
Universidad de las Fuerzas

Armadas ESPE

Preparación Entrevista - Unidad 1

Emprendimiento *Home* *Passion*

Grupo 1

Arias Sebastián, Carrera Nahir & Pullaguari Axel

Departamento de Ciencias de la Computación

14569: Ingeniería de Requisitos

Ing. Jenny Ruiz

03/06/24

Entrevista

Introducción:

La importancia de aplicar una metodología en el proceso de elicitación de requisitos, o bien puede plantearse como un recurso general para levantar información, nos brinda un mayor campo de visión a la hora de proyectar o direccionar un proyecto. El despliegue del equipo de trabajo a la hora de afrontar este proceso debe ser sistematizado, organizado y muy bien preparado, por lo que se establece y se escoge como principal metodología el uso de la entrevista para el proyecto “Home Passion”.

Objetivo:

El objetivo de la entrevista es conocer más sobre Home Passion, identificar los problemas actuales, y comprender el contexto de sus puntos fuertes y débiles. Esta información permitirá diseñar un documento de Especificación de Requerimientos refleje adecuadamente la identidad de la marca y sus necesidades.

Contexto:

Fecha, Hora y Lugar:

- Fecha: miércoles 05/06/2024
- Hora: 9:00
- Lugar: Aula H204, ESPE

Información del entrevistado:

Nombre: Sebastián Arias

Edad: 23 años

Cargo: Gerente de “Home Passion”

Etapas de la entrevista:

Apertura

[Saludo] Buenos días,

[Contexto del proyecto y como fue el primer acercamiento con el cliente] Estamos contentos de tener esta oportunidad de conocer más sobre el emprendimiento “Home

Passion”. Como sabemos, “Home Passion” es un negocio que trabaja con productos naturales de origen orgánico. Nuestro primer acercamiento con el negocio fue a través de Axel, quién nos habló sobre la posibilidad de mejorar la visibilidad del negocio de su familiar.

[Presentación del equipo] Permítanos presentarnos, somos parte del curso de Ingeniería de Requisitos de la Carrera de Ingeniería de Software de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Nuestros nombres son: Nahir Carrera y Axel Pullaguari.

[Presentación de los involucrados en la entrevista] En esta entrevista, nos acompaña Sebastián Arias, gerente de “Home Passion” quien compartirá más sobre él y su trabajo en el negocio.

[Explicación del desarrollo de la entrevista] La entrevista se encuentra estructurada en varias secciones que nos van a permitir conocer los aspectos más importantes de “Home Passion”.

Desarrollo

Comenzaremos con algunas preguntas generales para conocer su contexto personal y del negocio.

- ¿Podría hablarnos un poco de usted, a que se dedica, y que rol cumple en la empresa?
- ¿Podría darnos una breve introducción a HOME PASSION?
- ¿Cómo describiría la misión y visión de Home Passion?
- ¿Qué valores considera fundamentales para Home Passion?

Para entender mejor la situación de “Home Passion” vamos a realizar un análisis FODA, es decir, Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Con este análisis pretendemos identificar aspectos internos y externos que afectan su negocio.

Fortalezas

- ¿Cuál cree que es la mayor fortaleza del negocio?
- ¿Qué aspectos específicos del negocio sacan ventaja a la competencia?
- ¿Qué logros recientes del negocio le enorgullecen más?

Debilidades

- ¿Cuáles son las principales debilidades o áreas para mejorar del negocio?
- ¿Qué obstáculos a enfrentado la empresa recientemente y cómo los ha abordado?

Oportunidades

- ¿Cuáles cree que son las oportunidades que el negocio puede aprovechar?
- ¿Existen tendencias emergentes que podrían beneficiar a “Home Passion”?

Amenazas

- ¿Qué amenazas considera que pueden afectar al negocio y cómo las está enfrentando?
- ¿Cómo maneja la competencia?

Ahora nos enfocaremos en las operaciones diarias de “Home Passion”, uso de tecnologías y su actual relación con clientes.

- ¿Hay algún producto o servicio nuevo que estén desarrollando actualmente?
- ¿Qué áreas de su negocio se pueden beneficiar de la automatización y cómo las maneja actualmente?
- ¿Qué papel juega la retroalimentación del cliente en el desarrollo de nuevos productos o servicios en su negocio?
- ¿Qué estrategias utiliza para llegar a su público actual?

Terminación

Queremos agradecer a, Sebastián, por su tiempo y disposición para compartir con nosotros estos aspectos de “Home Passion”. Hemos abordado aspectos clave como [], su misión y visión [], sus fortalezas [], debilidades [] y relación con sus clientes []. Estos nos dan a entender mejor el funcionamiento del negocio y nos permitirán ajustarnos a sus necesidades específicas. Nuevamente, muchas gracias por su tiempo y colaboración, quedamos a su disposición para cualquier pregunta o inquietud. Nos entusiasma trabajar juntos para contribuir a la mejora de “Home Passion”.