

# Modelo para establecer las necesidades de negocio

## ANALIZAR EL DOMINIO DEL PROBLEMA

Comprender su negocio, tener clara las necesidades y poder proponer una solución efectiva.



### Analizar el modelo del negocio del cliente

Estudiar el negocio actual, especialmente sus procesos si son manuales o automatizados.



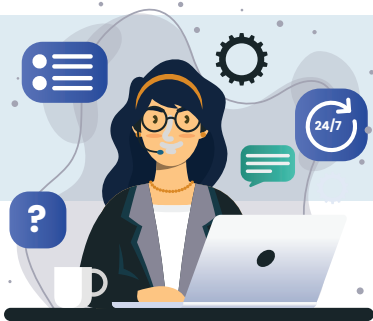
### Identificar aspectos positivos y negativos de la situación actual

Estudiar qué aspectos funcionan bien y cuáles no, conservar los aspectos positivos y enfocarse en dar solución a los negativos.



### Estudiar el entorno tecnológico del cliente

Evaluar el hardware, software, y redes con qué cuenta la empresa y cómo la arquitectura de servicios puede estar implantada.



## OBTENER Y DOCUMENTAR LAS NECESIDADES DE CLIENTES Y USUARIOS

Obtener y documentar las necesidades de clientes y usuarios como objetivos de negocio.

**Establecer las necesidades del negocio, generan un concepto claro en cuanto a:**

✓ Precio

✓ Calidad

✓ Funcionalidad

✓ Fiabilidad.

✓ Rendimiento.

✓ Sustentabilidad.

✓ Eficiencia.

✓ Seguridad.

✓ Compatibilidad.

✓ Diseño.

✓ Accesibilidad.