Proyecto ProyectoIR Page 1 of 15

Proyecto ProyectoIR



Documento de Requisitos del Sistema

Versión 1.0

Fecha 30/10/2020

Preparado para:

Clínica López Mumpao

Preparado por:

Grupo IR-G1-BBJ-16

Índice

1 Introducción

- 1.1 Alcance del proyecto
- 1.2 Participantes en el proyecto
 - 1.2.1 Organizaciones participantes
 - 1.2.2 Personas participantes
- 1.3 Objetivos del proyecto
- 2 Información sobre el dominio del problema
 - 2.1 Intoducción al dominio del problema
 - 2.2 Glosario de términos del dominio del problema

3 Descripción de la situación actual

- 3.1 Pros y contras de la situación actual
 - 3.1.1 Fortalezas de la situación actual
 - 3.1.2 Debilidades de la situación actual
- 3.2 Modelos de procesos de negocio actuales
 - 3.2.1 Descripción de actores de negocio actuales
 - 3.2.2 Descripción de procesos de negocio actuales
- 3.3 Entorno tecnológico actual
 - 3.3.1 Descripción del entorno de hardware actual
 - 3.3.2 Descripción del entorno de software actual

4 Necesidades de negocio

- 4.1 Objetivos de negocio
- 4.2 Modelos de procesos de negocio a implantar
 - 4.2.1 Descripción de actores de negocio a implementar
 - 4.2.2 Descripción de procesos de negocio a implantar

A Actas de reuniones

- **B Documentación relevante**
- C Glosario de acrónimos y abreviaturas

Proyecto ProyectoIR Page 3 of 15

1 Introducción

1.1 Alcance del proyecto

Clínica López Mumpao es un moderno centro en el que se ofrecen diversos servicios y tratamientos médicos. Está ubicado en Los Palacios y Villafranca, y en él se puede elegir entre una gran variedad de servicios especializados en medicina estética, odontología y cirugía estética.

La clinica realiza grandes inversiones en materiales, productos y aparatología de última generación. Además, tiene en venta una gran variedad de artículos (cremas dermatológicas, enjuagues bucales, etc.). Como consecuencia, ha crecido notablemente estos últimos años.



Figura 1: Recepción de la clínica

1.2 Participantes en el proyecto

1.2.1 Organizaciones participantes

Organización	Grupo IR-G1-BBJ-16
Dirección	PD
Teléfono	672 35 15 71
Comentarios	Ninguno

Organización	Clínica López Mumpao
Dirección	Avenida de Sevilla, 52, 41720 Los Palacios y Villafranca, Sevilla
Teléfono	955 81 91 88
Comentarios	Ninguno

1.2.2 Personas participantes

🤵 Participante	Jesús Barba Sigüenza
Organización	Grupo IR-G1-BBJ-16
Rol	Ingeniero de Requisitos (es desarrollador)
Comentarios	Ninguno

Participante	Manuel Moguer Villalba
Organización	Grupo IR-G1-BBJ-16
Rol	Ingeniero de Requisitos (es desarrollador, es usuario)
Comentarios	Ninguno

Page 4 of 15 Proyecto ProyectoIR

9 Participante	Fernando Hernández Quesada
Organización	Grupo IR-G1-BBJ-16
Rol	Ingeniero de Requisitos (es desarrollador)
Comentarios	Ninguno

Participante	Ana María Barba Sigüenza
Organización	Clínica López Mumpao
Rol	Recepcionista (es cliente)
Comentarios	Ninguno

1.3 Objetivos del proyecto

- Automatización del almacén de la clínica. El sistema notificará al cliente cuando el stock de un producto sea menor de lo requerido y solicitará la cantidad deseada al proveedor.
- Diversidad a la hora de pedir citas. Además de los métodos acutales (vía telefónica y presencial), añadir otro método para solicitar las citas (vía on-line).
- Ofrecer otro método de venta. Añadir la posibilidad de vender los productos del local en la web.
- Automatización de ciertas tareas presentes en los procesos de depilación láser e implantación de bráckets.

2 Información sobre el dominio del problema

2.1 Intoducción al dominio del problema

Existe un sistema de información desactualizado no aplicable a la mayoría de procesos, por lo que en muchos casos es inservible. Por ello, a la hora de gestionar el stock se realiza de forma manual con un recuento semanal.

Los pedidos a proveedores se realizan de forma tradicional. El cliente, tras realizar el recuento y si lo ve necesario, contacta con el proveedor para acordar un pedido.

Al no disponer de una plataforma online donde vender sus productos, la comercialización se realiza únicamente en el local, llegando a un público bastante reducido.

Los únicos medios para solicitar un servicio y pedir una cita son de forma presencial o mediante llamada telefónica, existiendo el riesgo de que estos se colapsen debido al tiempo que se tarda en recoger los datos requeridos.

2.2 Glosario de términos del dominio del problema

Stock: hace referencia tanto a productos que son necesarios para las consultas diarias a usuarios, como a articulos almacenados para su puesta en venta.

Cliente: toda persona perteneciente a la plantilla de la clínica.

Usuario: toda persona que acude a la clínica, ya sea para recibir un servicio o adquirir un producto.

Servicio: tratamientos odontológicos o estéticos que recibe un usuario por parte de la clínica.

Bráckets: herramienta utilizada en usuarios para corregir tanto la mordedura como la posición de los dientes.

3 Descripción de la situación actual

3.1 Pros y contras de la situación actual

3.1.1 Fortalezas de la situación actual

- Actualmente, como se solicitan citas de forma presencial o telefónica, el trato con el usuario es más cercano. Esto permite que haya un menor riesgo de recoger datos erróneos y aumenta la confianza entre el usuario y la clínica.
- La venta actual de producto, se reliza mediante pago en efectivo o con tarjeta en el local. El pago en efectivo es una opción bastante solicitada y que de forma online no podría utilizarse. Además, se ofrecen muestras de diferentes productos para que el usuario pueda probarlo antes de realizar la compra.
- El <u>usuario</u> recibe vía correo electrónico y con varios días de antelación un aviso con fecha y hora de la próxima cita.

3.1.2 Debilidades de la situación actual

- La secretaria debe enviar de forma manual el mensaje de aviso de próxima cita al usuario, inviertiendo demasiado tiempo en esta actividad.
- Al iniciar el sistema de información actual se abren diferentes pestañas con publicidad, provocando así un problema de rendimiento y siendo molesto su uso.
- Se producen fallos frecuentemente al realizar el recuento semanal del stock, lo que conlleva que se tenga que solicitar unidades de más de los productos por si se produjera un error.

Proyecto ProyectoIR Page 5 of 15

• Los pacientes tienen que contactar con la clínica frecuentemente para cambiar las citas o para recordar las instrucciones que deben seguir tras la última consulta, haciéndolo una tarea tediosa.

3.2 Modelos de procesos de negocio actuales

3.2.1 Descripción de actores de negocio actuales

- Recepcionista: es la cara visible de la clínica, se encarga de la recepción de los pacientes y su posterior organización a nivel agenda con los compañeros. Además, también se ocupa de la venta de productos.
- Ortodoncista: es el encargado de que la boca funcione bien a nivel ortopédico mediante la colocación de brackets, invisalign, etc.
- Proveedor: es la persona representante de la empresa encargada de suministrar los productos necesarios, tanto para realizar las actividades de la clínica como para su venta en ella.
- Jefe: encargado de la administración de la clínica, lleva la gestión económica y del stock.
- Médico: persona encargada de llevar a cabo el proceso de depilación láser.

3.2.2 Descripción de procesos de negocio actuales

• Solicitar cita:

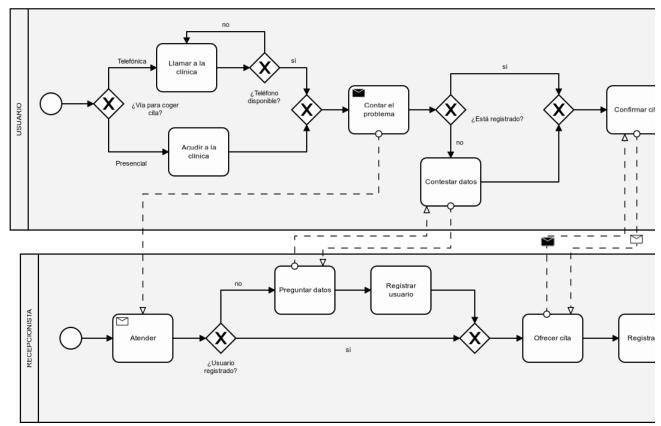


Figura 2: Solicitud de cita

• Venta de productos:

Proyecto ProyectoIR Page 6 of 15

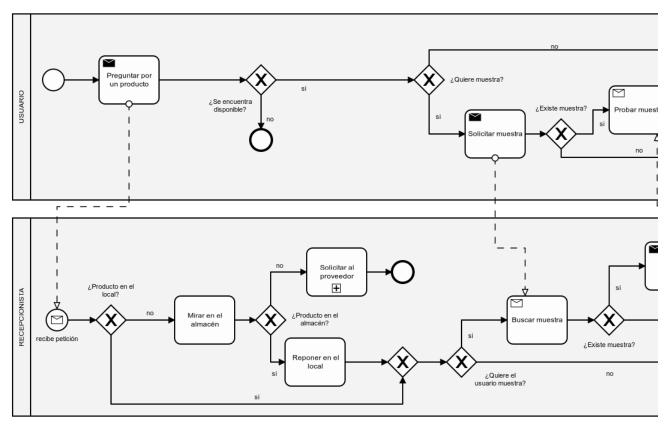


Figura 3: Venta de productos

• Proceso de depilación láser:

Proyecto ProyectoIR Page 7 of 15

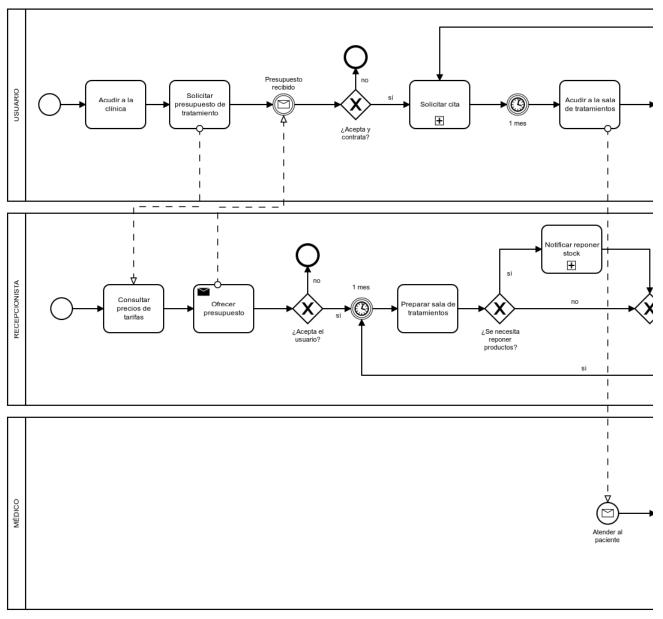


Figura 4: Proceso de depilación láser

• Proceso de implantación de <u>bráckets</u>:

Proyecto ProyectoIR Page 8 of 15

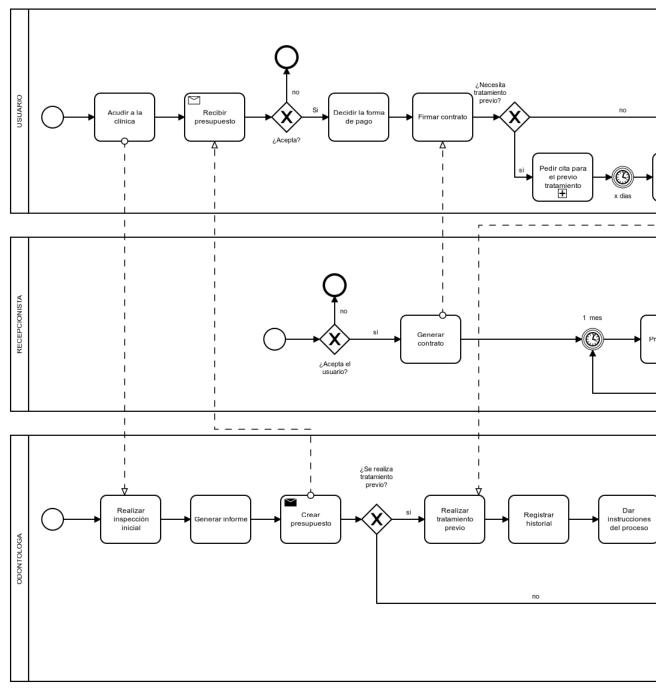


Figura 5: Proceso de implantación de <u>bráckets</u>

• Solicitud de stock:

Proyecto ProyectoIR Page 9 of 15

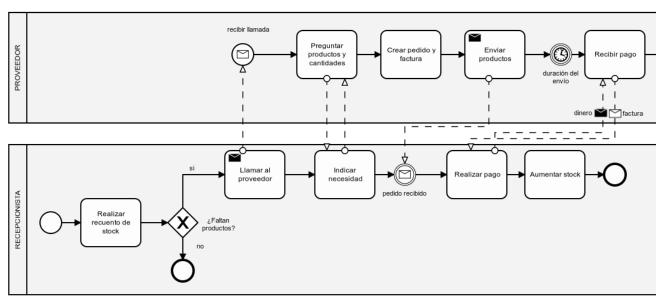


Figura 6: Solicitud de stock

3.3 Entorno tecnológico actual

3.3.1 Descripción del entorno de hardware actual

Existen 5 ordenadores instalados en varios puntos de la clínica, hay uno en la recepción, otro en el despacho del jefe, uno más en la sala de rayos X y uno en cada gabinete. Además dispone de una red Wi-Fi para usuarios de la clínica.

3.3.2 Descripción del entorno de software actual

Todos los ordenadores disponen de una licencia estandar de Windows XP a excepción del ordenador del jefe que dispone del sistema operativo MacOS. Para enviar avisos de recordatorio, se hace uso del gestor de correos electrónicos Gmail.

4 Necesidades de negocio

4.1 Objetivos de negocio

- Facilitar la contratación y solicitud de citas. Ampliando los metódos disponibles que hay actualmente y añadiendo la posibilidad de solicitar servicios y citas de manera on-line a través de la aplicación web.
- Aumentar ventas. Añadir nuevos métodos para que los usuarios adquieran productos del local.
- Automatización del <u>stock</u>. Controlar la cantidad exacta de cada producto que hay disponible en cada momento, y que se avise cuando sea necesario adquirir más.
- Disponer de una aplicación web. Para que la clínica se de a conocer a un mayor público además de albergar otras funcionalidades.

4.2 Modelos de procesos de negocio a implantar

4.2.1 Descripción de actores de negocio a implementar

• Administrador de ventas: será el encargado tanto de la venta de productos en local, como de la venta en web (subir productos, eliminar productos, etc).

4.2.2 Descripción de procesos de negocio a implantar

• Solicitar cita:

Proyecto ProyectoIR Page 10 of 15

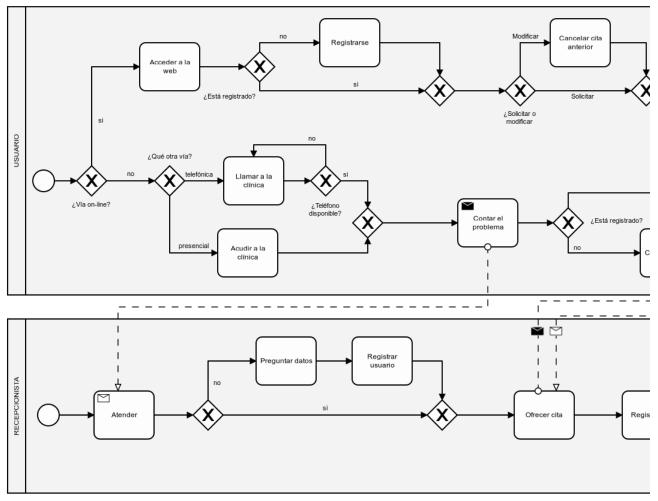


Figura 7: Solicitud de cita

• Venta de productos:

Proyecto ProyectoIR Page 11 of 15

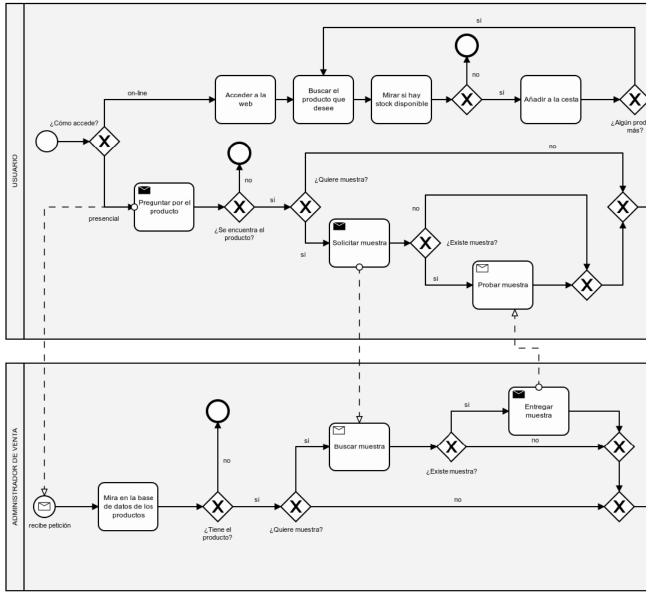


Figura 8: Venta de productos

• Proceso de depilación láser:

Proyecto ProyectoIR Page 12 of 15

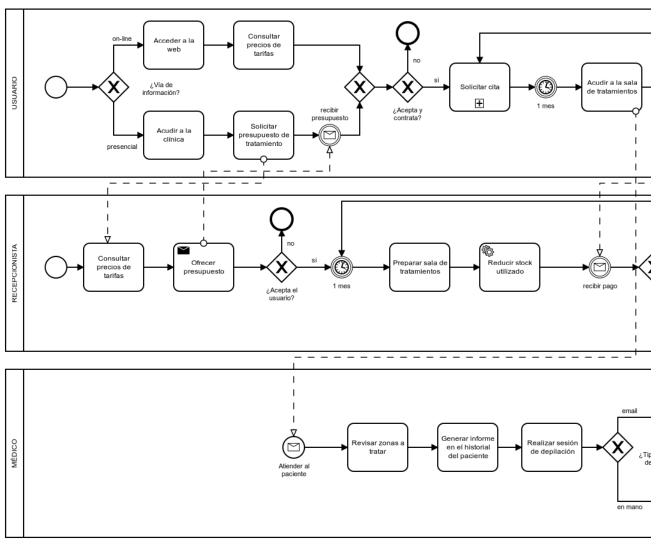


Figura 9: Proceso de depilación láser

• Proceso de implantación de bráckets:

Proyecto ProyectoIR Page 13 of 15

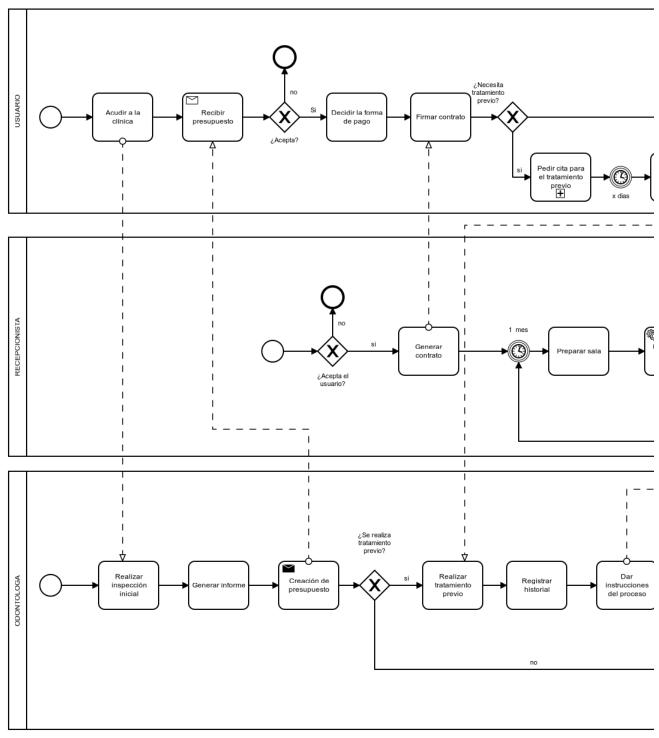


Figura 10: Proceso de implantación de bráckets

• Solicitud de stock:

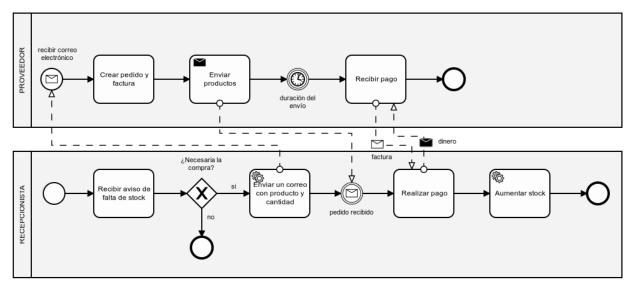


Figura 11: Solicitud de stock

A Actas de reuniones

Reunión	Acta de la 1ª reunión
Fecha	24/10/2020
Hora	18:00
Lugar	On-line
Asistentes	 Ana María Barba Sigüenza Fernando Hernández Quesada Jesús Barba Sigüenza Manuel Moguer Villalba
Resultados	Se llevó a cabo una primera toma de contacto con la recepcionista de la clínica, en la que hemos estado realizando preguntas sobre el número de trabajadores de la empresa y sus ocupaciones, las distintas actividades que se llevan a cabo y algunos problemas que tenían. Este primer acercamiento nos ha ayuda a conocer mejor la clínica
Comentarios	Ninguno

Reunión	Acta de la 2ª reunión
Fecha	31/10/2020
Hora	11:00
Lugar	On-line On-line
Asistentes	 Ana María Barba Sigüenza Fernando Hernández Quesada Jesús Barba Sigüenza Manuel Moguer Villalba
Resultados	En esta segunda toma de contacto, hemos estado comentando los problemas más frecuentes y que se pueden informatizar, como por ejemplo la venta de productos y las citas. Además, hemos indagado más detalladamente en los procesos de negocio que se realizan.
Comentarios	Ninguno

B Documentación relevante

• Hoja de presupuesto:

Proyecto ProyectoIR Page 15 of 15



Figura 12: Presupuesto

C Glosario de acrónimos y abreviaturas