Trabajo Practico

“Metodología Bebidas”   
  
Una importante empresa de bebidas decide comenzar a hacer actividades para incentivar la relación con sus clientes (kioscos). Con este objetivo nace una nueva figura en la empresa denominada Representante.

Para relacionarse con los clientes existen varias actividades que se van realizando durante todo el año. El primer día hábil de marzo de cada año se seleccionan los puntos de venta (kioscos) que van a participar de estas actividades. La selección de los kioscos dependerá de su clasificación, su volumen mensual de ventas (ambos datos provienen del Sistema Comercial); de los resultados que haya tenido en las actividades de los años anteriores y del resultado de una encuesta de categorización de puntos de venta que se le hace a los dueños de los kioscos 1 vez al año; el resultado de la encuesta (fecha encuesta, punto de venta, resultado o puntaje asignado, encuestador) proviene del Sistema de Encuestas. Para cada actividad y según el punto de venta se le asignan objetivos a cumplir en cada actividad; los objetivos son informados por la gente de Canales quien detalla básicamente: código objetivo, descripción, tipo objetivo (numérico de 1), valor mínimo esperado (opcional ya que se utiliza solo si el tipo objetivo es 2) y fecha aprobación. Se genera un informe para el Director Operativo informando el punto de venta, los objetivos y actividades asignadas.

**¿A qué etapa de la Metodología de Sistemas pertenece? Justifique adecuadamente su elección**

Consideramos que pertenece a la etapa de **relevamiento**, puesto que el documento contiene una parte de la información necesaria para la creación de un modelo de análisis. Conforma una recolección de antecedentes que permiten conocer en detalle y profundamente esta parte del proceso de la organización y el modo en que el sistema de información se desarrolla junto con la forma en la que el cliente desearía que se comportase.