

# Proyecto LPA1 POO - Requerimientos

## Entrevista

---

**Joaquín:** Buenos días a todos. Mi nombre es Joaquín y soy ingeniero de sistemas. Hoy estoy aquí para realizar una entrevista con ustedes sobre los procesos de reservas en su hotel. El objetivo de esta entrevista es entender a fondo cómo funciona su sistema actual y cuáles son sus necesidades para desarrollar un sistema de reservas más eficiente y completo.

**Luciana:** Buenos días, Joaquín. Es un placer conocerte. Soy Luciana, la administradora turística del hotel. Y este es Felipe, mi asistente. Estamos encantados de colaborar contigo en este proyecto.

**Felipe:** ¡Hola! Yo soy Felipe, el más nuevo del equipo. ¡Estoy muy emocionado de participar en esto!

**Joaquín:** Luciana, para comenzar, me gustaría que me hablaras sobre el proceso de registro de un nuevo hotel en su sistema. ¿Qué información es esencial para ustedes?

**Luciana:** Para registrar un nuevo hotel, necesitamos información básica como el nombre, dirección, teléfono y correo electrónico. Además, consideramos muy importante la ubicación geográfica, ya que muchos clientes buscan hoteles en zonas específicas. También incluimos una descripción detallada de los servicios que ofrece el hotel, como restaurante, piscina, gimnasio, y por supuesto, fotos para que los clientes puedan hacerse una idea.

**Joaquín:** ¿Y qué hay de las ofertas especiales que suelen tener los hoteles?

**Luciana:** Sí, las ofertas son fundamentales. Muchos hoteles tienen promociones por temporada, como descuentos en temporada baja o paquetes especiales. Además, algunos ofrecen servicios adicionales como estacionamiento o áreas de coworking.

**Felipe:** ¡Y las habitaciones! Cada habitación tiene sus propias características, ¿no es así, Luciana?

**Luciana:** ¡Claro, Felipe! Cada habitación tiene un registro detallado con su tipo, descripción,

precio, servicios incluidos, capacidad y hasta fotos.

**Joaquín:** Entendido. Ahora, hablemos sobre las condiciones de pago y cancelación. ¿Cómo manejan estos aspectos en su hotel?

**Luciana:** Las condiciones de pago y cancelación pueden variar de un hotel a otro. Por ejemplo, algunos hoteles requieren el pago completo por adelantado, mientras que otros permiten pagar al llegar. También tenemos diferentes políticas de cancelación, dependiendo del tipo de habitación y la temporada.

**Joaquín:** ¿Y qué pasa si un cliente cancela una reserva? ¿Cómo manejan los reembolsos?

**Luciana:** Los reembolsos dependen de la política de cancelación de cada hotel. Algunos hoteles cobran una penalidad por cancelación, mientras que otros ofrecen reembolsos completos si se cancela con suficiente anticipación.

**Felipe:** ¡Y hay que tener en cuenta los hoteles inactivos! A veces, una habitación puede estar en mantenimiento o remodelación, y no está disponible para reservas.

**Luciana:** Exacto, Felipe. Los hoteles y las habitaciones pueden tener estados de actividad diferentes. Por ejemplo, un hotel puede estar temporalmente cerrado por reformas, y una habitación puede estar fuera de servicio por limpieza a fondo.

**Joaquín:** Luciana, mencionaste que las habitaciones pueden estar inactivas por diversas razones. ¿Podrías profundizar un poco más en este tema?

**Luciana:** Claro. Una habitación puede estar inactiva por mantenimiento, remodelación, o incluso por desinfección después de una ocupación. Mientras una habitación está en este estado, no puede ser reservada.

**Felipe:** Y lo mismo aplica para los hoteles, ¿verdad? Un hotel puede estar cerrado por reformas o por alguna otra razón.

**Luciana:** Así es, Felipe. Solo los hoteles y habitaciones activos pueden ser considerados para las reservas.

**Joaquín:** Entendido. Ahora hablemos de los precios. ¿Cómo determinan los precios de las habitaciones en su hotel?

**Luciana:** Los precios de las habitaciones pueden variar según varios factores. Por ejemplo, el precio puede cambiar dependiendo de la cantidad de personas que se alojen en la habitación, siempre y cuando no se exceda la capacidad máxima. También influye la temporada.

**Joaquín:** ¿Y cómo manejan las temporadas altas y bajas?

**Luciana:** Cada hotel tiene su propio calendario de temporadas, pero también existe un calendario regional que la mayoría de los hoteles sigue. Este calendario nos ayuda a establecer los precios y las promociones para cada temporada.

**Felipe:** ¡Y cada habitación tiene su propio calendario! Así sabemos qué días está ocupada y cuáles están disponibles para reservar.

**Luciana:** Exacto, Felipe. Cada habitación tiene un calendario detallado que indica las fechas en las que está reservada y las que están disponibles.

**Joaquín:** Me parece muy interesante el tema de los calendarios. Y hablando de información relevante para los clientes, ¿cómo manejan las calificaciones y los comentarios?

**Luciana:** Las calificaciones y los comentarios son fundamentales para nosotros. Después de cada estancia, invitamos a los clientes a evaluar su experiencia y dejar sus comentarios. Estos comentarios se asocian a cada habitación y nos ayudan a calcular una calificación promedio.

**Joaquín:** ¿Y esa calificación promedio se calcula tanto para cada habitación individual como para el hotel en general?

**Luciana:** Así es. Calculamos una calificación promedio para cada habitación y una calificación general para todo el hotel. Esta información es muy útil para los futuros huéspedes, ya que les permite comparar las diferentes opciones y tomar una decisión informada.

## **Escena 7:** Registro del Cliente y Búsqueda de Habitaciones

**Joaquín:** Luciana, hablemos ahora del cliente. ¿Qué información se solicita al momento de registrarse?

**Luciana:** Al registrarse, solicitamos al cliente su nombre completo, número de teléfono, correo electrónico y dirección. Esta información nos permite mantenernos en contacto con ellos y personalizar su experiencia.

**Joaquín:** Y una vez que el cliente está registrado, ¿cómo realiza una búsqueda de habitaciones?

**Felipe:** ¡Es muy sencillo! El cliente puede buscar habitaciones por fecha, ubicación, calificación o precio. Incluso puede combinar varios criterios para afinar su búsqueda.

**Luciana:** Una vez que el cliente encuentra una habitación que le interesa, puede hacer clic en ella para ver más detalles.

**Joaquín:** ¿Qué detalles puede ver el cliente al seleccionar una habitación?

**Luciana:** Puede ver una descripción detallada de la habitación, incluyendo sus características, servicios incluidos, fotos y, por supuesto, la calificación y los comentarios de otros huéspedes.

**Felipe:** ¡Y lo mejor de todo es que puede leer los comentarios de otros huéspedes para conocer sus experiencias!

**Joaquín:** Una vez que el cliente ha revisado todas las opciones y ha seleccionado la habitación que desea reservar, ¿cuál es el siguiente paso?

**Luciana:** El cliente confirma su selección y procede a realizar el pago. Una vez que el pago se confirma, la reserva queda formalizada.

**Joaquín:** Perfecto, Luciana. Con esta información, tengo una visión bastante clara de cómo funciona su sistema de reservas. Me gustaría agradecerles a ambos por su tiempo y colaboración. Esta entrevista ha sido muy valiosa para mí.

**Luciana:** ¡Ha sido un placer, Joaquín! Esperamos que este proyecto sea un éxito.

**Felipe:** ¡Yo también! ¡Aprendí mucho hoy!

**Joaquín:** Estoy seguro de que así será. Si tienen alguna otra pregunta o si necesitan más detalles, no duden en contactarme.