

ARIAS_VINUEZA_XAVIER_SEBASTIAN
CARRERA_VELA_NAHIR_DANAE
PULLAGUARI_CEDENO_AXEL_LENIN
TALLER 2

Proceso: Crear catálogo de productos online

1. Antecedentes:

- **Información general del negocio**

En los últimos años, ha aumentado considerablemente la demanda de productos alimenticios naturales y saludables. Cada vez más personas buscan alternativas a los alimentos procesados, interesándose por opciones que no contengan aditivos ni conservantes artificiales. Los productos hechos en casa, como la granola, las mermeladas y el yogurt natural, han ganado popularidad gracias a su valor nutricional y beneficios.

Nombre completo del comercio: *Home Passion*

Campo amplio: Venta de productos.

Campo específico: Productos alimenticios naturales.

Campo detallado: Producción y venta de alimentos naturales hechos en casa.

Razón Social: *Home Passion.*

Ambiente de producción: Preparación de alimentos.

Inicio de actividades: 2024

1. INTRODUCCIÓN

Este informe forma parte del Taller 2 del curso de Ingeniería de Requisitos, donde se presenta un plan detallado para llevar al emprendimiento "Home Passion" a la visibilidad en una plataforma web. Este negocio, centrado en la producción y venta de alimentos naturales caseros, surge con el respaldo de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE en el curso de ingeniería de. La intención es aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera para lanzar un aplicativo web para el negocio en 2024. Este proyecto busca destacarse en el mercado online como una propuesta innovadora y atractiva para los amantes de la comida natural.

2. ANÁLISIS SITUACIONAL – FODA -

El negocio "Home Passion" pretende salir al mercado e identifica que muchos consumidores tienen dificultad para acceder a sus productos por falta de comunicación y visibilidad. Este contexto nos lleva a realizar un análisis FODA del proyecto el cual se muestra a

continuación:

FORTALEZAS	
F1	Presenta una variedad de productos naturales de calidad no muy comunes en el mercado.
DEBILIDADES	
D1	Falta de compromiso con la socialización de productos en redes sociales y plataformas de internet

OPORTUNIDADES	
O1	Tendencia creciente hacia un estilo de vida más saludable y el aumento de la demanda de productos naturales y caseros, lo que podría abrir nuevas oportunidades de mercado y atraer a un segmento de consumidores más amplio.
AMENAZAS	
A1	Cambios normativos en la industria alimentaria que podrían afectar la operación de "Home Passion".

Las partes interesadas son

2.1 Adriana Vinueza, Gerente de Home Passion.

2.2 Doménica Arias, asistente de Home Passion

2.3 Equipo de trabajo: Sebastián Arias, Nahir Carrera, Axel Pullaguari

2.4 Clientes potenciales

3. ESTABLEZCA UN PROCESO_

Visualización de catálogo de productos

Matriz en partes interesadas (Matriz)

Matriz con el Contexto de la organización con las partes interesadas

CONTEXTO DE LA ORGANIZACIÓN

PARTE INTERESADA	NECESIDADES	EXPECTATIVAS
Equipo de Home Passion: Adriana Vinueza, gerente Doménica Arias, asistente	Tener visibilidad en el mercado, comunicación efectiva con clientes	Hacer llegar su catálogo a los clientes y contactar con sus clientes efectivamente
Clientes potenciales: Pamela Quezada, cliente frecuente	Acceder a información de productos recientes y expandir medios de comunicación con el productor	Acceder al catálogo de “Home Passion” y comunicarse desde distintos medios exitosamente
Equipo de Trabajo: Sebastián Arias Nahir Carrera Axel Pullaguari	Recopilar correctamente la información de requisitos de todos las partes clave de información relacionadas a “Home Passion”	Implementar un aplicativo que cumpla con criterios de calidad y que se alinee a las expectativas del equipo y clientes de “Home Passion”