ANÁLISIS Y DISEÑO DE SISTEMAS I

PLAN DE DESARROLLO

1. **CONTENIDO DE LA EVALUACIÓN:**

**Caso – Análisis y Diseño de Sistemas**

CASO: SPORTS SAC

La empresa Sports S.A.C se dedica a brindar servicios de entrenamientos físicos personalizados a sus clientes. Los entrenamientos personalizados se pueden dar forma individual o grupal. Además, estas sesiones de entrenamientos se pueden dar de 2 formas:

•Al aire libre, para lo cual utilizan algunos parques municipales donde la empresa tiene contrato con sus municipalidades para que puedan utilizarlos por horas.

•En sus locales, donde brindan los entrenamientos con máquinas bajo circuitos pre-establecidos.

Para realizar sus entrenamientos, los clientes deben realizar una reserva (individual o grupal) en las sesiones que se programan durante toda la semana. La publicación de las sesiones de entrenamientos programados de la próxima semana se realiza todos los días viernes de cada semana a través de sus redes sociales.

La programación de los entrenamientos es realizada por el área de operaciones de la empresa y para ello toma en cuenta la disponibilidad de los parques, las instalaciones y la disponibilidad de sus personal trainers. Cada sesión de entrenamiento, sea personal o grupal, tiene una duración máxima, la cual termina en la hora exacta y luego se procede a un tiempo de 30 minutos de desinfección para que pueda ser utilizada las mismas instalaciones y/o útiles para el siguiente grupo o persona. Esto aplica tanto para los entrenamientos al aire libre como en los locales, así como para las sesiones grupales o individuales.

Además, para el caso de los entrenamientos grupales, se tiene una cantidad máxima de participantes por cada grupo. Esta cantidad puede ser variable, dependiendo del tipo de entrenamiento a realizar y del ambiente donde se realice (aire libre o local).

Cada uno de los entrenamientos tiene asignado un profesional (trainer) que se encarga de dirigir la sesión y de verificar la asistencia de los clientes que han reservado. Este último punto es muy importante porque cuando un cliente reserva para una sesión y no asiste se le considera como Falto y cuando el mismo cliente tiene una determinada cantidad de faltas, la empresa le aplica una pequeña sanción, la cual consta de bloquear por un tiempo determinado sus reservas. Además, el profesional presenta un informe general sobre el desarrollo de la sesión detallando los incidentes que pudieron existir.

Respecto a la captación de clientes, la empresa cuenta con varios planes que tienen asociados algunas características particulares como: duración, cantidad de entrenamientos por mes, categoría y un precio. Por ejemplo: Podrían tener un plan de categoría básica que consta de 20 entrenamientos al mes (15 grupales y 5 personales), tiene una duración de 1 mes y un costo asociado de 80 soles mensuales. Los clientes cuando se desean afiliar, deben seleccionar uno de los planes que la empresa ofrece y deben realizar el pago previo. Recién con la confirmación del pago se procede a la creación del usuario y su acceso a la plataforma.

El área comercial se dedica a la captación de nuevos clientes y a la verificación de que las membresías o planes estén siempre vigentes, por lo que esta área a los clientes que estén próximos a vencer, dependiendo del tipo de plan seleccionado, se les debe enviar un correo masivo invitándolos a renovar su plan o contratar otro. La cantidad de días próximos a vencer es variable y está asociado al plan. Ellos elaboran varios reportes relacionados a sus procesos de captación. Además, atienden cualquier incidente o reclamo que puedan tener los clientes, dándole seguimiento y atención a los mismos.

La empresa necesita contar con un sistema web ERP que les permita gestionar la información de sus procesos, por lo que, con la información indicada, se podría identificar los siguientes módulos, las cuales no necesariamente son los únicas con las que debería contar este sistema web.

Módulos

**Comercial/Servicio al Cliente. Gestión de los planes de entrenamientos**

Captación de Clientes.

Atención de Reclamos.

Gestión de Sanciones a los clientes.

Reportes de gestión.

**Operaciones. Programación de horarios.**

Gestión de la disponibilidad de locales.

Gestión de la disponibilidad de parques.

Gestión de la disponibilidad de personal trainers.

Gestión de las sesiones de entrenamiento

Manejo de las reservas de entrenamientos.

**Clientes. Reserva de Entrenamientos (Consultas, etc).**

Pago de planes, renovación de membresías.

Información de sanciones.

Gestión de Consultas.

Registro de reclamos.

**Logística, Contabilidad y Tesorería. Gestión de Proveedores para compra y mantenimiento de equipos.**

Pago de Proveedores (empresas, municipalidades).

Elaboración de Estados Financieros.

Pago de Planilla Mensual (Sueldos).

Considere que además de los procesos y/o funcionalidades indicadas en los módulos, también se debe contar con una landing page inicial donde la empresa pueda mostrar todos los productos que ofrecen, así como permitir a sus clientes realizar consultas a través de la misma.

* 1. **Pregunta 1**

**APLICACIÓN DE CONCEPTOS A CASO PRÁCTICO: Sistemas de Información.**

**Plan de Proyecto.**

Se le pide a Ud. en su rol de Gerente de Sistemas (TI) pueda elaborar un portafolio (cartera) de proyectos de acuerdo a las necesidades explicadas en el caso. Luego escoja uno de los sistemas para elaborar el plan de desarrollo del proyecto elegido. Los módulos serían considerados como proyectos.

Portafolio de Proyectos

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Prioridad** | **Justificación** | **Tipo de Sistema** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Luego elabore un plan de desarrollo para uno de los módulos

Planificación

-------------

1. Elaboración del alcance del proyecto.
2. Elección de la metodología del proyecto.
3. Elaboración de la estructura del staff del proyecto.
4. Elaboración del cronograma del proyecto.
5. Elaboración de la estimación de costos del proyecto del staff.

Desarrollo 1,2,3.