

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
METODOLOGÍA. DE DESARROLLO SOFTWARE

NRC: 20967

ACTIVIDAD: Cuestionario

GRUPO: 2

APELLIDOS Y NOMBRES: DE LA CRUZ ALEJANDRO, ESCOBAR IAN, NOGALES SANTIAGO

FECHA: 09/05/2025

1. Contexto del Negocio y Procesos Actuales:

- ¿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?
 - ¿Qué tan fácil o difícil es para ti mantener un seguimiento constante de cada cliente?
 - ¿Qué información consideras esencial almacenar sobre cada cliente?
-

2. Identificación de Problemas y Necesidades:

- ¿Qué tareas repetitivas o manuales te consumen más tiempo actualmente?
 - ¿En qué momentos sientes que pierdes oportunidades de venta por falta de organización o seguimiento?
 - ¿Has tenido problemas para recordar fechas clave (cumpleaños, aniversarios de compra, fechas festivas)?
 - ¿Qué tan frecuente es que pierdas clientes porque no los contactas en momentos importantes?
 - ¿Qué problemas has enfrentado al intentar enviar mensajes promocionales o recordatorios a tus clientes?
 - ¿Sientes que tu comunicación actual con los clientes es efectiva o crees que podrías mejorarla? ¿Cómo?
-

3. Expectativas sobre una Solución Digital:

- ¿Qué te gustaría que un software pudiera hacer por tu negocio? (Ej.: enviar mensajes automáticos, organizar clientes, generar reportes, etc.)
- ¿Qué tipo de mensajes te gustaría automatizar? (Ej.: cumpleaños, promociones, recordatorios de compra, etc.)
- ¿Qué información consideras más importante para segmentar a tus clientes? (Ej.: frecuencia de compra, fecha de última compra, tipo de producto comprado)

- ¿Cómo te gustaría recibir reportes o notificaciones sobre el comportamiento de tus clientes? (Ej.: por email, en un panel de control, etc.)
 - ¿Preferirías una solución sencilla y fácil de usar o una más completa, pero que requiera capacitación?
-

4. Funcionalidades Específicas:

- ¿Te interesaría que el sistema permite enviar mensajes personalizados o solo mensajes genéricos?
 - ¿Qué tan importante es para ti medir la efectividad de los mensajes enviados? (Ej.: cuántos clientes respondieron, cuántos compraron, etc.)
 - ¿Te gustaría poder programar los mensajes con antelación o prefieres enviarlos manualmente en el momento?
 - ¿Qué tipo de informes te gustaría generar a partir de los datos registrados? (Ej.: clientes activos, clientes inactivos, fechas con más ventas, etc.)
 - ¿Te interesa almacenar algún dato adicional que no hayamos mencionado? (Ej.: preferencias de producto, comentarios de los clientes, etc.)
-

5. Consideraciones Técnicas y Limitaciones:

- ¿Tienes alguna preferencia sobre cómo acceder al sistema? (Ej.: aplicación web, móvil, ambas)
 - ¿Qué tan familiarizada estás con el uso de aplicaciones de gestión o bases de datos?
 - ¿Qué tan importante es para ti que el sistema funcione sin conexión a internet?
 - ¿Tienes alguna restricción presupuestaria que debamos considerar al proponer una solución?
 - ¿Qué tan importante es la seguridad de los datos almacenados? ¿Estás dispuesta a invertir en medidas de seguridad adicionales?
-

6. Perspectiva a Futuro y Escalabilidad:

- ¿Cómo te gustaría que el sistema evolucione en el futuro? ¿Qué otras funcionalidades crees que podrías necesitar?
- ¿Tienes planes de aumentar la cantidad de clientes? ¿Cuántos clientes nuevos proyectas captar en el próximo año?
- ¿Te gustaría que el sistema integre alguna función adicional, como un sistema de fidelización o un registro de compras frecuentes?
- ¿Te interesaría conectar este sistema con redes sociales o plataformas de mensajería (WhatsApp, Instagram, etc.)?
- ¿Qué otros problemas o necesidades sientes que no hemos cubierto en esta entrevista.