

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

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

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

OPORTUNIDADES	
O1	<ul style="list-style-type: none"> 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.
O2	<ul style="list-style-type: none"> Mayor traqueo de las personas que le interesen los arreglos florales y posibles clientes recurrentes

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

3. PREGUNTAS

Preguntas acerca del contexto:

- ¿Podrías describir cómo gestionas actualmente la información de tus clientes (nombre, teléfono, fecha de compra, cumpleaños, etc.)?
- ¿Utilizas alguna herramienta o software para registrar y organizar estos datos? ¿Cuál?
- ¿Cómo decides cuándo contactar a un cliente? ¿Es un proceso manual o programado?

FODA:

- ¿Cuál considera que es una de las fortalezas del método de ventas actual?
- ¿Cuál es uno de los aspectos que puede mejorar para mejorar la atención 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">• Comunicación por medio de plataformas.	<ul style="list-style-type: none">• Cumplir con la comunicación de la persona.
Clientes	<ul style="list-style-type: none">• Manejo de comunicación personalizada.	<ul style="list-style-type: none">• Una mayor empatía con el cliente.