

# Pauta de Encuesta

<b>Objetivo</b>	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.
-----------------	--

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

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

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

<b>Fase 3</b>		<b>Exposición de Información y Datos</b>
<b>N°</b>	<b>Cuestionario</b>	<b>Contestación</b>
1	¿Qué tipo de información manejan?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sistema de Kardex diario.</li> <li>▪ Catálogos: Aplicaciones de diversos productos.</li> <li>▪ Precios.</li> <li>▪ Contacto de vendedores.</li> <li>▪ Facturas.</li> <li>▪ Lista de precios.</li> <li>▪ Circular de artículos.</li> <li>▪ Tabla de precio.</li> <li>▪ Ventas diarias.</li> <li>▪ Cheques.</li> <li>▪ Pago de salida: efectivo o con documento.</li> <li>▪ Facturas ingresadas.</li> <li>▪ Guías de los productos.</li> <li>▪ Facturas ingreso y egreso de los productos.</li> <li>▪ Boletas.</li> </ul>
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.

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

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

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

<b>Fase 6</b>		<b>Exposición de los Requisitos de No Funcionalidad</b>
<b>N°</b>	<b>Cuestionario</b>	<b>Contestación</b>
<b>1</b>	¿Qué tan rápido necesita responder el sistema para cada operación?	Lo más rápido posible.
<b>2</b>	¿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).

<b>Fase 7</b>		<b>Cierre y Validación</b>
<b>Nº</b>	<b>Cuestionario</b>	<b>Contestación</b>
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.

<b>Comentarios Adicionales</b>	
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.

<b>Requerimientos de los Stakeholders</b>	
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.

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

<b>Características Usuario</b>			
<b>Tipo de Perfil</b>	<b>Nombre de Usuario</b>	<b>Nivel Educacional</b>	<b>Experiencia Técnica</b>
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.