

# **ANÁLISIS DE REQUISITOS FUNCIONALES Y DEL SISTEMA**

Grupo 2

Departamento de Ciencias de la Computación, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

NRC:20967

Asignatura: Metodología de desarrollo software

TUTORA Ing. Jenny Alexandra Ruíz Robalino

Fecha: 05/05/2025

## Proceso:

### 1. ANTECEDENTES

**Nombre del emprendimiento:** ELEGANT LOVE ~ Ramos y flores eternas

**Área de trabajo:** Venta de flores eternas, ramos, y presentes

**Nombre de la emprendedora:** Valery Camila De La Cruz Quinga

**Competencias:** Es la persona encargada de administrar tanto el área de marketing como contable del emprendimiento, con la ayuda de su padre.

### 2. DESARROLLO

Análisis situacional – FODA

FORTALEZAS	
F1	<ul style="list-style-type: none"><li>Al ser un emprendimiento ya con tiempo, ya existe una base sólida de clientes.</li></ul>
F2	<ul style="list-style-type: none"><li>Control de toma de decisiones ya que en el emprendimiento no existe una gran cantidad de personal.</li></ul>

DEBILIDADES	
D1	<ul style="list-style-type: none"><li>Los pedidos se realizan mediante el aplicativo Whatsapp, esto ralentiza procesos como pagos o en algunos casos confusión entre cliente-emprendedor y viceversa</li></ul>

D2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicación, al hablar de un tema de redes sociales, está propenso a que no se de abasto o respuesta a los clientes.</li> </ul>
----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

OPORTUNIDADES	
O1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al crear una base de datos en la cual se almacenan datos de los compradores, se facilitará la notificación de productos en descuentos. Así, los compradores no tendrán que estar pendientes a redes sociales para ver descuentos en los productos.</li> </ul>
O2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mayor traqueo de las personas que le interesen los arreglos florales y posibles clientes recurrentes</li> </ul>

AMENAZAS	
A1	<ul style="list-style-type: none"> <li>El usuario puede llegar a sentirse cansado debido a las notificaciones sobre los productos en descuentos.</li> </ul>
A2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Existe la posibilidad de que usuarios no deseen aportar sus datos, por ende el sistema no tendría funcionamiento.</li> </ul>

### 3. PREGUNTAS

### Preguntas acerca del contexto:

- ¿Nos podría hablar un poco más acerca de su persona?

Detrás de *ElegantLove.v* está una joven emprendedora apasionada por los detalles, creativa y muy dedicada. Le inspira el amor, las emociones sinceras y la belleza de lo hecho a mano. Desde muy temprana edad mostró interés por crear con sus propias manos y encontró en los arreglos personalizados una forma de transmitir sentimientos a través de objetos duraderos.

### FODA:

- Cuál considera que una de las fortalezas del método de ventas actual?
- Cuál cree que es una de sus debilidades ?
- Cual es uno de los aspectos que puede mejorar para mejorar la tensión con el cliente?

### 4. Matriz con el Contexto de la Organización con las partes interesadas

#### CONTEXTO DE LA ORGANIZACIÓN

PARTE INTERESADA	NECESIDADES	EXPECTATIVAS
Dueño de la emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comunicación por medio de plataformas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cumplir con la comunicación de la persona.</li></ul>
Clientes	<ul style="list-style-type: none"><li>• Manejo de comunicación personalizada.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Una mayor empatía con el cliente.</li></ul>

