**PROPÓSITOS**

**IMPACTOS**

**EFECTO DIRECTO**

**PRODUCTO**

**Impacto 2: aprovechamiento y productividad tanto software como la interfaz como del cliente**

**Impacto 3: Se da a conocer todas sus características de una manera efectiva al**

**Propósito: aplicar instrucciones viables para el cliente con el fin de un fácil uso del software mediante anuncios internos**

**Producto 1.b: Cada actualización tendrá cierto apartado para que el usuario se desempeñe en las novedades.**

**Impacto 1: se logra captar la atención de los clientes esperados**

**Impacto 4: El software es reconocido y dado a eso hay información precisa sobre sus funciones reduciendo así las interferencias en el proceso.**

**Efecto Directo 1: Aplicar una serie de anuncios internos para la promoción de características de las nuevas actualizaciones.**

**Efecto Directo 3: Destacar entre la competencia con la implementación de un software innovador y fácil de usar.**

**Producto 2.a: Analizar las características que implementa el software y crear un formato viable para la inducción de cada una.**

**Efecto Directo 2: Aplicar un manual de instrucción de uso del software para el cliente.**

**Producto 1.a: Aplicar tutoriales de uso para las nuevas características que se vayan implementando**

**Producto 3.a: Establecer diseños para el software para captar la atención al cliente.**

**Producto 3.c: Detectar elementos en los que se diferencia a las competencias.**

**Producto 3.b: Identificar oportunidades de negocio.**

**MODELO DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS DE LWR**