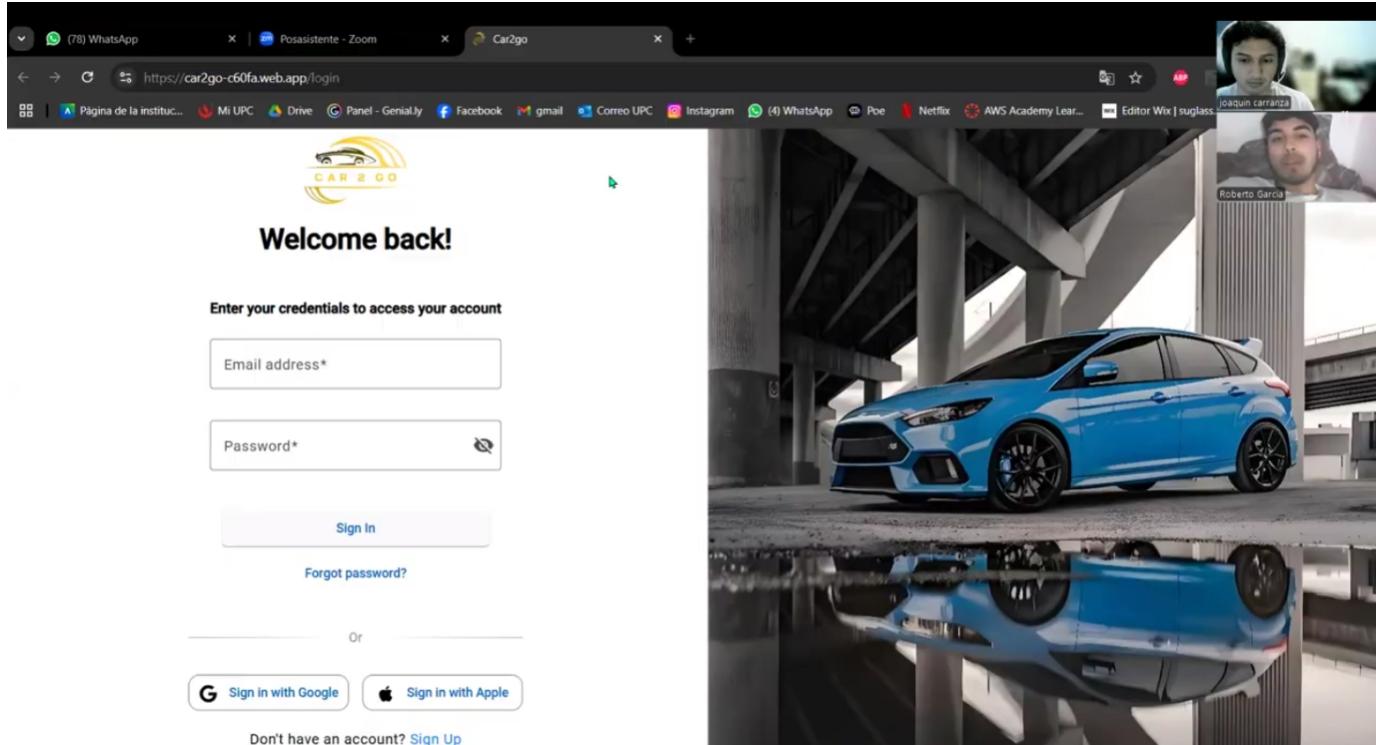
**Segmento Objetivo 2: Talleres Mecánicos****Entrevistado(a) #1: Maomed Chocce****Sexo:** Masculino**Edad:** 29 años**Ocupación:** Mecánico**Enlace del video completo de las entrevistas:**[Link](#)

Resumen de la entrevista: Maomed mencionó que la estructura de la página es intuitiva, aunque sugiere añadir un menú desplegable para acceder a las secciones importantes de forma rápida. Respecto a las herramientas de carga de datos, considera que son claras y fáciles de usar, pero sería útil incluir ejemplos o instrucciones breves junto a cada campo. En cuanto a la sección de reportes, la encontró un poco confusa y recomendó añadir un tutorial o videos explicativos para facilitar su uso. Percibe la plataforma como segura, aunque cree que un ícono o mensaje informando sobre las medidas de seguridad implementadas aumentaría la confianza del usuario. Destacó como puntos positivos el diseño limpio, la facilidad de navegación y el acceso rápido a las funciones principales, pero señaló la falta de instrucciones claras en algunas secciones y la necesidad de una sección de preguntas frecuentes (FAQ) para resolver dudas comunes. Finalmente, expresó

que recomendaría la plataforma a otros talleres y clientes, aunque algunos aspectos podrían mejorarse para optimizar la experiencia de usuario.

**Entrevistado(a) #2: Roberto García****Sexo:** Masculino**Edad:** 22 años**Ocupación:** Estudiante**Enlace del video completo de las entrevistas:**[Link](#)**Resumen de la entrevista:**

Roberto es un estudiante universitario que ayuda a su papá, el cual tiene un taller mecánica, en el trabajo cuando tiene tiempo libre. Nos comenta que la página le parece muy intuitiva y atractiva para el usuario. En general no tuvo problemas para poder guiarse al momento de usarlo y que recomendaría su uso a amigos como familiares debido a la seguridad que tiene.



5.3.3. Evaluación según heurísticas

Aquí se explican las evaluaciones realizadas utilizando principios heurísticos de usabilidad. Se analizan los resultados obtenidos y se identifican áreas de mejora en la interfaz y la funcionalidad de la aplicación, con el fin de optimizar la experiencia del usuario y asegurar la eficacia del producto.

UX Heuristics & Principles Evaluation Usability - Inclusive Design - Information Architecture

Carrera: Ingeniería de Software **Curso:** Desarrollo de Aplicaciones Open Source **Sección:** WX51 **Profesores:** Alberto Wilmer Sanchez Seña **Cliente(s):** Maomed Alexander Chocce Cruces, Roberto García, Jefrey Sanchez, Mijael Yen, Anatoly Noriega y Gabriel Martel

Site o App a Evaluar: Car2Go

Tareas a Evaluar: Escala de Severidad: Los errores serán puntuados tomando en cuenta la siguiente escala de severidad

Nivel	Descripción
1	Problema superficial: puede ser fácilmente superado por el usuario ó ocurre con muy poco frecuencia. No necesita ser arreglado a no ser que exista disponibilidad de tiempo.
2	Problema menor: puede ocurrir un poco más frecuentemente o es un poco más difícil de superar para el usuario. Se le debería asignar una prioridad baja de cara resolverlo al siguiente release.
3	Problema mayor: ocurre frecuentemente o los usuarios no son capaces de resolverlos. Es importante que sean corregidos y se les debe asignar una prioridad alta.
4	Problema muy grave: un error de gran impacto que impide al usuario continuar con el uso de la herramienta. Es imperativo que sea corregido antes del lanzamiento.

Tabla Resumen:

#	Problema	Escala de Severidad	Heurística/Principio violada(o)
---	----------	---------------------	---------------------------------

#	Problema	Escala de Severidad	Heurística/Principio violada(o)
1	Incluir un texto que diga "Mi perfil" y aumentar el tamaño de los textos para mayor comodidad.	2	No cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.
2	Integrar la opción de "logout" dentro del perfil y especificar el botón de guardar como "guardar cambios".	2	No cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.
3	Mejorar la coherencia del estilo en la sección de perfil.	2	No cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.
4	Implementar un botón para traducir la página a otros idiomas.	2	Inclusive Design: No capturar efectivamente las percepciones de los clientes al entrar podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios, al no asegurar una retroalimentación inicial inclusiva y adecuada desde el inicio de la interacción con el producto.
5	Aclarar la sección de pagos, que fue considerada confusa por algunos usuarios.	2	INo cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.

Descripción del Problemas:

- **Problema #1:** Incluir un texto que diga "Mi perfil" y aumentar el tamaño de los textos para mayor comodidad.
- **Severidad:** 2
- **Heurística/Principio violado(a):** No cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.
- **Recomendación:** Añadir un texto "Mi perfil", aumentar el tamaño de los textos para mayor comodidad.

-
- **Problema #2:** Integrar la opción de "logout" dentro del perfil y especificar el botón de guardar como "guardar cambios".
 - **Severidad:** 2
 - **Heurística/Principio violada(o):** No cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.
 - **Recomendación:** Asegurarse de que la opción de "logout" esté claramente disponible y cambiar el diseño del botón para que sea más fácil de entender.

-
- **Problema #3:** Mejorar la coherencia del estilo en la sección de perfil.
 - **Severidad:** 2
 - **Heurística/Principio violado(a):** No cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.
 - **Recomendación:** Mantener la coherencia del estilo en todas las secciones, especialmente en el perfil de usuario.

- **Problema #4:** Implementar un botón para traducir la página a otros idiomas.
 - **Severidad:** 2
 - **Heurística/Principio violado(a):** Inclusive Design: No capturar efectivamente las percepciones de los clientes al entrar podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios, al no asegurar una retroalimentación inicial inclusiva y adecuada desde el inicio de la interacción con el producto.
 - **Recomendación:** Implementar un botón de traducción para facilitar el acceso a usuarios que hablan diferentes idiomas.
-

- **Problema #5:** Aclarar la sección de pagos, que fue considerada confusa por algunos usuarios.
- **Severidad:** 2
- **Heurística/Principio violado(a):** No cumplir con un diseño visual atractivo podría violar el principio de proporcionar experiencias comparables y equitativas para todos los usuarios.
- **Recomendación:** Simplificar y aclarar la sección de pagos para que sea más comprensible.

5.4. Video About-The-Product

En esta sección se presenta un video explicativo sobre la aplicación Car2Go. El video destaca las principales características y beneficios del producto, demostrando cómo satisface las necesidades de los clientes. Este recurso visual es esencial para comunicar de manera efectiva el valor de la aplicación a potenciales usuarios e inversores.

Link: [About-The-Product](#)

VI. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- El análisis realizado por el equipo confirmó que la industria de venta de autos enfrenta desafíos importantes relacionados con la seguridad y la confianza en las transacciones. Sin embargo, también identificó oportunidades significativas, reflejadas en un aumento en el número de ventas en los últimos años. En respuesta a esta situación, Car2Go ofrece una solución efectiva mediante una plataforma innovadora para la compra y venta de autos usados, respaldada por la garantía de calidad y seguridad proporcionada por centros motrices certificados.
- El diseño de Car2Go se desarrolló con el objetivo de ofrecer una experiencia de usuario superior y establecer una clara diferenciación respecto a la competencia. Los estilos seleccionados, junto con una organización cuidadosa de la información, no solo aportan coherencia visual, sino que también facilitan la navegación y el acceso a las funcionalidades más relevantes para los usuarios.

Video About-the-Team.

Link: [About-the-Team](#)

VII. Bibliografía

- Dittrich, J. (s.f.). A Beginner's Guide to Finding User Needs. Recuperado de <https://jdittrich.github.io/userNeedResearchBook/>
- Gastulo, R. (2023, 6 de marzo). Autos usados: segunda opción. Recuperado de <https://www.elperuano.pe/noticia/207031-autos-usados-segunda-opcion>
- IBM. (s.f.). As-is Scenario Map Build a better understanding of your users' current experience. Recuperado de <https://www.ibm.com/design/thinking/page/toolkit/activity/as-is-scenario-map>

- IBM. (s.f.). To-be Scenario Map Draft a vision of your user's future experience to show how your ideas address their current needs. Recuperado de <https://www.ibm.com/design/thinking/page/toolkit/activity/to-be-scenario-map>
- Ríos, W. (2024, 11 de marzo). Mercado de autos seminuevos: oportunidades para compradores y vendedores. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-mercado-autos-seminuevos-oportunidades-para-compradores-y-vendedores-977602.aspx>
- SUNARP. (2018, 23 de mayo). Cómo realizar una transferencia vehicular sin problemas. Recuperado de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/05/23/como-realizar-una-transferencia-vehicular-sin-problemas>
- Tune, N. (2015, 15 de agosto). Domain-Driven Architecture Diagrams. Recuperado de <https://medium.com/nick-tune-tech-strategy-blog/domain-driven-architecture-diagrams-139a75acb578>

VIII. Anexos

- Diseño Landing Page: [Figma](#)
- Landing Page: [Landing Page](#)
- Miro: [Miro](#)
- Organización Github: [Organización](#)
- [Registro de entrevistas](#)
- Structurizr: [Structurizr](#)
- Style Guidelines: [Style Guidelines](#)
- Web Applications: [Car2Go](#)
- Exposición TB1: [Link](#)
- Exposición TB2: [Link](#)
- Trello: [Link](#)
- Entrevistas: [Link](#)
- [About-The-Product](#)
- [Swagger](#)