**Paso 1. Identificación del problema**

*Se identifican de manera adecuada las necesidades que se presentan en el problema propuesto así como sus síntomas y condiciones por los que debe ser resuelto.*

*Identificación de sus síntomas y necesidades:*

* Se han recolectado una gran cantidad de datos que hoy en día están en desuso
* Ingresan una cantidad diaria de alrededor 350 a 600 datos
* Se necesita lograr una evolución de beneficio a la empresa con los datos que se tiene en poder.
* Se quiere que el cliente conozca la variedad de productos que ofrece la empresa y cuales podrían ajustarse también a sus necesidades.
* Se quiere llegar a qué clientes compren la mayor cantidad de productos que ofrece la empresa.

*Descripción del problema:*

Allers Group requiere una solución a la problemática que tienen con el desuso de datos, para permitirle a la empresa obtener el mayor beneficio mediante análisis de datos para que esta pueda estructurar las diferentes áreas mediante los resultados

El sistema debe estar en la capacidad de:

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación del requerimiento:** | RF01 |
| **Nombre del Requerimiento:** | Uso de datos de la empresa |
| **Características:** | La solución estará en la capacidad de utilizar los datos recibidos por la base de datos de la empresa. |
| **Descripción del requerimiento:** | La solución podrá leer los datos obtenidos por la empresa Allers Group y estos se pondrán a disposición de la solución para el proceso que se necesite. |
| **Prioridad del requerimiento:**  Alta | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación del requerimiento:** | RF02 |
| **Nombre del Requerimiento:** | Actualizar la información |
| **Características:** | La solución estará en la capacidad de actualizar la información que se recibe por parte de la base de datos si así se necesita. |
| **Descripción del requerimiento:** | La solución podrá cargar datos nuevos que sean obtenidos por la empresa Allers Group y estos se pondrán a disposición de la solución para el proceso que se necesite. |
| **Prioridad del requerimiento:**  Alta | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación del requerimiento:** | RF03 |
| **Nombre del Requerimiento:** | Generar predicciones de ventas en base a los artículos |
| **Características:** | La solución estará en la capacidad de realizar una predicción de ventas en base a los datos ya recibidos por la empresa Allers Group generando una salida con los resultados. |
| **Descripción del requerimiento:** | La solución realizará procesos que permitan obtener información acerca de los artículos en las ventas para predecir las posibles promociones que a los clientes les interesaría comprar. Estos resultados deben permitirle al usuario tomar una decisión acerca de cuál o cuáles son los productos que más le benefician y que recomendaciones puede ofrecer a los clientes. |
| **Prioridad del requerimiento:**  Alta | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación del requerimiento:** | RF04 |
| **Nombre del Requerimiento:** | Obtener similitudes entre clientes |
| **Características:** | La solución estará en la capacidad de obtener del análisis de datos información que permita generar similitud de ventas entre los clientes |
| **Descripción del requerimiento:** | La solución analizara los datos de una manera más detallada para poder obtener similitudes entre clientes en base a sus ventas y así proveerle información más eficiente al usuario sobre los patrones que cumplen sus clientes en base a otros. |
| **Prioridad del requerimiento:**  Alta | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación del requerimiento:** | RF05 |
| **Nombre del Requerimiento:** | Obtener información superficial sobre las ventas. |
| **Características:** | La solución estará en la capacidad de proveerle al usuario información superficial que le permita identificar características sobre sus ventas y que además le permita analizar con mayor claridad la información que la solución le ofrece. |
| **Descripción del requerimiento:** | La solución obtendrá información superficial tales como: porcentaje de aparición de algunos artículos en las ventas y artículos frecuentes por categoría de clientes, para poder darle un mayor sentido a la información suministrada por la solución y permitirle al usuario tener una idea más global sobre sus datos. |
| **Prioridad del requerimiento:**  Media | |