**Documento de Visión y Roles Scrum**

**“Optimizador de cobranza”**

***Fecha: 20/08/2024***

**Tabla de contenido**

**Contenido**

[**Datos del documento 3**](#_heading=h.1fob9te)

[**Visión del Proyecto Scrum “Optimizador de cobranza” 4**](#_heading=h.tyjcwt)

[**Definición de Roles 5**](#_heading=h.3dy6vkm)

## Datos del documento

Histórico de Revisiones

| Versión | Fecha | Descripción/cambio | autor |
| --- | --- | --- | --- |
| 1.0 | 14/08/2024 | Creación del documento | Martín Soto |
| 1.1 | 14/08/2024 | Finalización del documento | Martín Soto |
| 1.2 | 07/09/2024 | Revisión Final | Martín Soto |

Información del Proyecto

| Organización | Alloxentric |
| --- | --- |
| Sección | 002D |
| Proyecto (Nombre) | Optimizador de cobranza |
| Fecha de Inicio | 20/08/2024 |
| Fecha de Término | 19/11/2024 |
| Patrocinador principal | Max Kreimerman |
| Docente | Carlos Correa |

Integrantes

| Rut | Nombre | Correo |
| --- | --- | --- |
| **21.173.062-5** | **Martín Soto** | **mart.soto@duocuc.cl** |
| **21.173.316-0** | **Víctor Silva** | **vict.silva@duocuc.cl** |

## Visión del Proyecto Scrum “Optimizador de cobranza”

| **Declaración de la Visión** | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| El propósito de este proyecto es desarrollar una plataforma que automatice los sistemas de cobranza de la empresa, facilitando la gestión de las diferentes campañas asociadas a cada cliente. (Optimizador de Cobranza. Modelo de predicción de acción mínima eficiente de cobranza (aplicación de un modelo kmeans y LSTM al problema).)  El proyecto tiene como objetivo principal la construcción de modelos de machine learning capaces de clasificar diversos archivos, permitiendo al sistema contabilizar la cantidad de personas que deben ser contactadas según la acción de cobranza requerida. Esto se logrará considerando la fecha de envío, los intervalos de demora estimados para cada acción y su respectivo valor.  Este desarrollo será útil para Alloxentric, ya que le permitirá ofrecer un nuevo servicio a las empresas que necesiten realizar acciones de cobranza. El sistema proporcionará una herramienta eficiente para contactar a las personas correctas en el momento adecuado, mejorando así la efectividad de las campañas de cobranza. | | | |

| **Grupo Objetivo** | La situación que voy a abordar afecta principalmente a clientes morosos y a las empresas que les proveen servicios o productos a crédito. Los clientes pueden pertenecer a diversos grupos etarios, pero suelen incluir personas que han enfrentado dificultades financieras, lo que les impide cumplir con sus obligaciones de pago en tiempo y forma. Además, impacta a las áreas de cobranza dentro de las empresas, que buscan mejorar su eficiencia y reducir los costos asociados con la gestión de deudas. |
| --- | --- |
| **Necesidades**  **Resultado de imagen para necesidades software** | 1: Contar con una plataforma en internet para promover los servicios de cobranza que ofrece la empresa.  2: Entregar el servicio de cobranza.  3: Entregar modelos basados en k-means y en LSTM .  4: Entregar una herramienta al cliente para ver el resultado de los procesos de cobranza .  5: Generar informes por acción de cobranza a realizar.  6: Obtener información relevante de las cobranzas a realizar . |
| **Producto / Servicio**  **Resultado de imagen para software** | El sistema debe permitir a los trabajadores subir archivos a la plataforma para que pueda realizar un procesamiento de estos y generar resultados para agrupar a las personas a contactar según las acciones de cobranza a través de un modelo k-means junto con la aplicación de modelo LSTM para predecir el comportamiento de pago del cliente con respecto a la acción mínima eficiente para cada uno. Además de que estas acciones se puedan modificar sus atributos como la fecha de envío, el intervalo de tiempo de éxito y el valor junto con la posibilidad de generar un historial de los cambios en la configuración de las acciones de cobranza.  También, el sistema debe permitir a los trabajadores de la empresa visualizar reportes correspondientes a la última carga y al desempeño. |
| **Valor** | El proyecto tiene como objetivo satisfacer las necesidades de empresas que requieren la automatización y optimización de procesos clave, como la gestión de cobranza, mejorando significativamente su eficiencia operativa y reduciendo costos. A través del desarrollo de modelos avanzados de K-Means y LSTM, se logrará una segmentación precisa de los clientes y la predicción de acciones de cobranza más efectivas, lo que permitirá a las empresas:   * Aumentar la tasa de recuperación de deuda * Reducir los costos operativos * Mejorar la experiencia del cliente * Aumentar la capacidad de escalabilidad * Facilitar la toma de decisiones basada en datos   Esto no solo optimiza el proceso de cobranza, sino que contribuye a que las empresas sean más eficientes, reduzcan costos y mejoren la relación con sus clientes. |

## Definición de Roles

| **Rol** | **Nombre de los integrantes** | **Responsabilidades** |
| --- | --- | --- |
| Product Owner | Carlos Correa | Es el representante del cliente frente al equipo SCRUM |
| Scrum Master | Martín Soto | Es el guía del equipo, se encarga de que se cumplan las prácticas de SCRUM |
| Desarrollador | Víctor Silva | Son los miembros del equipo de SCRUM que se encargan del desarrollo del software |