# UT1 – TA6 – Juan Ignacio Bruzzone

## Introducción

Entrevista a mi esposa, que es emprendedora y tiene una marca de ropa.

## Pauta de la entrevista e identificación de problemas:

* Charla de cómo es su trabajo, como es su proceso de ventas.
* Un proceso que me comento que le lleva mucho tiempo es el registro de las ventas en papel ya que es engorroso y puede proceder a errores.
* Venta -> Seguimiento
* Problema:
  + No hay información digitalizada.
  + Cada actualización debe hacerse en papel y lleva más tiempo.

## Soluciones sugeridas

* Sistema de ventas online, como tienda y pagos online.

## Identificación de BEs (Business Entities) y BUCs (Business Use Cases), Workspace y Stakeholders

BEs identificados:

* Registro de una venta.

BUCs identificados:

* Sistema online de tienda online.

Workspace identificados:

* Clienta hace el pedido, mi esposa lo recibe y lo procesa. Recibe pago, Entrega mercadería, aguarda feedback.

Stakeholders identificados:

* Clientas
* Mi esposa

## Aprendizajes / Conclusiones

Empezar a analizar un negocio desde el punto de vista de análisis y diseño de aplicaciones me dio una vista diferente y está claro sobre cómo puedo hoy en día identificar los puntos importantes del proceso.