

Tenga en cuenta que el siguiente formato establece las consideraciones del Desarrollo de su Proyecto y cómo se aplica dentro del marco del PMI. Aquí debes describen el proceso de problemas que se presenten en su Proyecto y como aplicar con los ítems que a continuación se presentan:

### **DESARROLLO DE CASOS**

1. Investigue sobre la metodología de la GESTIÓN DEL VALOR GANADO **EARNED VALUE MANAGEMENT (EVM)** y como se aplica a su proyecto integrador.

2. ¿Desde su proyecto integrador? ¿cómo podría gestionar eficientemente los costos de su proyecto, considerando la estimación de tiempos planeados y recursos planteados?

•

3. Ante la posibilidad de cambios en el alcance en su proyecto, ¿cómo usted podría evaluar el impacto financiero y ajustar su propuesta económica inicial sin comprometer la calidad del producto final?

4. Plantee 4 problemas que se han presentado, que se estén presentando o que se puedan predecir en su proyecto considerando alcance, costo y tiempo y que afectan la calidad del proyecto, y plantearlos en el siguiente formato.

5. Analice los problemas en su proyecto como una oportunidad y plantearlos de forma propositiva y positiva dentro del marco de las solución de esta guía.

#### **1. PROBLEMA/OPORTUNIDAD**

**1.1. Nombre de la Iniciativa**

**1.2. Antecedentes**

*(Situaciones pasadas relacionadas con el problema o esfuerzos previos que generen contexto, justifiquen la propuesta e incluso sirvan como activos para la propuesta.)*

### 1.3. Análisis del Problema u Oportunidad

*(Descripción del problema o el potencial de mejora que está teniendo lugar, causas y efectos asociados, y el horizonte de tiempo en que debería ser resuelta o aprovechada la situación.)*

### 1.4. Objetivo General

*(Más allá del producto o solución, ¿cuál es el beneficio o el valor de negocio que se generará con la ejecución de la iniciativa?)*

### 1.5. Objetivos Específicos

**R:** Explorar una necesidad en la que las personas puedan generar ingresos a partir de sus propios emprendimientos.

*(Logros particulares a obtener que en conjunto llevarán al logro del beneficio o valor de negocio.)*

## 2. RELACIÓN CON LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

1. Objetivos estratégicos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objetivo: Aumentar las ventas y la visibilidad de la página .</li> <li>Impacto: Al utilizar un sitio web para comercializar sus productos, donde el emprendedor busca expandir su alcance y llegar a una base de clientes más amplia y fieles, lo que potencialmente aumentaría las ventas e ingresos y mejorará el reconocimiento de la marca nivel capital.</li> </ul>
2. Metas específicas:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Meta: Incrementar el alcance de usuarios emprendedores y potenciales clientes para así generar un flujo de ventas en línea en un 20% durante el primer trimestre.</li> <li>Impacto: A través del sitio web DALLIAT, el emprendedor establece una meta concreta de aumentar las ventas en línea, aprovechando la plataforma para impulsar las ventas y medir el éxito de su estrategia.</li> </ul>
3. Propósito emprendedor:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propósito: Convertirse en una opción líder para los usuarios "clientes "en su tasa de mercado.</li> <li>Impacto: El emprendedor utiliza el sitio web como una herramienta para cumplir su propósito de establecerse como un líder emprendedor, ofreciendo una experiencia única de compra en línea y productos únicos y de alta calidad.</li> </ul>
4. Riesgos:	

- Riesgo: Problemas técnicos en el sitio web que resultan en una mala experiencia para el emprendedor y el usuario.
- Impacto: El sitio web experimenta problemas técnicos o en la comunicación emprendedor a cliente, esto podría afectar negativamente la experiencia del usuario y disminuir la confianza del emprendimiento, lo que significativamente podría resultar en una pérdida de ventas y reputación.

5. Recursos necesarios:

- Recursos: Desarrollador web para mantener el dominio en la web y actualizar el sitio, presupuesto para marketing digital en las diferentes aplicaciones sociales
- Impacto: tiempo para gestionar las operaciones diarias, lo que debe ser considerado en la planificación estratégica y presupuestaria del negocio.

### 3. ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

(Descripción breve de los principales de la alternativa de solución, sus "pros" y "contras".)

Alternativa de Solución	Presupuesto Aproximado	Pros	Contras
Uso de alternativas como el Marketplace	\$150.000	Mayor calidad al momento de la interacción de usuario y emprendedor	El Marketplace esta alojado en una plataforma ya reconocida
Promoción Digital no centralizada	\$0	No se requiere alcanzar cuotas por alojamiento	Al ser descentralizado no tiene el alcance deseado
Promoción ante medios digitales	\$100.000	Mayor visibilidad por medios digitales reconocidos	No adquiere la visibilidad necesaria en públicos jóvenes
Publicidad por medio de voz a voz	\$0	Reconocimiento por medio de conocidos y Asus allegados	Al no ser tan seguro no tiene el alcance deseado

#### 4. ALTERNATIVA SELECCIONADA

##### 4.1. Nombre de Propuesta de Solución Seleccionada

la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento, los emprendedores se ha desarrollado una plataforma que permite la comercialización segura de sus productos."

*(Descripción general de la solución seleccionada.)*

##### 4.2. Alcance y Productos Esperados

El alcance del proyecto abarcara el diselo y la implementación de que la plataforma DALLIAT dedicada a facilitar la comercialización segura de los emprendedores y usuarios

*(Delimitación de entregables incluidos en la propuesta de inversión seleccionada.)*

##### 4.3. Cronograma General e Hitos Claves del Proyecto Potencial

*("Metas volantes" claves a lograr y tiempos claves para tener en cuenta para la planeación en detalle del proyecto.)*

Hito No.	Nombre de la Actividad/Hito*	Periodo Estimado
1.	Definicion de pregunta problema	16 horas
2.	Definicion de objetivo general y especifico	16 horas
3.	Entrevistas al usuario	8 horas
4.	investigacion	8 horas
5.	Finalizacion de la fase de analisis	8 horas
6.	Planeacion de una estructura	8 horas
7.	Evaluar herramientas tecnologicas del proyecto	8 horas

#### 4.4. Presupuesto

**El siguiente presupuesto es el proyectado en los gastos del capital (capex) estimado para el desarrollo y lanzamiento de la plataforma gestionada como una herramienta para comercialización segura de productos para emprendedores:**

*(CAPEX proyectado para el logro del objetivo.) “El acrónimo CAPEX se deriva de la expresión “Gastos de Capital” y, por lo tanto, se desarrolla a los gastos e inversiones asociados con los bienes físicos En otras palabras, es todos los bienes comprados por la empresa”.*

Rubro	Valor \$COP	Valor \$USD
Desarrollo de la Página Web	\$15,000	\$4.000
Integración de Métodos de Pago	\$100.000	\$25.000
Marketing y Promoción	\$200.000	\$51.000
Pruebas y Optimización	\$15.000	\$4.000
Seguridad y Protección de Datos	\$100.000	\$25.000

#### 4.5. Análisis de Gastos AOM

*(OPEX proyectado para el logro y sostenimiento de la inversión.) Un **OPEX**, del inglés “Operational expenditures”, es un costo permanente para el funcionamiento de un producto, negocio o sistema.*

Rubro	2023	2024	2025	2026
Alojamiento Web	\$0	\$80.000	\$0	\$0
Soporte Técnico	\$0	\$0	\$0	\$0
Mantenimiento o y Actualizaciones	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros Gastos Operativos	\$0	\$0	\$0	\$0

#### **4.6. Beneficios Esperados**

- **Expansión de la Base de Clientes:** La plataforma proporcionará una oportunidad para llegar a nuevos emprendedores y clientes potenciales, lo que se llevara a cabo en un crecimiento de la base de los emprendedores y usuarios y una mayor fidelización de los usuarios existentes.
- **Fomento del Espíritu Emprendedor:** La plataforma servirá como un ecosistema colaborativo donde los emprendedores puedan compartir conocimientos, experiencias y recursos, fomentando así un ambiente propicio para la innovación y el crecimiento empresarial.
- **Fomento del Espíritu Emprendedor:** La plataforma servirá como un sistema colaborativo donde los emprendedores puedan compartir conocimientos, experiencias y recursos, fomentando así un ambiente propicio para la innovación y el crecimiento empresarial.
- **Impacto Social Positivo:** Facilitar el éxito de los emprendedores contribuirá al crecimiento económico local, la creación de empleo y el desarrollo de comunidades prósperas.

*(Cambio positivo en los indicadores de negocio.)*

#### 4.7. Análisis de Riesgos

*(Referencia posibles escenarios que pudieran afectar la consecución de los objetivos y la manera de gestionarlos para el bien del proyecto.)*

Nombre del riesgo	Explicación	Causa
Problemas de Conectividad	La plataforma puede presentar problemas de conectividad	fallos en los proveedores de servicios de internet o inconvenientes técnicos en la infraestructura de red.
<b>Escasez de recursos Humanos</b>	Falta de experiencia del personal	Esto puede afectar el desarrollo del programa ya se puede generar contratiempos en la entrega del servicio
Problemas de Integración	Retrasos en la integración con sistemas de terceros como la validación de pago	Falta de compatibilidad técnica, errores en la implementación
Cambios en las Tendencias del Mercado	Cambios repentinos en las preferencias del mercado	Evolución rápida de la tecnología

#### 4.8. Restricciones

**Presupuesto Limitado:** El proyecto debe ajustarse a un presupuesto específico, lo que puede limitar la disponibilidad de fondos para actividades adicionales o imprevistos.

*(Límites que definen el marco de acción del proyecto en términos de alcance, tiempo, presupuesto, recursos, entre otros.)*

#### 4.9. Supuestos

**Compromiso del Equipo:** El proyecto estará a cargo de un equipo comprometido a cumplir con las metas y responsabilidades asignadas .

**Estabilidad del Entorno Operativo:** El entorno operativo de la red y los servicios deben cumplir con la demanda solicitada del proyecto  
*(Condiciones que se dan por hecho para efectos de planeación y ejecución del proyecto.)*

#### **4.10. Asuntos a Considerar**

**Aspectos Legales y Regulatorios:** se debe contemplar las regulaciones del comercio electrónico junto a la protección de datos sensibles puedan afectar la operación de la plataforma.

*(Aspectos para tener en cuenta o por resolver o condiciones particulares de la propuesta de inversión.)*

#### **4.11. Viabilidad Financiera**

**Auditoria y Revisión Continua:** Se ejecutaran mecanismos de revisión para validar el desempeño financiero del proyecto para garantizar los intereses del proyecto.

*(Análisis que contrasta los beneficios y los costos asegurando que la propuesta de inversión es rentable.)*

#### **4.12. Viabilidad Ambiental**

**Recursos Energéticos:** El funcionamiento de la plataforma requerirá energía eléctrica para alimenta los servidores del equipo de desarrolladores en el cual se optimizara estrategias para el uso de la energía

*(Análisis de los impactos y la mitigación de efectos negativos sobre el ecosistema y las comunidades.)*

#### **4.13. Viabilidad Legal y/o Regulatoria:**

siguiendo las leyes de protección de datos para la privacidad de los usuarios adecuando el uso de la información efectuando así el cumplimiento el uso de las regulaciones.

*(Análisis de los límites y la concordancia que debe tener la inversión con las normas aplicables.)*

#### **4.14. Viabilidad Organizacional:**

Se establecerán parámetros donde los recursos se asignarán para la mejora y optimización de las brechas periódicas

*(Análisis de la demanda de recursos organizacionales para asumir la carga administrativa y operacional del proyecto y los nuevos productos y/o capacidades.)*



## 5. FIRMAS

Rol	Nombre	Firma
Scrum Master	Daniel Felipe Prado Verano	
Analista de Calidad	Maria Fernanda Rios	
Programador	Ivan Camilo Aguilar	
Programador	David Diaz	
Programador	Alejandro Roncancio	