

Definición del proyecto

Ingeniería de software I

Presentado por:

Ana Sofia Arango Yanza
Henerson Estid Cobo Caicedo
Paula Andrea Muñoz Delgado
Cristhian Camilo Unas Ocaña
Juan David Vela Coronado
Juan Sebastian Varona Realpe

Universidad del Cauca
Facultad de ingeniería electrónica y telecomunicaciones
Ingeniería de sistemas
Popayán, Agosto de 2024

Índice

1. Información del negocio	3
2. Estadísticas	3
2.1. Análisis asistencia mensual	3
2.2. Análisis satisfacción del cliente	3
3. Necesidades del negocio	4
3.1. Necesidad 1	4
3.2. Necesidad 2	4
3.3. Necesidad 3	4
4. Impacto de la solución	5
5. Asignación roles del proyecto	5
6. Objetivos Técnicos	5
6.1. Gestión de Clientes	5
6.2. Gestión de Entrenadores	5
6.3. Gestión de Planes de Mejoramiento Físico	6
7. Impacto de la solución Objetivos Estratégicos	6
7.1. Mejora de la Eficiencia Operativa	6
7.2. Aumento de la Satisfacción del Cliente	6
7.3. Monitoreo y Mejora Continua del Desempeño	6
8. Riesgos:	6
8.1. Internas	6
8.2. Organización	7
8.3. Externos	7
9. Dificultades del proyecto:	7

1. Información del negocio

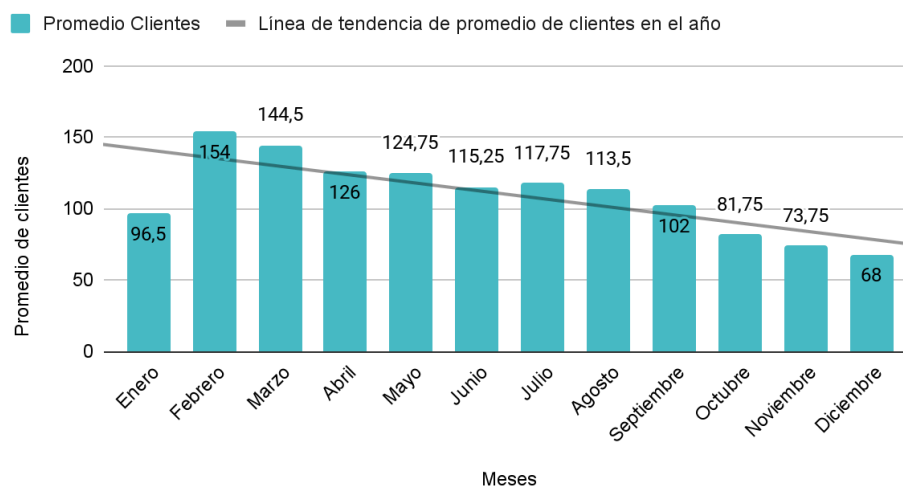
- Nombre del negocio: Spartan Box
- Nombre de la aplicación: Manage Fit
- Ubicación: Distrito comercial, Popayán, Cauca, Colombia
- Descripción general: Spartan Box es un gimnasio local enfocado en proporcionar una experiencia de entrenamiento autónoma. Haciendo uso de una amplia gama de instalaciones y equipos, además de un entorno cómodo y accesible para los clientes, Spartan Box ha mantenido una estabilidad en su base de clientes desde el año de apertura

2. Estadísticas

2.1. *Análisis asistencia mensual*

La *gráfica 1* ilustra una tendencia decreciente en la asistencia promedio mensual de clientes en el gimnasio a lo largo del año, con un punto máximo en febrero (154 clientes) y una marcada disminución en diciembre (68 clientes). Esta caída en la afluencia de clientes durante el mes de diciembre, representa una pérdida económica significativa para la empresa. Por lo tanto, es fundamental considerar la implementación de estrategias enfocadas en la retención de clientes, promociones especiales o programas específicos que contrarresten esta disminución en los meses de menor afluencia.

Gráfica 1. Promedio mensual de clientes.

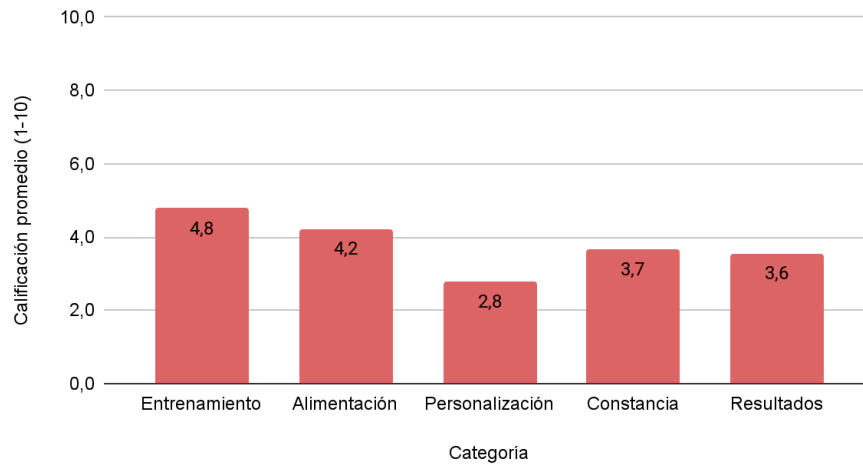


2.2. *Análisis satisfacción del cliente*

La Gráfica 2 refleja un claro descontento entre los clientes del gimnasio, evidenciado por las bajas calificaciones en todas las categorías evaluadas en la encuesta de satisfacción. La categoría de personalización del servicio, con una calificación de 2.8, destaca como la más deficiente, lo que sugiere que la falta de atención personalizada y acompañamiento en los entrenamientos es un factor crítico que contribuye a la disminución de la afluencia de clientes. Además, las calificaciones en las demás áreas, todas por debajo de 5, muestran un

desempeño insatisfactorio generalizado, lo que pone en manifiesto la necesidad de mejorar significativamente la calidad del servicio ofrecido para retener a los clientes y mejorar su satisfacción.

Gráfica 1. Promedio encuesta de satisfacción a los clientes



Encuesta 1. Encuesta de satisfacción

Sea 1 Malo y 10 Excelente, responda de acuerdo a su experiencia en el gimnasio Spartan Box:

- ¿Cómo calificaría el rendimiento de sus entrenamientos en el gimnasio?
- ¿Es su alimentación saludable y balanceada?
- ¿Qué tan personalizada considera la atención con el cliente?
- ¿Qué tan constante es usted con la asistencia al gimnasio?
- ¿Cómo calificaría los resultados obtenidos hasta ahora en el gimnasio?

3. Necesidades del negocio

3.1. Necesidad 1

- Problema: Se presenta una disminución continua en los ingresos derivados de la renovación de membresías por parte de los clientes
- Necesidad: Aumentar la retención y atraer nuevos clientes

3.2. Necesidad 2

- Problema: Los clientes del gimnasio han manifestado descontento con la falta de personalización y el apoyo en los servicios proporcionados por el gimnasio
- Necesidad: Incorporar nuevos servicios para aumentar la satisfacción del cliente

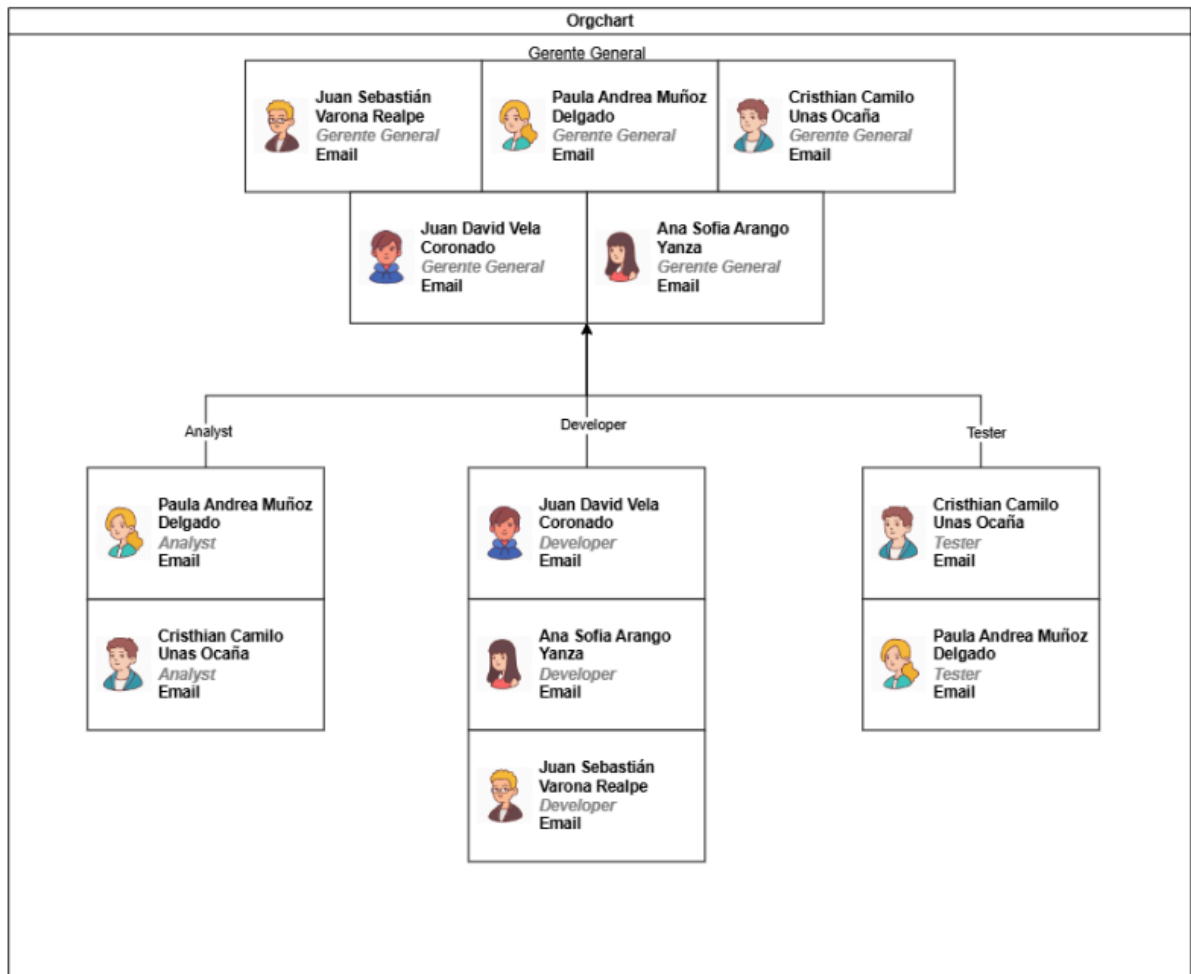
3.3. Necesidad 3

- Problema: El sistema actual de gestión de usuarios es manual, lo que reduce la eficacia en la administración de la información
- Necesidad: Implementar un software que facilite la gestión tanto de clientes como de empleados

4. Impacto de la solución

La implementación del sistema de gestión MANAGEFIT se espera tenga un impacto positivo en las ventas al aumentar la eficacia administrativa y mejorar la experiencia del cliente. Además, al facilitar el acceso y la administración de los diferentes servicios, se busca aumentar la afluencia de clientes y mejorar la calificación del servicio, lo que resulta en un crecimiento en las ventas.

5. Asignación roles del proyecto



6. Objetivos Técnicos

6.1. Gestión de Clientes

- Objetivo: Mantener un registro completo de los clientes del gimnasio.
- Funcionalidad: Gestionar los datos de los clientes del gimnasio y su membresía

6.2. Gestión de Entrenadores

- Objetivo: Mantener un registro completo de los entrenadores del gimnasio.

- Funcionalidad: Gestionar los datos de los entrenadores, asignar clientes a entrenadores.

6.3. *Gestión de Planes de Mejoramiento Físico*

- Objetivo: Gestionar los planes de mejoramiento físico generados por los entrenadores
- Funcionalidad: Realizar y consultar planes personalizados de mejoramiento físico para alcanzar los objetivos de cada cliente del gimnasio

7. Impacto de la solución Objetivos Estratégicos

7.1. *Mejora de la Eficiencia Operativa*

- Objetivo: Optimizar la gestión administrativa del gimnasio para reducir la carga de trabajo manual y minimizar los errores humanos.
- Impacto: Operar de manera más fluida

7.2. *Aumento de la Satisfacción del Cliente*

- Objetivo: Proporcionar a los clientes un servicio personalizado y bien gestionado que se ajuste a sus necesidades individuales.
- Impacto: Aumento en la base de clientes y fidelidad a largo plazo.

7.3. *Monitoreo y Mejora Continua del Desempeño:*

- Objetivo: Evaluar constantemente el rendimiento de los entrenadores y el progreso de los clientes.
- Impacto: Toma de decisiones informadas para mejorar continuamente los servicios del gimnasio.

8. Riesgos:

8.1. *Internas:*

- Deserción del personal asignado - Categoría: Organizacional
- Falta de consolidación de roles en el equipo - Categoría: Organizacional
- Falta de compromiso en las tareas asignadas de roles en el equipo - Categoría: Dirección
- Atrasos en los desarrollos de los Sprints del proyecto - Categoría: Dirección
- Mala definición del story mapping - Categoría: Recursos
- Mala definición metodológica: Gerencia de proyecto

8.2. Organización:

- Disminución de interés del Cliente - Categoría: Dirección

8.3. Externos:

- Interrupción de trabajo por parte del cese de actividades académicas por los paros - Categoría: Organizacional.

9. Dificultades del proyecto:

Dificultades	Solución
No se decidió de manera oportuna una herramienta	Una reunión para consolidar una herramienta para el desarrollo
No se analiza adecuadamente la E4	Consolidación dialogada
Inexperiencia con el manejo de repositorios	Compartir vídeos y auto aprendizaje
Organización de tareas	Uso de herramienta de gestión JIRA