

### Pregunta 3

Identifica dos casos en què hi hagi requisits que estiguin en conflicte. Indica quins són els requisits (mitjançant una frase que els identifiqui) i quins són els stakeholders interessats en cada un. **Raona per què consideres que estan en conflicte.**

#### Conflicte 1:

Requisit	El que no m'agrada gens és que els 10 € que pagues en concepte d'estilista no es puguin reutilitzaren cas que no et quedis cap peça de roba, crec que amb el marge que es pot treure de la roba ja n'hi ha prou.
Tipus	RF
Stakeholder	<b>Joan Campoy, amic de Julieta i client potencial</b>

Requisit	El que no podràs fer es reutilitzar els 10 € de el servei d'estilista que et cobrem si no et quedes cap peça de roba a futures compres
Tipus	RF
Stakeholder	<b>Julieta Serrano, emprenedora</b>

#### Motius conflicte:

Retorn dels 10 € de inversió inicial que el client fa per obtenir els 5 models de roba.

#### Possible solució:

Creiem que el client potencial té una perspectiva més amplia del mercat i que la solució òptima seria retornar els diners al client en cas de no adquirir cap producte. D'aquesta manera pots donar la oportunitat de provar gratuïtament el teu projecte a moltes persones (obtenint les seves dades per la millora del projecte), i en cas d'oferir un bon producte, la captació de clients serà molt més elevada, ja que el client es sentirà més segur. Cal esmentar que actualment el tema de la captació de les dades per la millora de un projecte és molt important, i a través de diversos mètodes d'anàlisis es podrien fer diverses classificacions per ajudar al Personal Shopper a crear un catàleg.

## Conflicte 2:

Requisit	També crec que una comunicació fluïda amb la meva estilista i que aquest aconseguixi captar el meu estil per fer-me recomanacions encertades es clau en l'èxit de el projecte. Per això crec que m'he de poder comunicar d'alguna manera amb ell per fer-li comentaris i també he de poder sol·licitar un canvi de Personal Shopper en cas que el tingui assignat no m'acabi de convèncer.
Tipus	RF
Stakeholder	<b>Joan Campoy, amic de Julieta i client potencial</b>

Requisit	Omple el teu perfil d'estil amb informació sobre la teva talla, gustos i preferències. Només et portarà 5minuts i permetrà al teu Personal Shopper seleccionar les peces que millor et senten. Al moment en què creguis el teu perfil se t'assigna un Personal Shopper que ho estudiarà amb deteniment per oferir-te les combinacions que millor s'adaptin a tu.
Tipus	RF
Stakeholder	<b>Julieta Serrano, emprenedora</b>

## Motius conflicte:

Contacte client-servei. En Joan visualitza un negoci proper al client amb un contacte fluid amb la Personal Shopper, mentre que la Julieta busca una plataforma on l'usuari insereixi les dades que creu oportú i seguidament s'oblidi fins a obtenir els resultats dels models.

## Possible solució:

Es podria realitzar la implementació de ambdues coses a través de alguns botons específics i posar-hi diferents preus, ja que creiem que la opció del Joan podria ser millor però ens trobem en dos problemes en cas d'implementar-la únicament:

- Segurament la Personal Shopper obtindria un rendiment econòmic molt baix en comparació amb la feina que hauria de realitzar (cada cop que ha de buscar els models per un client només obté 10 €).
- Si aumgemtem el presupost per a la Personal Shopper, perdrem possibles clients que únicament volen un servei ràpid, eficaç i a baix cost.

També cal esmentar que veiem difícil implementar només el model de la Julieta, ja que el Joan és el possible client i destaca que vol mantenir una conversació fluida amb els possibles Personal Shoppers.

**Recordatori:**

Cal recordar que nosaltres podem oferir diverses propostes de millora per al projecte, però finalment són els clients els que han de decidir el model de implementació.