

Pauta de Encuesta

Objetivo	La presente encuesta tiene como objeto la identificación de los inconvenientes que tiene la entidad en cuestiones del sistema de información que manejan o del software que se implementará en la misma.
-----------------	--

Fase 1	Identificación Perfil de Usuario / Cliente
Nombre del entrevistado	Valentín Edgardo López Moreno
RUN	11.195.194-2
Entidad comercial	Sala de ventas: Lubricentro Rep-Drill.
Rol en organización	Administrador.
Responsabilidades del entrevistado	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión, almacenamiento y comercialización de los artículos de automotriz. ▪ Gestión con actuales y posibles clientes. ▪ Gestión de compras con proveedores de los productos. ▪ Encargado de compras y pagos de factura. ▪ Control de faltantes. ▪ Gestión de finanzas: Efectuar depósitos y cheques. ▪ Pago de remuneraciones e impuestos. ▪ Coordinar con contador.

Fase 2	Evaluación de la Problemática	
N°	Cuestionario	Contestación
1	¿Cuál es la actividad económica de su empresa?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sala de ventas de repuestos, lubricantes y accesorios para vehículos. ▪ Comercialización de artículos automotriz.
2	¿Cómo opera la sala de ventas?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas con boleta y factura. ▪ Ventas con guías de despacho, y luego se factura.
3	¿Qué inconvenientes subsisten en la empresa?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inventario: Falto de control de stock. ▪ Marketing: Publicidad, páginas Web y promoción de productos por las redes sociales. ▪ Comercial: No existe entrega a domicilio.
4	¿Qué marcas relevantes son autorizados y exclusivos para distribuir?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Shell Helix: Lubricantes. ▪ J. Riveros, Mann Filter: Filtros.
5	¿Qué otras marcas primordiales proveen para distribuir?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mobil: Lubricantes. ▪ Liqui Moly: Lubricantes y aditivos. ▪ Emasa Chile: Batería Bosh. ▪ Importadora Noa: Cámara de neumáticos y correa.
6	¿Cuáles son sus primordiales clientes o empresa?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cía. Minera Cerro Negro.

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cía. Minera. La Patagua. ▪ Ingeniería y construcción Vega Ltda. ▪ Agrícola Pillen Ltda. ▪ Sociedad Agrícola Los Graneros. ▪ Sociedad Agrícola Sta. Anita. ▪ Sociedad Atenas Ltda. ▪ Sociedad Molienda Las Palmas. ▪ Sociedad Transporte Díaz Ltda.
7	¿De qué sector económico son esos clientes?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agrícola ▪ Minero. ▪ Molienda de minerales. ▪ Transporte.
8	¿Qué problemas debe solucionar el Sistema?	Principalmente, el inventario de productos.

Fase 3		Exposición de Información y Datos
N°	Cuestionario	Contestación
1	¿Qué tipo de información manejan?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sistema de Kardex diario. ▪ Catálogos: Aplicaciones de diversos productos. ▪ Precios. ▪ Contacto de vendedores. ▪ Facturas. ▪ Lista de precios. ▪ Circular de artículos. ▪ Tabla de precio. ▪ Ventas diarias. ▪ Cheques. ▪ Pago de salida: efectivo o con documento. ▪ Facturas ingresadas. ▪ Guías de los productos. ▪ Facturas ingreso y egreso de los productos. ▪ Boletas.
2	¿Cómo manejan la información?	Registro manual.
3	¿Quiénes tienen acceso a la información?	Administrador y empleado.
4	¿Qué modalidades se utilizan para archivar la información?	Cuadernos y carpetas físicas.
5	¿Cada cuánto actualizan los registros de información almacenada?	Diario.
6	¿Quiénes tendrán acceso al sistema de información?	Administrador y empleado.
7	¿Tiene inconvenientes con el control de su inventario? ¿Cuáles?	Si.
8	¿Al final de cada mes, presentan descuadres de dinero?	No.

Fase 4		Conocimiento del Entorno
N°	Cuestionario	Contestación
1	¿Quiénes serán los usuarios del Sistema?	Administrador y empleado.
2	¿Cuál es su nivel de control de PC o dispositivos?	Bajo.
3	¿Tienen los usuarios experiencia en este tipo de aplicaciones?	No.
4	¿Hay aplicaciones / sistemas relevantes a tener en cuenta en nuestro Sistema?	No.
5	¿Han implementado un sistema similar antes? ¿Qué funcionó y qué no?	No.
6	¿Cuáles son las expectativas de usabilidad del producto?	Alta.
7	¿Cuáles son las expectativas de formación a usuarios para el uso del Sistema?	Alta.
8	¿Qué tipo de ayuda requerirá el usuario? Por ejemplo; <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ayuda con asistente virtual (AI). ▪ Ayuda online. ▪ Ayuda en ventana emergente, etc. 	Ayuda online o con asistente virtual.

Fase 4		Apreciación de la Oportunidad
N°	Cuestionario	Contestación
1	¿Quién en la organización necesita la aplicación?	Administrador y empleado.
2	¿Cuántos tipos de usuarios usarán la aplicación?	Dos.

Fase 5		Especificación de los Requerimientos de Funcionalidad
N°	Cuestionario	Contestación
1	¿Qué acciones específicas debe poder realizar el usuario en el sistema? Por ejemplo; <ul style="list-style-type: none"> ▪ Crear un nuevo reporte. ▪ Buscar un producto. ▪ Aprobar un pedido, etc. 	Diferentes acciones como; Buscar el producto, generar un reporte, revisar los movimientos o cotizar los precios con otros proveedores.
2	¿Qué procesos actuales de la empresa deberían ser automatizados por el software?	Inventario, movimientos y calcular los productos.
3	¿Se necesita alguna integración con otros sistemas ya existentes?	No.

Fase 6		Exposición de los Requisitos de No Funcionalidad
N°	Cuestionario	Contestación
1	¿Qué tan rápido necesita responder el sistema para cada operación?	Lo más rápido posible.
2	¿Cuántos usuarios simultáneos se espera que usen el sistema?	Dos.

3	¿Se requieren altos niveles de seguridad o confidencialidad de los datos?	Si.
4	¿En qué tipo de dispositivos se espera usar el sistema (computadoras, móviles, tabletas)?	Laptop (PC).

Fase 7		Cierre y Validación
Nº	Cuestionario	Contestación
1	¿Hay alguna otra función o característica que sea importante y que no hayamos discutido?	Venta y marketing.
2	¿Podemos confirmar que esta función resuelve la necesidad de negocio que discutimos?	Si.

Comentarios Adicionales	
1	Tras la exposición de la situación del proyecto, el Administrador expresa ciertos interrogantes acerca de las nuevas tecnologías a implementar. En consecuencia, el Gerente de Proyecto ilustra las ventajas de dicha ejecución.
2	En explicación de las futuras iteraciones en la fase de ejecución del software, el Administrador consulta sobre si el proyecto lograra estar en funcionamiento en el plazo de tiempo establecido, a lo cual, el Gerente de Proyecto réplica que el producto puede estar plenamente operativo conforme a los tiempos definidos en la fase de iniciación del esquema.

Requerimientos de los Stakeholders	
1	A solicitud del Administrador, se debe priorizar las gestiones funcionales de los inventarios en el producto final, sin que se efectúen retrasos en esos entregables.

Requerimientos de Funcionalidad		
ID	Nombre	Descripción
RF-01	Gestión Productos	Registrar y modificar productos.
RF-02	Gestión Reportes	Generar reportes de inventario.
RF-03	Gestión Búsqueda	Buscar artículo o reporte.
RF-04	Gestión Autorregistrar	Auto crear cuenta de usuario.
RF-05	Gestión Autenticar	Autenticar cuenta de usuario.
RF-06	Gestión Usuarios	Crear y administrar perfiles de usuario.
RF-07	Gestión Notificar Stock	Notificar usuarios del bajo stock de productos.
RF-08	Gestión Autoayuda	Asesorar consultas del usuario.
RF-09	Gestión Graficar Flujos	Producir gráficos del flujo de artículos.
RF-10	Gestión Cotizar Precio	Cotizar precio del producto con diversos proveedores.

Características Usuario			
Tipo de Perfil	Nombre de Usuario	Nivel Educacional	Experiencia Técnica
Sistema	Empleado	Medio	Bajo
Administrador	Administrador	Medio	Bajo

Reflexiones Finales**1**

Sección de respuestas y argumentación por el Gerente de Proyecto y el Administrador a las incertidumbres que tuvieron sobre la proyección de las gestiones que serán elaboradas en los futuros sprints del proyecto.