**1 / 2 - Solución/Idea:**

-Crear un sistema para mejorar el proceso de ventas del negocio a través de una incorporación de un sistema on-line, en este mismo los clientes podrán visualizar el catálogo de los productos de todo el local sin tener que ir de forma física. Este mismo sistema ayudara al negocio a tener un historial de ventas para que se pueda realizar un control del stock.

**3 - Objetivo:**

-El objetivo de que el negocio integre el sistema facilitando la experiencia de compra del cliente de manera on-line sin tener que hacerlo de manera presencial. Lo que se busca es que el cliente pueda acceder al catálogo y poder realizar la compra de manera ágil. También se busca un control del stock. Esto nos llevara que allá un aumento en las ventas.

**4 / 7 – Alcance / Actividades fueras de alcance:**

**#Actividades incluidas:**

-Gestión de estadísticas de ventas.

-Visualización catálogo de producto.

-Proceso marketing en redes.

-Proceso de compra a través de la web.

-Opinión del cliente/valoraciones del producto. - Encuesta

-Control de Stock

-Gestión de usuarios.

**#Actividades excluidas:**

- Administración de empleados.

- Inversiones del local.

- Proceso de compra a proveedores.

- Análisis de métodos de pagos.

**5 - Situación actual / Problemática:**

-Nos encontramos con la situación de una pyme de informática que no dispone de más franquicias, esta misma no cuenta con canales de ventas como la competencia. Se encuentra una disminución de la demanda comparado a años anteriores y baja de ganancias. Los clientes que pasan por el local solicitan alguna forma de poder ver el catalogo de forma on-line para poder tener, imágenes y características de los productos, precios, etc. Además de esto los encargados del local no cuentan con un historial de los productos que se vendieron y los faltantes.

**6.1 - Roles:**

-Gerente.

-Gestor de Marketing (Publicidad).

-Vendedor / supervisor de sistemas (A cargo de la página).

-Encargado de compras / stock

-Cliente.

**6.2/3/4 – Procesos** (-) **/ Actividades** (#) **/ Funcionalidades** (.)**:**

**-Gestión de estadísticas de ventas.**

# Calcular las ventas totales.

. Recorrer la lista de ventas. (R3)

. Devolver total de ventas. (R3)

# Filtro de productos

. Obtener productos más vendidos. (R4)

**-Administración de productos vía on-line.**

# Visualización de catálogo en la web.

. Carga de productos en el catálogo de la página. (R1)

. Creación de filtros de búsqueda. (R1)

# Administración de precios.

. Actualización de precios. (R1)

**-Proceso marketing en redes.**

# Difusión de los productos.

. Envió de ofertas. (R4)

. Envió de descuentos para usuarios registrados. (R4)

# Difusión de valoraciones de clientes.

. Estadísticas de opiniones. (R4)

**-Proceso de compra a través de la web.**

# Medios de pago.

. Definir medios de pago. (R1)

# Visualización de compra.

. Suma de todos los productos del carrito (Calcular el monto total). (R2)

. Visualizar valor total. (R2)

# Validar compra.

. Selección del medio de pago. (R2)

. Generar comprobante de pago. (R2)

. Actualizar Stock. (R3)

**-Opinión del cliente**

# Generar encuesta de compra.

. Enviar encuesta de calificación por mail. (R4)

# Calificación del proceso de la compra.

. Envió de opinión sobre la experiencia de compra. (R4)

. Envió de calificación mediante una puntuación. (R4)

**-Control de Stock.**

# Obtener historial de productos vendidos.

. Recorrer la lista de productos. (R1)

. Cargar productos. (R1)

. Mostrar productos. (R1)

# Administrar el faltante de stock.

. Crear una automatización de alerta para bajo stock. (R3)

. Alerta de disminución stock. (R3)

**- Gestión de usuarios.**

# Inicio de sesión

. Obtener historial de compras realizadas. (R4)

. Agregar al carrito. (R2)

. Cambiar datos personales. (R1)

# Registro / creación de usuario

. Completar formulario. (R1)

. Validar cuenta a través de mail. (R1)

**8 – Release:**

**1er release:** Proceso de compra.

Sprint 1:

* Recorrer la lista de productos [7]
* Agregar productos al carrito [5]
* Finalizar carga de carrito de compras [3]

Sprint 2:

* Suma de todos los productos del carrito. [9]
* Visualizar valor total [6]

Sprint 3:

* Selección de medio de pago [8]
* Generar comprobante de pago [7]

**2do release:** Gestión de stock.

Sprint 4:

* Recorrer la lista de ventas [3]
* Devolver total de ventas [3]
* Actualizar stock [4]
* Crear una automatización de alerta para bajo stock [5]

**3er release:** Estructuración de la página.

Sprint 5: Creación de la gestión de usuario:

* Completar formulario [5]
* Validar cuenta a través de mail [5]
* Cambiar datos personales [2]
* Creación de filtros de búsqueda [3]

Sprint 6: Carga de catálogo:

- Cargar productos [6]

- Recorrer la lista de productos [6]

- Mostrar productos [1]

- Definir medios de pago [1]

**4to release:** Estadísticas y publicidad.

Sprint 7:

* Obtener historial de compras realizadas [3]
* Obtener productos más vendidos [5]
* Estadísticas de opiniones [7]

Sprint 8:

* Envió de calificación mediante una puntuación [2]
* Envió de opinión sobre la experiencia de compra [3]
* Envio de descuentos para usuarios registrados [4]
* Envió de ofertas [3]
* Enviar encuesta de calificación por mail [3]