|  |
| --- |
|  |

Entrevista

Proyecto: '*Home Switch Home'*

Identificación: 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| C:\Users\Martin\Desktop\Logo Solar Tech.png |  |  |

|  |
| --- |
| Preparada por: SolarTech Fecha de preparación: 09/03/19  Fase en la que se encuentra el proyecto: Elicitación de requerimientos  Documentos a que se hacen referencias: …………………………………………………... |
| Lugar de la entrevista: Oficina Home Switch Home Fecha/Hora/Duración de la entrevista: 11/03/19 18hs 25min |
| Entrevistado: Osvaldo Mantecovich Cargo: CEOObjetivo a lograr: Conocer los requerimientos que busca el cliente |
| Cuerpo de la entrevista:-¿Cómo quieren revolucionar la industria?  “Somos una cadena hotelera que se dedica al tema de tiempos compartidos. Tenemos 47 residencias en todo el país, un grupo muy grande de gente, y se me ha ido de las manos. Lo que yo busco es sistematizar el trabajo que hacemos. Me doy cuenta que todo lo que hay en la red, amplía un montón el mercado y permite llegar más a la gente. Hoy en día, viene la gente a la oficina, le doy un libro con todas las residencias, ellos la eligen y se anota en una planilla de Excel. Busco que la aplicación de alguna manera sea auto administrable, donde la gente se dé de alta en el sistema, y se le empiece a cobrar el canon que le permite acceder a la funcionalidad de acceder a las residencias del tiempo compartido; pagando este canon, se les dan dos semanas al año para reservar/utilizar cualquier residencia disponible, siempre y cuando esté disponible la semana que ellos quieran. Quiero sistematizarlo porque se me está complicando manejar esta cantidad de residencias y gente, y no le estoy dando la posibilidad a todo el mundo de tener acceso a la residencia. ¿Qué es esto de revolucionar el mercado? Yo quiero que si tres personas distintas quieren acceder a una determinada residencia en la misma semana, que todos tengan la misma posibilidad de acceder a ella mediante una subasta.”  -¿Qué método de pago quiere utilizar?  “Tarjeta de crédito, que en el momento en que una persona se registra, se le pide una tarjeta y se le cobra el canon; y luego todo movimiento dentro del sistema que requiera un pago de dinero, se va a realizar con esa tarjeta.”  -En el momento de registro de una persona ¿qué datos se le van a solicitar?  ”Un E-mail, que me gustaría usar para el “log in” en el sistema, además del nombre completo, y edad, verificando que la persona sea mayor de 18 años, y los datos de la tarjeta.”  -¿Quién podrá agregar las residencias en el sistema?  “Los empleados que yo designe como administradores del sistema, y yo.”  -¿Solo habrá un tipo de clientes?  “No, en el sistema que planteo se da un caso particular, en donde habrá usuarios normales y usuarios premium. Los usuarios normales pueden acceder a una residencia siempre y cuando esta se ponga en modo subasta, y ¿cuándo se pone en modo subasta? A los seis meses. Durante tres días, los usuarios pueden pujar, hasta que la subasta se cierra y se indica quién la ganó. Para poder hacerse usuario premium, la persona debe acercarse a alguna de nuestras oficinas, pagar una suma de dinero previamente aclarada, y en ese momento, un administrador lo hace usuario premium. Este tipo de usuario tiene la ventaja de poder acceder a una residencia antes de que estas se pongan en subasta. Si está interesado en adquirir una residencia, lo podrá hacer automáticamente. Una vez que la residencia entra en subasta, pasa a ser un usuario normal, pudiendo participar de las subastas como cualquier otro. Si pasa el período de que ningún premium la quiso, y nadie participó en la subasta, la residencia quedó libre, y yo como administrador puedo decidir hacer un hotsale con esta residencia, y la pongo en oferta. Esta residencia pasa a tener la particularidad de que no consume créditos, y cualquiera que la quiera, podrá acceder a ella.”  -Entonces, ¿todas las residencias se ponen en subasta en el mismo momento?  “Si ningún premium la obtuvo, ni bien se cumplan los 6 meses, automáticamente se habilita para subastar.”  -¿Un usuario tiene límite para acceder a subastas?  “Puede subastar en cualquiera, siempre y cuando tenga al menos un crédito disponible. Ahora, si un usuario tiene dos créditos y se mete en diez subastas, la primera que se termine le consume un crédito, y la segunda que se termine le consume otro. Si en alguna de las otras llegara a ganar y ya no tiene créditos disponibles, habrá que ver a quién se le asigna, preferiblemente al segundo que más pujó.”  -En el momento que una persona gana una subasta, ¿el cobro se hace automáticamente o se le informa que debe pagar?  “Yo le haría un débito automático y le avisaría que ganó y se le debitó cierto monto.”  -¿Hay posibilidad de darse de baja de una residencia al ganar una subasta?  “Sí, se le devuelve el crédito pero pierde el monto pagado.”  -¿Se espera que exista un sistema de calificación para las distintas residencias?  “Probablemente sí pero en un futuro, no en esta versión.”  -¿La subasta de cada residencia comienza con un precio base?  “Sí, al momento en que doy de alta la residencia, el administrador le da un precio base por el cual va a comenzar en la subasta.”  -¿La web necesitara algún sistema de estadística sobre las residencias?  “Sí, me interesaría tener algún reporte de cuál es la residencia más solicitada, o algún otro dato.”  -Para registrarse como administrador, ¿qué datos se le pide?  “No, un administrador no se registra, solo yo lo puedo dar de alta.”  -Volviendo al tema de los usuarios premium, al momento de adquirir una residencia en los primeros seis meses, ¿deberá pagar algún extra?  ”No, solo deberán pagar el canon de usuario premium, que es más caro que el de usuario normal.”  -Este canon, ¿cada cuánto tiempo se cobra?  ”Todos los meses se realiza cobro automático, y el usuario no puede darse de baja hasta cumplido el tiempo establecido en el contrato.”  -Al momento de cargar una residencia, ¿qué información se ingresará?  ”Un nombre, ubicación, descripción, una foto y cualquier otro dato que quieran incorporar, como cantidad de personas que pueden habitarla, etc.”  -¿Algún otro dato que quiera incorporar?  “Sí, dos aclaraciones. Primero, tengo clientes de todas las edades, por lo que me interesaría que el sistema sea fácil de utilizar por cualquier persona. Segundo, actualmente tengo un logo que me gustaría utilizar, la página puede tener el diseño que quieran siempre y cuando cumpla con la estética de este.” |
| Conclusión de la entrevista Informe final: Se logró recopilar información clave sobre los distintos requisitos/requerimientos funcionales básicos, junto con las condiciones que se deben considerar para su implementación, que el sistema deberá proveer. También, el cliente estableció el alcance del sistema y la audiencia a la que va dirigida.  Información obtenida en detalle:  1) Misión y visión de la organización que solicita el sistema.  2) Alcance general y la audiencia a la que el sistema va dirigido.  3) Requerimientos funcionales que el sistema debe implementar.  4) Criterios a la hora del diseño de la estética del sistema.  5) Actores que interactuarán con el sistema, especificando sus beneficios y limitaciones.  6) Posibles funcionalidades a implementar en un futuro.  Información pendiente: Requisitos no funcionales a los que el sistema deberá responder. |
| Documentos que se deben entregar: Documentos que debe entregar el entrevistado: Logo de la compañía.  Próxima entrevista:18/03/19 18hs |