



PROYECTO IS/00/2013: Compramos Tu Carro, Entrevista Comprador Coleccionista de vehículos.

IR04/01 – Diseño de la Actividad de Captura de Requisitos

Resumen

Este documento contiene la descripción del proceso que se deberá ejecutar para realizar la captura de requisitos. En él, se tratará de definir la actividad realizada a un *Stakeholder*, en concreto a un *comprador de coches de colección*. La actividad realizada será una entrevista. En el presente documento se especificará el objetivo de la entrevista, los resultados que se esperan obtener y un guión en dónde se especificarán las preguntas y los datos que se espera obtener de esas preguntas.

| | |
|----------------|--------------------------|
| Id. Documento: | IR04-01/IS-00/2013 |
| Departamento: | Ingeniería de Requisitos |
| Tipo: | Captura de Requisitos |
| Privacidad: | CONFIDENCIAL |
| Estado: | FINAL |
| Versión: | 1.0 |
| Fecha: | 11/04/2019 |
| Autor: | Víctor Pérez Aberasturi |
| Revisores: | Víctor Pérez Aberasturi |

1. Introducción

Este documento contiene la descripción de la entrevista realizada al *comprador de vehículos de colección* para la captura de requisitos.

Para esta actividad, se proporcionan los detalles necesarios para su ejecución. Se define por tanto la técnica empleada, el *Stakeholder* al que se le hará la actividad, el resultado esperado, su duración, el coste estimado, lugar donde se realizará, recursos necesarios para la realización de esta actividad, así como cualquier otra información relevante para su ejecución.

En este documento se proporciona en primer lugar el objetivo de la entrevista, posteriormente una tabla donde se resuma todo el proceso indicado en el párrafo anterior y finalmente las preguntas que se harán durante la entrevista, así como, la información que se espera obtener.

2. Tabla resumen características de la Entrevista

| | |
|-------------------------|---|
| Id | ActividadCapturaRequisitos-001. |
| Técnica | Entrevista. |
| Participantes | <i>Stakeholder</i> : Comprador de coches de colección. Entrevistador: Ingeniero de Requisitos Senior (Víctor Pérez Aberasturi). |
| Objetivo | El objetivo de la entrevista es entender por qué está interesado en un vehículo en concreto, qué razones le lleva a adquirirlo, con qué intenciones lo adquiere y por qué se centra en esas características concretas y no otras. Conocer qué conocimientos posee el stakeholder sobre vehículos y saber si está interesado únicamente en la compra o también le interesa la restauración de vehículos clásicos dañados. Por otro lado, conocer el proceso que lleva a cabo para adquirir un vehículo y el proceso burocrático que se lleva a cabo. |
| Información a obtener | (1) Proceso que lleva a cabo a la hora de elegir un vehículo. (2) Informes que genera y necesita a la hora de adquirir el vehículo. (3) Características que considere importantes a la hora de escoger un vehículo. (4) Razones por las que se centra en esas características. (5) Conocer si está interesado en la restauración de vehículos. (6) Conocer el proceso burocrático que hay detrás. |
| Duración | Aproximadamente 30 minutos. |
| Lugar | La entrevista se hará en el despacho de Pablo Sánchez para que se sienta más cómodo y no tenga la necesidad de desplazarse. |
| Fecha | La entrevista se realizará el martes día 11 de abril de 2019 a las 10:30 am. |
| Recursos Necesarios | - Ingeniero de requisitos junior (para diseñar la entrevista y realizarla). - Cuaderno y bolígrafo para tomar apuntes. - Una grabadora. - Portátil. |
| Comentarios adicionales | Se le enviará un correo electrónico a Pablo Sánchez (p.sanchez@unican.es) para concertar fecha y lugar donde se hará la entrevista. El correo electrónico será enviado el día 8 de abril de 2019. El martes por la mañana, a la hora de la clase, se le preguntará de nuevo a Pablo Sánchez si la cita sigue en pie, para evitar posibles contratiempos y de esta forma confirmar la entrevista. En caso de contratiempo se informará por correo de un nuevo día para la realización de la actividad. |

3. Contacto con el *stakeholder*

Concretando lo dicho en los comentarios adicionales, se enviarán varios correos al *stakeholder* seleccionado para la entrevista. En concreto, se enviarán tres correos, el primero de ellos se enviará el día 2 de abril y en él se hará una pequeña presentación y se explicará cual es la idea de la entrevista, además de hacer un pequeño cuestionario con unas preguntas breves para tener una idea del perfil del *stakeholder*. El segundo correo se enviará el día 8 de ese mismo mes y en él se concertará la cita con el *stakeholder* y el tercer correo será enviado el día anterior a la entrevista para confirmar el horario por si ha ocurrido algún percance.

IDEA DE LOS CORREOS DE PABLO RODRIGUEZ HERRANZ.

3.1 Correo Presentación.

Lun 02/04/2019 9:30

PEREZ ABERASTURI, VICTOR; Pablo Sánchez <sanchezbp@unican.es>

Buenos días;

Mi nombre es Víctor Pérez Aberasturi y soy el ingeniero de la empresa *CompramosTuCarro* que se encargará de realizarle la entrevista. En primer lugar, agradecerle su atención ya que es muy importante para nosotros poder entrevistar diferentes perfiles de personas en las que se incluye usted. Para ello, le haré una breve exposición del sistema que pretendemos desarrollar. Nuestra idea es crear un sistema web que permitirá la compra y venta de vehículos de segunda mano y, para desarrollar las diferentes funciones, es importante conocer su función y como se desenvuelve en su rol de coleccionista de coches. Por tanto, la idea de la entrevista no es otra que conocer como realiza usted la actividad de comprar y vender coches de colección, cuáles son sus objetivos de realizar dichas actividades y, por supuesto, conocer en qué puntos su actividad se hace más pesada.

Por todo ello, es muy importante conocer de primera mano su actividad y su opinión.

Dicho esto, le adjunto un documento que deberá rellenar y reenviar a este correo. En él, se le formularán unas preguntas breves que nos ayudarán a conocerle mejor y preparar mejor la entrevista.

Sin más, agradecerle su atención y su ayuda y decirle que pronto se le enviará un nuevo correo con la fecha y hora para la entrevista.

Cualquier duda no dude en ponerse en contacto conmigo.

Un cordial saludo.

Víctor Pérez Aberasturi.

3.2 Correo citación.

Jue 08/04/2019 12:30

PEREZ ABERASTURI, VICTOR; Pablo Sánchez <sanchezbp@unican.es>

Buenos días;

En primer lugar, agradecerle la rapidez con la que usted rellenó el cuestionario y nos lo envió, eso nos facilitó mucho el trabajo.

Como le informé en el anterior correo, le propondré una fecha y una cita para que podamos realizar la entrevista. La idea es realizarla el martes día 16 de abril a las 10:30 de la mañana. Para ahorrarle el desplazamiento, si es posible, nos moveremos nosotros a su despacho y de esa forma será mas cómodo para usted. Si no es posible realizarla en su despacho, envíeme un correo y buscaremos otro lugar.

Decirle, además, que mi intención es llevar un dispositivo de grabación, si usted lo permite para grabar toda la entrevista, si no es posible hágamelo saber y llevaré otro material para apuntar cosas importantes.

De nuevo, agradecerle su atención y pedirle que responda lo más pronto posible.
En cuanto reciba la contestación, si es positiva, se le enviará un nuevo correo el día anterior a la cita por si ocurre algún percance no previsto.

Un cordial saludo.
Víctor Pérez Aberasturi.

3.3 Correo confirmación de cita

Lun 10/04/2019 8:30

PEREZ ABERASTURI, VICTOR; Pablo Sánchez <sanchezbp@unican.es>

Buenos días;

Me pongo en contacto de nuevo con usted para recordarle que mañana día 16 de abril tenemos programada una reunión a las 10:30 de la mañana. Este correo es para confirmar la entrevista y que no ha surgido algo que le inhabilite para realizar la entrevista.

Esperando su respuesta.

Un cordial saludo.
Víctor Pérez Aberasturi.

4. Proceso de realización de la Entrevista

Ejecución de la entrevista

En este punto, vamos a desarrollar un guion de lo que se espera que se pregunte en la entrevista, así como, desarrollar los caminos por los que iremos en función de las respuestas dadas por el *stakeholder*. Seguiremos la estructura marcada por Pohl, en primer lugar, se hará una presentación donde nos presentaremos, se indicará el objetivo de la entrevista y se le explicará al *stakeholder* como se llevará a cabo. En segundo lugar, comenzará la entrevista, propiamente dicha, en donde le iremos haciendo al *stakeholder* las preguntas programadas y se irán apuntando sus respuestas. Por último, se dará paso a la finalización en la que haremos un breve resumen de sus respuestas y se le agradecerá la participación.

VPA será Víctor Pérez Aberasturi y CCC será el coleccionista de coches de colección.

Presentación

VPA – Buenos días Pablo, como ya sabe, mi nombre es Víctor Pérez y soy el ingeniero enviado por la empresa *CompramosTuCarro* para realizarle la entrevista.

VPA – En primer lugar, me gustaría saber si está usted disponible para realizar la entrevista o le he pillado en mal momento.

CCC - Si

|

CCC- No

NO-VPA - Bueno, no hay problema, si usted está muy ocupado puedo mandarle un correo mañana y concertar una nueva cita.

VPA – Agradecerle su atención y recordarle el objetivo de la entrevista. El objetivo va a ser conocer, con el máximo detalle posible, que le mueve a comprar vehículos de colección, como cumple con esa tarea y las dificultades que usted encuentra para realizarla. También, es interesante conocer si usted realiza esto simplemente por afición o se dedica a ello de forma profesional. Por ello, le haré una serie de preguntas, es importante que usted se encuentre relajado y me responda de forma sincera. Si necesita algo dígamelo y en cualquier momento podemos tomar un descanso.

SI-VPA – Bien, antes de empezar la entrevista, me gustaría preguntarle si es posible que pueda grabar el audio de la entrevista.

CCC -Si

|

CCC- No.

NO-VPA – Bueno, no hay problema, sacaré un bolígrafo y unas hojas para ir tomando nota de lo que me va diciendo.

SI-VPA – Se lo agradezco, me será más fácil atender a sus respuestas y ya en mi casa tomo las notas que crea oportunas.

Entrevista

VPA – Empecemos con la entrevista.

VPA – En primer lugar, me gustaría saber si usted se dedica a esto de forma profesional o es una afición.

CCC – De esta respuesta espero saber si es algo profesional entonces requerirá de ciertas características que en cambio si es alguien que lo hace solo por afición no necesitará.

SI Se dedica de forma profesional

VPA – Me gustaría que desarrollara cómo es un día normal en su trabajo, desde que empieza su jornada hasta que finaliza.

CCC – Indicará su jornada

VPA – ¿Qué problemas suele encontrar a la hora de realizar su trabajo?

CCC – Indicara 3 o 4 problemas de su trabajo

Si no se dedica a ello de forma profesional

VPA - ¿Suele encontrarse con algún tipo de problema a la hora de comprar un vehículo? ¿Me podría indicar 4 o 5 problemas comunes?

CCC – El *stakeholder* me indicará algunos problemas que intentaremos solventar con el sistema

VPA - ¿Necesita recorrer grandes distancias para poder acudir a los eventos, ferias y demás actividades donde usted pueda adquirir vehículos de colección?

CCC – El *stakeholder* indicará en que lugares puede adquirir vehículos de colección y como lo hace.

VPA - ¿Qué aspectos considera usted importante la hora de elegir un vehículo? Es decir, ¿en qué se fija usted para escoger un vehículo y no otro?

CCC – Indica y desarrolla los aspectos positivos.

VPA – Si la respuesta no es completa, preguntar de forma más concreta.

VPA – En la misma línea que la pregunta anterior, ¿me podría nombrar qué aspectos considera usted que son negativos a la hora de escoger un vehículo?

CCC – Indica los aspectos negativos.

VPA - ¿Por qué para usted, son esos aspectos negativos y por qué esos otros positivos?

CCC – Desarrolla los aspectos negativos.

VPA – Si la respuesta no es completa, dar pie a preguntar de forma más concreta.

VPA – Supongamos que ya tiene un vehículo escogido, ¿Cuáles son los siguientes pasos que debe de dar?

CCC – Indicará los pasos que dará para adquirir el vehículo.

VPA – Perfecto, ahora supongamos que ha localizado dos vehículos que usted quiere, pero solo puede adquirir uno de ellos ¿en qué se fijaría para escoger entre uno u otro?

CCC – Explica como elige uno de los dos vehículos.

VPA – Una vez que usted ha realizado la compra, ¿cómo traslada el vehículo del lugar de compra hasta su domicilio o lugar donde lo quiera dejar? ¿Contrata un servicio de grúa o lo conduce usted mismo?

CCC – Desarrollará como hace el traslado

VPA - ¿Este tipo de vehículos requieren de algún tipo de documentación especial?

CCC – SI

VPA - ¿Qué tipo de documentación?

CCC – Explicará los documentos necesarios y si fuese necesario los documentos necesarios para el cambio de propietario.

VPA – ¿Suele comprar vehículos de colección que necesiten una restauración?

CCC – Si | CCC – No

SI -VPA - ¿Qué dificultades encuentra usted a la hora de buscar piezas para restaurar esos vehículos?

CCC – Desarrollará dificultades que suele encontrar.

VPA – ¿Colecciona coches de una marca en concreto?

CCC – Si | CCC – No.

SI-VPA- ¿Qué suele hacer para encontrar vehículos de esa marca? ¿Y qué dificultades se le presenta?

CCC – Explica a que lugares suele ir, como suele hacer para encontrar esos vehículos e indicará cuales son las mayores dificultades para localizar vehículos de una marca y modelo concreto

VPA - ¿En algún momento se ha encontrado con problemas a la hora de buscar un modelo concreto? ¿Cuales?

CCC – Explicará los problemas.

VPA- Y ya para finalizar la entrevista y no alargarme mas una última pregunta, cuando usted busca un vehículo, ¿suele saber ya que vehículo quieres en concreto o simplemente buscas varios vehículos y escoges uno que te guste o cumpla con tus características?

CCC - Esperar respuesta del stakeholder.

VPA- Le voy a hacer un resumen de todo lo que me has ido diciendo, si le parece bien, si no tienes tiempo damos por finalizada la entrevista, si tienes es solo decirle lo que me has ido diciendo por si se le ha olvidado algo importante o quiere remarcar algo.

DECIR LO QUE ME HA IDO DICIENDO Y ESPERAR RESPUESTAS

Finalización

VPA- Finalmente agradecerle su paciencia, creo que con esta entrevista tengo todos los datos que necesito, igualmente preguntarle si tendría algún problema en concertar una nueva entrevista si hay cosas que no han quedado de todo claras.

De nuevo agradecerle su hospitalidad, espero que no se le haya hecho pesada ni aburrida y, en caso de necesidad, me pondré en contacto de nuevo con usted.

5. Información que se espera obtener

Tras la entrevista se pretende obtener la siguiente información:

- Conocer perfectamente el proceso realizado por un coleccionista de vehículos a la hora de buscar, ver, elegir y comprar un vehículo clásico.
- Conocer que conocimientos tiene sobre vehículos una persona que suele estar muy metida en el mundo de estos.
- Conocer las intenciones y las razones del *stakeholder* al comprar vehículos de colección.
- Conocer todo el proceso burocrático.
- Saber que leyes hay que tener en cuenta a nivel nacional y europeo.

Podemos decir entonces que la información que más nos interesa conocer es la forma de pensar, funcionar y actuar de un cliente potencial como son los compradores de vehículos de colección.