|  |
| --- |
|  |

**Entrevista**

**Proyecto:Home Switch Home**

**Identificación: E01**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| Preparada por:Gdev.  Fecha de preparación: 19 Marzo del 2019 .  Fase en la que se encuentra el proyecto: Elicitación de requerimientos .  Documentos a que se hacen referencias: N/A . |
| Lugar de la entrevista: Facultad de Informática, UNLP.  Fecha/Hora/Duración de la entrevista: 19/3/2019, 18:20 hs , 40 min. |
| Entrevistado: Osvaldo Marcovich. Cargo: Director .  Objetivo a lograr: Obtener una visión sobre el funcionamiento actual de la empresa y las necesidades del cliente. Identificar requerimientos funcionales y no funcionales. |
| Cuerpo de la entrevista (preguntas con sus respuestas):   1. ¿Cuál es su nombre y su rol en la empresa? ¿Cuáles son sus responsabilidades?  * *Mi nombre es Osvaldo Mantecovich y soy el director. Mi responsabilidad es llevar a buen puerto la empresa y generar ganancias.*  1. ¿Podría comentarnos porque realizó la publicación en cartelera?  * *Estamos buscando al mejor equipo para poder desarrollar nuestro sistema y generar ganancias para nuestra empresa.*  1. ¿Qué servicio brinda la empresa?¿ cuál es su objetivo?  * *La empresa básicamente se encarga de los alquileres de tiempos compartidos pero de una manera diferente. Nuestro objetivo es crecer e innovar para poder generar ganancias.*  1. ¿Puede desarrollar más el concepto de tiempos compartidos?  * *Por lo general el tiempo compartido clásico son aquellos en que una persona compra un inmueble por un determinado tiempo, y por ese tiempo es el dueño, hasta que él mismo decida venderla, a su vez la misma propiedad, por otro periodo de tiempo distinto al anterior, puede pertenecer a otra persona.* * *Lo que nosotros queremos hacer, es que las personas puedan seleccionar de alguna forma, ya sea directamente o compitiendo contra otros usuarios, una estadía en una residencia o un tiempo compartido. No van a ser dueños, digamos que van a alquilar dinámicamente tiempos compartidos.*  1. ¿La actividad ya se está desarrollando actualmente?¿de qué manera?  * *Si, en cierta forma sí, pero de manera desorganizada. Mucho papelerío. Actualmente estamos usando aplicaciones de office como excel, word, entre otros, se utiliza email y el teléfono para contacto con los clientes. Y se conoce de boca en boca.*  1. ¿Conoce sistemas similares? ¿tiene algunas referencias?.  * *No, de estas características no conocemos nada. Nuestra idea es original.*  1. ¿Cómo se desarrolla la actividad, desde que una persona los contacta para acceder su producto?  * *Las personas, previamente se tienen que registrar, hoy, lo hacen todo en papel. Lo que nosotros queremos, es que lo puedan hacer a través del sistema. Lo hagan de manera online. Después se comprueba que esté libre la propiedad y se la reserva. Por el desorden que tenemos actualmente, se generaron inconvenientes como por ejemplo reservar para dos personas distintas la misma propiedad en el mismo periodo.*  1. ¿Qué alcance espera para su producto?  * *Territorialmente no hay límite. Que llegue hasta donde tenga que llegar.*  1. ¿Quienes tienen van a tener acceso a su producto?  * *Cualquier persona que le interese registrarse con nosotros.*  1. ¿Utiliza actualmente algún tipo de tecnología? qué conocimientos posee sobre ellas  * *Yo, todas, estudié en informática.*  1. ¿Qué tipo de información maneja con su producto ?¿cómo la almacena actualmente?  * *Hablando mal y pronto, hoy es un despelote. Actualmente está almacenada en word, excel, access, drive, básicamente en lo que pueda tomar nota el empleado en el momento. No hay nada estandarizado.*  1. ¿Conoce las restricciones legales a las que el sitio debe adecuarse?¿Posee alguna documentación del negocio?  * *Tenemos gente de legales que se van a encargar de todo lo que tenga que ver con bases y condiciones para el registro y evitar cualquier conflicto a la empresa. Ellos se encargan de ese tema.*  1. ¿Cómo manejan las reservas? ¿Habrá tiempo límite?  * *Para los usuarios que son Premium automáticamente se habilita la reserva directa, de la estadía en residencia por una semana, de las propiedades disponibles en el lapso de seis meses luego de la fecha actual, con un límite de seis meses posteriores. Si el usuario quiere lapsos mayores a una semana debe hacer más de una reserva.* * *Las subastas van a estar habilitadas solo para el usuario estándar. La subastas seran de un solo tipo, las diferencia estará marcada por los tipos de usuarios*  1. ¿Cómo funcionan los HotSale?¿Van a ocurrir en cualquier momento del año? ¿Van a responder a eventos del mercado como BlackFriday o CyberMonday?  * *Los Hotsales están dados por aquellas propiedades que no fueron ni reservadas ni subastadas por ningún tipo de usuario y que en algún momento, el equipo de analistas de mercado digan pongan hotsale para tal fecha en tal lugar poder agarrar y cargarlas en el sistema.* * *La idea es que la persona cuando ingresa le aparezca de alguna forma los Hotsale disponibles y puedan acceder directamente sin pasar por subasta ni nada.Y si todo le parece correcto, se le adjudica esa propiedad por ese tiempo.* * *Nosotros a nivel de sistema queremos que nosotros podamos administrar los hotsale.*  1. ¿Cómo se estimaron los costos y de qué manera llevarán a cabo los pagos?  * *No se espera que el sistema gestione los pagos. Solamente se encargará de pedir los datos correspondientes Ya que trabajamos directamente con Visa.*  1. ¿Piensan implementar políticas de cancelación?  * *Hoy nos llama por teléfono y vemos si realmente puede o no cancela, no está estipulado.En realidad lo hacemos bajo demanda, si hay mucha demanda de la propiedad, lo cancelamos.* * *Además también vemos cuanto tiene el usuario reservado con nosotros.* * *Por el momento digamos que vamos a permitir la cancelación pero no está del todo claro, más adelante se lo vamos a decir.*  1. ¿Que tipo de usuarios poseen?  * *Nosotros pensamos que haya dos tipos de usuarios. Un usuario que directamente pagando un buen arancel mensual, darle el beneficio que pueda reservar directamente sin manejar subasta.Y después, obviamente para que el sistema sea accesible, por la mayoría de las personas, tendríamos un usuario estándar, que pagando un abono mínimo mensual, pueda tener acceso a subastas de tiempos compartidos.*  1. ¿El Usuario se registra?  * *Si, en el momento del registro. Se le indican los términos y condiciones de para permanecer como usuario le va a indicar que va a tener un gasto mensual.* * *Carga sus datos personales y los de su tarjeta de débito.*  1. ¿El Usuario tendrá un perfil?  * *Si, puede tenerlo a futuro*.  1. ¿Se migrará la información de sus clientes actuales o deberán registrarse ellos mismos?  * *No, esperamos que los usuarios se registren nuevamente en el sitio*  1. ¿Desea agregar algo más que crea necesario saber sobre el proyecto?  * *Me gustaria saber en cuánto tiempo y cuál será el costo del servicio*   22. Un usuario aparte de pedir un tiempo compartido.¿Puede poseer una propiedad?   * *El usuario puede reservar la propiedad por una semana.La única manera de que el usuario tenga el mismo tiempo compartido todos los años, es si este se acuerda de realizar la reserva todos los años.*   23. ¿Las propiedades son establecidas por ustedes?   * + *Si, somos los dueños nosotros.Estas pueden venderse o adquirirse nuevas, dependiendo de cómo nos manejamos nosotros con las ganancias.*   24. Mencionó recién algo sobre créditos.¿Nos puede contar un poco más sobre estos?   * *La gente de marketing nos dijo que no es bueno que la persona al momento de reservar tenga que sacar la tarjeta porque da momento a la duda. Entonces el costo de las reservas es a través de créditos, que sea más directo.* * *Nosotros ya tenemos evaluados que en el arancel mensual que le hacemos pagar al usuario cuando se registra se le dan 2 créditos que son renovados por año.* * *También el usuario debería tener la opcion de comprar creditos, pero todavia no esta bien definido, asi que quedaria para hablar la proxima.*   25. ¿Se diferencian los alojamientos como los usuarios?   * *No.*   26. ¿Entre los empleados que trabajan, va haber alguna diferencia con respecto a su función en el momento del uso del sistema?   * *No, yo quiero que todos mis empleados hagan todo*. |
| Conclusión de la entrevista  Informe final:  Nuestro cliente es Osvaldo Mantecovich, director de la empresa Home Switch Home. La cual se encarga de administrar tiempos compartidos de manera diferente a los tradicionales.Nos comento como funciona el servicio actualmente y cómo lo administran.  Nos contrató para tener un sistema web que los ayude a organizarse son el desarrollo de la actividad de la empresa.El sitio deberá permitir que ellos administren/gestionen las propiedades junto a las reservas, subastas y hotsales. También que sus clientes se registren, naveguen y requieran los tiempos compartidos.  Información obtenida en detalle:   * Las propiedades no se compran como en un tiempo compartido normal. * Las propiedades se reservan. * Las reserva a una propiedad duran una semana. * Las estadías duran 1 semana. * Las propiedades pertenecen a la empresa. * Pueden incorporarse nuevas propiedades * Pueden darse de baja algunas propiedades * Se identificaron 3 tipos de usuario.Usuario estándar, usuario premium que van acceder a las propiedades. Y un usuario administrador, que se encarga de la administración de las propiedades y hotsales. * El usuario debe registrarse para poder adquirir una propiedad. * El usuario estándar paga un mínimo mensualmente. * El usuario premiun, paga un extra aparte de la cuota mínima mensual. * Los usuarios premium acceden a las propiedades a través de subastas, hotsale y tienen la posibilidad de reservar directamente. * Los usuarios estándar acceden a las propiedades a través de subastas y hotsale. * Se utilizan créditos para las reservas. * Al usuario le renuevan anualmente dos créditos * Se abona sólo con débito automático * El usuario carga los datos de la tarjeta al registrarse * El usuario no es dueño de una propiedad.   Información pendiente:   * Identificar la secuencia de estados por los que pasa una propiedad. * Cómo se administran las políticas de cancelación. * Cómo se administra la compra de los créditos. |
| Documentos que se deben entregar: Ninguno.  Documentos que debe entregar el entrevistado: Ninguno.  Próxima entrevista: 26/03/2019. |