-MotosParaTodos-



Grupo G2.15:

Campano Galán, Alejandro Campos Garrido, Juan Jesús Carretero Díaz, Antonio Cortabarra Romero, David Mera Gómez, Pablo

Fecha: 20/10/2023

Actualización Actualización Actualización

HISTORIAL DE VERSIONES							
FECHA	N° DE VERSIÓN	DESCRIPCIÓN	ELABORADO POR				
11/10/2023	1.0	Primera versión	Pablo Mera Gómez				

INTERESADOS

ID	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	CARGO EN LA ORGANIZACIÓN	ROL EN EL PROYECTO	CORREO	TELÉFONO	GRADO DE INFLUENCIA	EXPECTATIVAS
1	Jesús Torres Valderrama	Universidad de Sevilla	Profesor	Patrocinador	jtorres@us.es		Alto	Activo muy implicado con el buen desarrollo del proyecto
2	Alejandro Campano Galán	Universidad de Sevilla	Estudiante	Director/Desa rrollador	alecamgal1@ alum.us.es		Alto	Activo encargado del desarrollo del proyecto durante toda su etapa de vida
3	Juan Jesús Campos Garrido	Universidad de Sevilla	Estudiante	Director/Desa rrollador	juacamgar2@ alum.us.es		Alto	Activo encargado del desarrollo del proyecto durante toda su etapa de vida
4	Antonio Carretero Díaz	Universidad de Sevilla	Estudiante	Director/Desa rrollador	antcardia4@ alum.us.es		Alto	Activo encargado del desarrollo del proyecto durante toda su etapa de vida
5	David Cortabarra Romero	Universidad de Sevilla	Estudiante	Director/Desa rrollador	davcorrom@ alum.us.es		Alto	Activo encargado del desarrollo del proyecto durante toda su etapa de vida

6	Pablo Mera Gómez	Universidad de Sevilla	Estudiante	Director/Desa rrollador	pabmergom @alum.us.es	Alto	Activo encargado del desarrollo del proyecto durante toda su etapa de vida
7	Javier Varo Mera	Taller mecánico Alfonso	Trabajador	Cliente	javiervaro98 @gmail.com	Medio	Cliente dedicado al arreglo de motos interesado en comprar asiduamente en la web de la empresa
8	Pablo Repiso Daza	IES La Janda	Estudiante	Cliente	repidaza@gm ail.com	Bajo	Cliente interesado en buscar una pieza para su moto
9			Proveedor	Proveedor de la pasarela de pago		Bajo	Proveedor que al que adquiriremos la pasarela de pago

	COMPROMISO (A = actual / D = deseado)					MISO (A = actual / D = deseado)	PODER+INTERÉS (A = alto / B = bajo)		
ID	D E S C O N O C E	R E S I S T E	N E U T R A L	A P O Y A	L I D E R A	ESTRATEGIA	PO DE R / IN FL UE NC IA	IN TE RÉ S	ESTRATEGIA
1	Α			D			Α	Α	Mantener informado
2	Α				D		Α	Α	Gestionar de cerca
3	Α				D		Α	Α	Gestionar de cerca
4	Α				D		Α	Α	Gestionar de cerca
5	Α				D		Α	Α	Gestionar de cerca
6	Α				D		Α	Α	Gestionar de cerca
7	Α			D			В	Α	Mantener informado
8	Α		D				В	В	Mantener satisfecho