UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD DE LA ENERGÍA, LAS INDUSTRIAS Y LOS RECURSOS NATURALES NO RENOVABLES

CARRERA DE COMPUTACIÓN

REQUISITOS DE SOFTWARE

JONATHAN JAVIER ANDRADE ZUÑIGA
EUTIMIO NAPOLEÓN AREVALO VALAREZO
LUIS ANDREE BERMO VEGA
JOFFRE JOSÉ ORELLANA ORTEGA
EDUARDO JOSÉ PACCHA ROJAS

TERCER CICLO PARALELO "A"

FECHA DE ENTREGA: 12/01/2021



Servicio técnico de computación

En dicho taller se realizan actividades como son la reparación y mantenimiento de computadores, además de realizar ventas de componentes para los mismos.

1. Estudiar el dominio del problema

Cliente: Persona que adquiere un producto o servicio de la empresa

Pedido: Productos que desea adquirir, tanto cliente como el dueño

Empleado: Persona que trabaja para el dueño de la empresa

Ventas: Ingreso por la distribución de productos y servicios a los clientes

Productos: Inventario que se posee dentro del local como por ejemplo (Componentes)

Servicios: Conjunto de actividades que se desarrollan dentro de la empresa para la satisfacción del cliente. Ejemplo (Mantenimientos, Reparaciones, Actualizaciones)

Colaboradores Externos: Ayuda externa recibida hacia el local, cuando el mismo no cuenta con la disponibilidad ni los recursos para poder efectuar la tarea.

2. Identificar aspectos positivos y negativos de la situación actual

SERVICIO TÉCNICO Y VENTA DE PRODUCTOS

PC IMPORT



DEBILIDADES

- Productos limitados
- Software de facturación desactualizado
- Retrasos con las entregas debido a factores externos
- Falta de personal



AMENAZAS

- Debido a la ubicacion poco concurrida, es poco probable de que llegue nueva clientela
- Existe competencia mejor posicionada en la ciudad



FORTALEZAS

- Buena organización en el inventario
- Servicio técnico especializado de calidad
- Variedad de periféricos para el computador
- Asesoramiento profesional
- Clientela habitual y fiel



OPORTUNIDADES

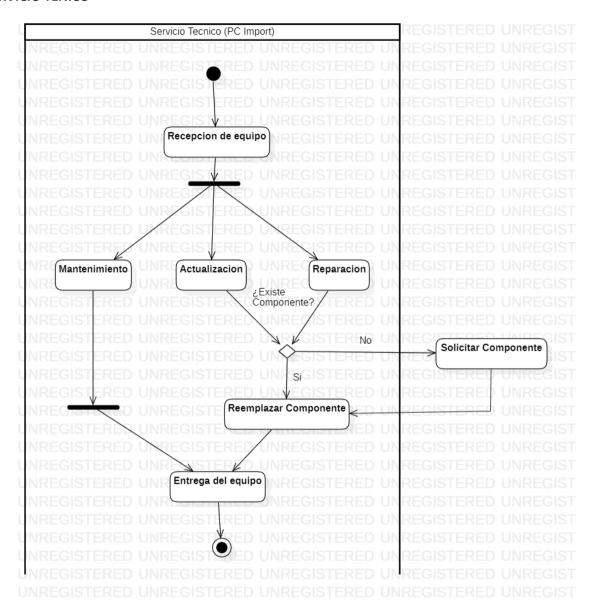
- Servicios a domicilio
- Expansión de productos de alta gama
- Contratación de mas
- Ampliación al marketing digital



3. Estudiar el modelo de negocio del cliente

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD

SERVICIO TENICO



VENTA DE PRODUCTOS



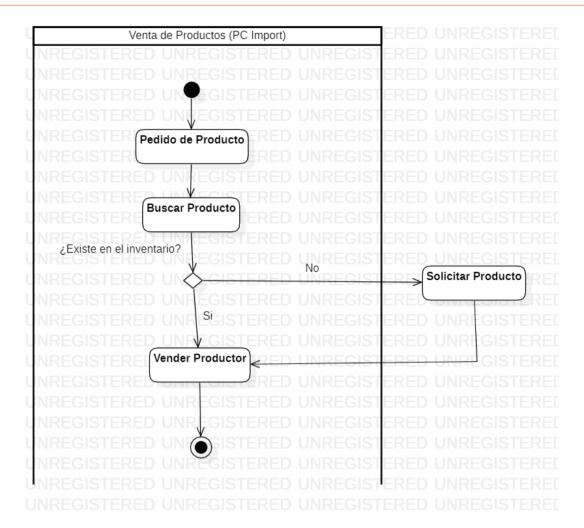
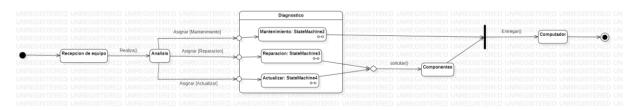
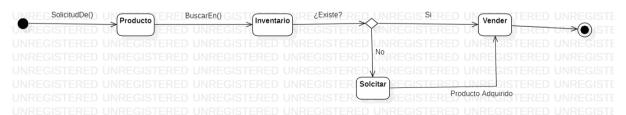


DIAGRAMA DE ESTADOS

SERVICIO TECNICO

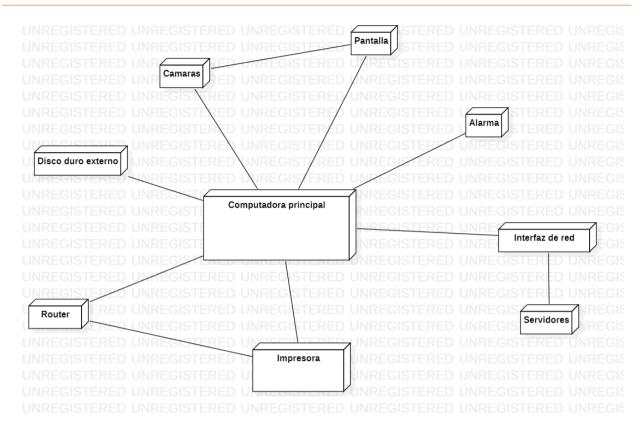


VENTA DE PRODUCTOS



4. Estudiar el entorno tecnológico del cliente





5. Obtener y documentar las necesidades de clientes y usuarios

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar la ayuda necesaria al encargado de la empresa, mejorando varios aspectos del software y permitiendo un mejor manejo de este, además esto también es beneficioso para los clientes que requieran de los servicios, pues el sistema también va dirigido a ellos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar los requisitos de un emprendimiento mediante el uso de los temas vistos en clase.
- Diseñar los diferentes diagramas necesarios para una mejor profundización en el proyecto, todo esto poniendo en práctica los conocimientos adquiridos en el transcurso del ciclo.
- Utilizar un tipo de análisis DAFO para conocer más acerca de la situación actual de la empresa, identificando los aspectos positivos y negativos de la misma.

