



OBTENER REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE



Tener una estrategia para obtener requerimientos del cliente es fundamental.



1. Al implementar una base de datos desde cero, pregunta a tu cliente cómo se desempeña su negocio



2. Si tu cliente quiere migrar su sistema, pide toda la documentación existente



3. Anota todo lo que creas importante cuando te informen u observes el proceso de negocio y siempre resuelve tus dudas. No des cosas por hecho



4. Prepara un cuestionario para aclarar puntos ciegos que no logres comprender, preguntas como:

- ¿Es necesario que los empleados pertenezcan sólo a una tienda?
- ¿Los productos pueden pertenecer a más de un proveedor?



5. Genera una propuesta y exponla en una reunión con tu cliente; de esta manera podrá hacer correcciones y resolver tus dudas



6. Toma en cuenta que todo tu trabajo estará sujeto a cambios; por lo tanto, no te aferres a tu idea inicial. Sólo así podrás lograr una propuesta final que cumpla con todos los requerimientos.