

31 DE MAYO, 2024
PROFESORA: ING. GARABELLO, IVANA

RE ENTREGA N°1 Y 2
PROYECTO INTEGRADOR 2024



INSTITUTO LEIBNITZ
ANALISTA DE SISTEMAS 2º AÑO
PRÁCTICA PROFESIONALIZANTE I

EZENGA, GUADALUPE

ENTREGA 1

- **Primeras preguntas y respuestas.**

- **Nombre de la empresa.**

Agua-Soda Los Primos.

- **Nombre del dueño.**

José (Pato) Primo.

- **Ubicación.**

República de Israel 401, Villa María (barrio Santa Ana).

- **Productos.**

Agua, soda y dispensadores de agua.

- **Historia de la empresa.**

La empresa nace aproximadamente en el año 1978. Su tío que venia del campo, compraba leche y la repartía por la ciudad. El padre de él compra el negocio de su hermano pero en vez de vender leche empieza a vender soda y agua en su tiempo libre ya que en ese momento aunque la demanda era mayor, no era un trabajo del que se podía vivir. Hoy en día José se quedó con la empresa de su padre y vive de ella.

.

- **Empleados y tareas que llevan a cabo.**

Tiene un solo empleado que se encarga del llenado y lavado de los bidones y sifones. El dueño se encarga de la cobranza y administración. Ambos se encargan del reparto de los productos.

- **Localidades donde trabaja.**

La empresa trabaja solo en Villa Nueva y Villa María.

- **Organización de rutas.**

Tiene organizado por días y horarios los barrios por los que debe pasar.

- **Comunicación con los clientes.**

Con los clientes se comunican mediante whatsapp o personalmente. Los clientes suelen dejar los sifones vacíos afuera de su casa y el los repone.

- **Expectativa del proyecto.**

Él comenta que le gustaría un software enfocado en el control de stock y tareas pendientes, donde pueda cargar su maquinaria, clientes y stock para llevar un registro de gastos y tareas diarias, mensuales o anuales.

ENTREGA 2

- **Recolección de información y gestión de requerimientos del cliente.**

Para la recolección de información realizamos una entrevista personalmente con 13 preguntas previamente pensadas y escritas con el grupo. Indagamos más en su historia y lo que necesitaba y quería el cliente, nos enfocamos en que parte de su empresa le gustaría automatizar o hacer de ese proceso algo mas práctico gracias al software. Anotamos todo en un pdf en la computadora, también la información extra que nos brindaba la íbamos anotando mientras hablaba. Generamos confianza con el cliente ya que nos mostró sus listas y se abrió a contar mas sobre su experiencia y realmente que quería en este proyecto. La entrevista no duró mas de 1 hora.

Requerimientos de información surgidos de la recolección de información:

- 1.Registro de información y pedidos.
- 2.Manejo de reclamos y devoluciones.
- 3.Planificación de rutas de entrega.
- 4.Cálculo de costos de envío.
- 5.Registro de precios de los productos.
- 6.Tareas administrativas que desea automatizar.
- 7.Control de stock.
- 8.Gestión de ventas mayoristas.
- 9.Horarios de trabajo.
- 10.Protocolo para productos dañados.
- 11.Gestión para los problemas de reparto.
- 12.Procedimiento de entrega.
- 13.Mínimo de ventas y stock.