

Reporte de Avance sobre las Reglas de Negocio

Fecha: 25 de Noviembre 2024

Lugar: Reunión Virtual

Asistentes:

- Jesús Adrian Delgado Carrillo
- Axel Uriel Márquez Morales

Objetivo del Documento

Definir las reglas de negocio clave para el sistema de reservación de hotel, con el objetivo de estandarizar el comportamiento del sistema y establecer las políticas de operación, promociones y tarifas dinámicas.

Contenido de las Reglas de Negocio

ID	Regla de Negocio	Nivel de Cambio	Fuente
RULE1	Descuentos por cliente.	Alto	Política del hotel
RULE2	Descuentos por tipo de habitación.	Medio	Política del hotel
RULE3	Ofertas por cantidad de noches reservadas.	Alto	Política del hotel
RULE4	Políticas de cancelación.	Bajo	Política del hotel
RULE5	Horarios de check-in y check-out.	Bajo	Estándar del hotel
RULE6	Promociones por temporada o eventos especiales.	Alto	Marketing del hotel
RULE7	Tarifas dinámicas según la ocupación.	Medio	Sistema automatizado
RULE8	Reglas para reservas de grupo.	Medio	Política del hotel
RULE9	Tarifas según método de pago.	Alto	Política del hotel
RULE10	Políticas para servicios adicionales.	Medio	Política del hotel

Análisis y Observaciones

1. Nivel de Cambio:

- Las reglas con nivel de cambio **Alto** (como descuentos o promociones) requieren un sistema flexible que permita actualizarlas rápidamente, debido a su alta variabilidad.
- Las reglas con nivel de cambio **Bajo** (como horarios y políticas de cancelación) son más estáticas, pero aún deben ser configurables.

2. Impacto Operativo:

- Estas reglas son esenciales para optimizar la experiencia del cliente y la operación del hotel.
 - Regulan las tarifas, servicios y promociones, permitiendo al hotel adaptarse a la demanda y maximizar sus ingresos.
-

Conclusiones y Próximos Pasos

• Conclusiones:

- Se han definido las 10 reglas de negocio principales para el sistema.
- Este documento servirá como referencia para implementar las reglas en los casos de uso y garantizar la consistencia del sistema.