

# UNIVERSIDAD AMERICANA

---



***Club Buena Vida***

---

*Documentación actual del negocio*

---

**Encargado del proyecto:**

- Alexander Vado Barkalov.

**Docente:**

- YADER RODRIGUEZ LOPEZ

## Contexto del negocio:

El "Club Buena Vida" es un negocio de bienestar dedicado a ofrecer una variedad de servicios enfocados en mejorar la salud y el estilo de vida de sus clientes. Sus principales servicios se centran en la satisfacción del cliente y la mejora de su bienestar. Para ello, el club ofrece la venta de bebidas nutricionales y un servicio de escaneo corporal, que permite evaluar la composición corporal de los clientes. Con esta información, se pueden ofrecer recomendaciones personalizadas para mejorar su alimentación y calidad de vida, además de llevar un seguimiento continuo del progreso de cada cliente.

Después de cada evaluación, el dueño del negocio agenda una cita mensual para el próximo mes con el cliente, lo que permite un seguimiento constante y efectivo del progreso del cliente.

Actualmente, para realizar el escaneo corporal, el club recopila datos de los clientes y la información generada por el estudio mediante un formulario en papel, un proceso que resulta ser anticuado y poco eficiente. Este formulario se utiliza como referencia para estudios posteriores, pero su almacenamiento y recuperación se han convertido en un desafío significativo. Además, el proceso de relleno de estos formularios no registra qué empleado lo realiza, lo que limita el control sobre quién introduce la información y cuándo se hace. Específicamente, se requiere almacenar el nombre y apellido del empleado que completa el formulario, así como la hora de inicio y salida de su turno.

El negocio actual no cuenta con ningún tipo de software para este proceso. Con el objetivo de modernizar y optimizar esta operación, el dueño del negocio desea implementar un sistema automatizado que permita ingresar, almacenar y buscar la información de los clientes de manera digital. Además, se requiere que los clientes puedan acceder a sus datos de forma conveniente y en cualquier momento, mejorando así su experiencia y facilitando su seguimiento personal.

La implementación de una base de datos relacional permitirá al "Club Buena Vida" escalar sus operaciones, ofrecer un servicio más personalizado y eficiente, y tomar decisiones basadas en datos precisos y actualizados. Además, esta implementación conllevaría que el negocio pueda manejar una mejor relación con el cliente y mejorar el control interno sobre la gestión de la información. Este proyecto representa una oportunidad significativa para mejorar tanto la operación interna del negocio como la satisfacción de sus clientes.

### **Planteamiento del problema:**

El Club Buena Vida al intentar llevar un seguimiento del progreso de sus clientes, intentan localizar los formularios de cada cliente, y esto tiene un tiempo de búsqueda. El principal problema radica en la dificultad para localizar y reutilizar estos formularios, lo que afecta la eficiencia del servicio y la experiencia del cliente.

Además, los clientes que quieran llevar su propio seguimiento, tienen que pedir al dueño del negocio que les brinde dicha información, para acceder a sus propios datos, lo que limita su capacidad para realizar un seguimiento de su progreso y recibir recomendaciones continuas.

### **Información del formulario:**

El estudio de los datos que se guardan es importante para poder determinar como se realizará la gestión de los datos.

El negocio busca guardar:

- Información del cliente:
  - Fecha de estudio, nombre, apellidos, teléfono, dirección, ciudad en la que reside, edad, estatura, peso actual del cliente, sexo.
  - Información de la calidad de vida que lleva el cliente. Su estado de salud, de energía, si practica actividades físicas, información del proceso de alimentación del cliente entre otros.
- Información arrojada por el escaneo corporal:
  - Peso, IMC, porcentaje de grasa, porcentaje muscular, el metabolismo basal, nivel de grasa visceral y edad biológica.



