

Notas de Reuniones y Entrevistas para Requerimientos del Sistema de Administración de Contratos

Tabla 1: Notas de la primera reunión – Requerimientos 1

Reunión No:	1
Tema:	Base de Requerimientos y Funcionalidad del Sistema
Integrantes:	Fan Valverde – Gerente General Rommel Torres – Coordinador de TI Liliana Bautista – Área de Ventas y Comercial María José Caicedo – Área Comercial Giovanny Prado – Equipo de Desarrollo de TI
Fecha:	07/08/2019
<ul style="list-style-type: none"> • El sistema como todos los sistemas que se desarrollan en Avaluac debe permitir al usuario realizar Login para poder ingresar al sistema usando como nombre de usuario el correo empresarial, además debe permitir a un nuevo usuario registrarse como también se le debe permitir recuperar la contraseña ya que se quiere evitar pérdida de tiempo en solicitudes al área de sistemas para cambio de contraseña. • Una vez que el usuario ingrese lo primero que debe de verificar es que se tenga la nómina completa de los empleados en el sistema si no se encuentra algún miembro de la empresa se lo debe poder crear en la nómina con datos importantes como: nombre, apellido, edad, dirección residencial, email, teléfono, etc. • El usuario debe tener la posibilidad de crear asesores o también llamados responsables de contratación los cuales serán asignados a un proyecto, y son los encargados del manejo del contrato; con datos importantes como: nombre, apellido, cargo, sucursal, área de trabajo, etc. • En el sistema se debe poder registrar las sucursales que tiene una empresa a la cual se está involucrando en la contratación de un proyecto, de la misma manera para cada sucursal se debe ingresar el área (técnica, comercial, finanzas, RR. HH, etc.) para poder identificar con que área se está tratando la negociación de un proyecto. • Se debe permitir ingresar el cargo es decir la función que desempeña una persona en una empresa para poder analizar el trato con el mismo y asignar a un responsable adecuado. • El sistema debe permitir ingresar lo fundamental la información sobre las empresas, datos importantes como: el nombre, ruc, dirección, teléfono, tipo de persona, tipo de cliente, tipo de empresa. 	

- Al usuario se le debe permitir ingresar los contactos para cada empresa, datos informativos esenciales como: nombre, apellido, cargo, teléfono local, celular y correo electrónico.
- Ingresar al sistema también los proyectos que se estén llevando a cabo con una empresa con información como: nombre del proyecto, contacto, sucursal y detalle.
- El sistema debe permitir hacer un seguimiento de contratos por contactos y otro por empresa, en donde se debe mostrar la información de la empresa y una sección que trate sobre las acciones que se están realizando con una empresa como:
 - Llamadas
 - Correos
 - Reuniones
 - Cotizaciones
 - Contratos
- En la parte de secciones se debe permitir ingresar información referente a los puntos anteriores, los campos quedan a consideración del equipo de desarrollo y el resto de equipo Scrum para cada uno.
- Se debe contar con una lista de pendientes, contratos realizados y cotizaciones. Los cuales muestren la información ingresada en las secciones anteriormente mencionadas.
- Queda a decisión del Product Owner y el equipo de desarrollo, como manejara el CRUD para cada cosa que se ha solicitado de igual manera el diseño de cada interfaz.

Tabla 2: Notas de la primera entrevista – Requerimientos 2

Entrevista No:	1
Tema:	Requerimientos y Validaciones - Gerencia
Integrantes:	Fan Valverde – Gerente General Rommel Torres – Coordinador de TI Giovanny Prado – Equipo de Desarrollo de TI
Fecha:	15/08/2019
<ul style="list-style-type: none"> • Para la creación de empresas se debe identificar los siguientes puntos: 	

- Tipo de Persona: Si es Corporativo de una persona natural.
 - Tipo de Cliente: Si es un Cliente Potencial o nuevo
 - Tipo de Empresa: Si es pública o privada.
- El sistema debe permitir que la información que se ingrese por teclado toda este en letras mayúsculas, además se debe identificar bien los nombres de los campos con palabras que entiendan los usuarios no términos complicados.
 - También para la creación de proyectos se debe asignar los siguientes tipos:
 - Tipo de Proyecto: Si es un Proyecto Grande o Avalúo Menor.
 - Tipo de Servicio: Para asignar el servicio que oferta Avaluac.
 - Objeto del proyecto: Tipo de Peritaje bien Mueble o Inmueble.
 - Para Contratos y Cotizaciones se debe permitir subir archivos al servidor, se debe solicitar al área comercial que archivos consideran importantes subir.
 - Para la creación de Pendientes se debe considerar 2 fases para un mejor seguimiento al trabajo del responsable, una es la creación del evento (llamada, correo, contrato, cotización, reunión) y una vez concretada y finalizado el evento se proceda a completar el evento con observación e información importante a cada evento.
 - La interfaz debe ser lo más sencilla posible y dinámica y en la cual se muestre siempre información importante.

Tabla 3: Notas de la segunda entrevista – Requerimientos 3

Entrevista No:	2
Tema:	Requerimientos Adicionales – Área Comercial
Integrantes:	Fan Valverde – Gerente General Rommel Torres – Coordinador de TI Liliana Bautista – Área de Ventas y Comercial Giovanny Prado – Equipo de Desarrollo de TI
Fecha:	23/08/2019
<ul style="list-style-type: none"> • Archivos importantes para subir al sistema para contratos son: El archivo en pdf del contrato, y 2 archivos extras ya que a veces se generar archivos físicos que van plegados a un contrato. • Archivos importantes para subir en cotizaciones son: archivo de cálculo económico, plan técnico comercial, cronograma de actividades y uno para archivo extra. 	

- Para cada pendiente se debe mostrar un check que indique si un pendiente está completo o falta por cerrar el mismo, esto para diferenciar entre lo que está concluido y que falta por culminar.
- Se debe generar un reporte general de todos los pendientes del usuario que tenga completos para todas las empresas, esto servirá de referencia para presidencia y gerencia en toma de decisiones.
- Se debe generar otro reporte con información solo de pendientes, es decir la tabla pendiente en pdf; ya que el área comercial y ventas necesitan tener un físico para analizar cronograma de actividades.
- Para la información de la empresa se debe ingresar otra dirección, así como otro teléfono, ya que muchas empresas cuentan con 2 direcciones y por ende 2 teléfonos de contacto.
- Para la sección de correos en pendientes, se debe agregar un correo secundario no solo el principal.

Tabla 4: Notas de la segunda reunión – Requerimientos 4

Reunión No:	2
Tema:	Refuerzo de Requerimientos y Manejo de Datos
Integrantes:	Fan Valverde – Gerente General Rommel Torres – Coordinador de TI Liliana Bautista – Área de Ventas y Comercial María José Caicedo – Área Comercial José Vintimilla – Ventas Cuenca Rosa Cherres – Gerente Regional Diego Tito – Jefe Área Técnica Nancy Casa – Coordinador de Proyectos Giovanni Prado – Equipo de Desarrollo de TI
Fecha:	11/10/2019
<ul style="list-style-type: none"> • Se solicitó que a los usuarios se les permita ingresar la información sobre: tipo de proyecto, tipo de servicio y el objeto del proyecto, por lo cual se les procederá a crear estas vistas en la opción de administración. • Se debe mostrar en el sistema una vista que muestre el índice de oportunidades, ya que los datos que se ingresan en la parte de secciones permiten generar esta vista, que servirá de análisis para ver qué probabilidad existe para concretar un contrato, deberá estar disponible en la vista principal de creación de empresa. • El índice de oportunidades debe ser manejado por quimestre asignados por valor Q, además debe mostrar monto y un 	

porcentaje, este porcentaje debe completar el 100% y se lo asignara en cada actividad de pendiente cuando se vaya completando la misma; es decir en llamadas, correo, reuniones, cotizaciones, contratos se debe agregar un porcentaje de avance el cual será establecido por el responsable del proyecto según considere hasta completar el 100%.

- Se debe agregar no solo los números telefónicos en algunos modelos, se debe asignar un campo para introducir la extensión de la línea.
- Se debe crear para cada proyecto un módulo para facturas, este módulo será manejado por el área de contabilidad y comercial en el cual se debe especifica el monto a facturar y la información necesaria para generar la orden de factura por parte del área comercial para que contabilidad proceda a completar la información de la factura y pueda generar el físico para que posteriormente se pueda generar el cobro de un proyecto.
- El módulo de cobro el área de contabilidad tiene la obligación de ingresar datos relevantes sobre el cobro como el número de factura, proyecto descripción tipo de cobro, fecha y monto, este valor de referencia servirá para poder sacar tanto el índice de oportunidades como generar una matriz de proyectos.
- Se debe crear una vista que refleje la matriz de proyectos en el cual sean visibles montos facturados, por facturar, por cobrar y saldo que este facturado, pero falte cobrar así mismo debe reflejar el monto la forma de pago e información sobre el proyecto, es parecido a un cuadro estadístico para observar lo que ha trabajado Avaluac con los diferentes clientes y analizar resultados esperados, cumplimiento de objetivos y recursos obtenidos.
- Cuando se cree una nueva actividad denominada pendiente, esta debe enviar un mensaje de correo electrónico al usuario que creo el pendiente a su correo empresarial, el mismo servirá de referencia para que el responsable del contrato no se olvide que debe completar el pendiente creado.

Tabla 5: Notas de la tercera entrevista – Requerimientos 5

Entrevista No:	3
Tema:	Reportes y Características Adicionales
Integrantes:	Rommel Torres – Coordinador de TI Giovanny Prado – Equipo de Desarrollo de TI
Fecha:	13/11/2019

- Para recordar los pendientes que se tiene para cada usuario, se debe agregar notificaciones en el sistema que informen la cantidad de pendientes que se tienen generados, los mismos que se generaran cuando se cree un nuevo pendiente y se quitaran de la lista cuando el usuario complete el pendiente.
- Se debe desarrollar un reporte de seguimientos esto por solicitud de presidencia de la empresa debe ser generado en formato PDF, ya que se necesitan analizar el trabajo que se está realizando con los clientes y determinar avances y estrategias de negocio, el reporte debe permitir generar la información por consulta a través de:
 - Asesor.
 - Empresa.
 - Contacto.
 - Proyecto.
 - Fecha Inicial.
 - Fecha Final.
- De igual forma se solicitó al Product Owner que se genere un reporte de la matriz de proyecto en el cual se pueda buscar los proyectos por un rango de fechas, es decir:
 - Fecha Inicial en un calendario.
 - Fecha Final en un calendario.
- Además, se solicitó que el Product Owner y el equipo desarrollo sean los encargados de crear para empresas el tipo de persona, tipo de cliente y tipo de empresa, ya que la empresa Avaluac maneja una estructura para definir estos elementos y el área comercial no tiene conocimiento del mismo.
- Se debe bloquear una ventana cuando se esté enviando información en el botón guardar información, esto ya que el usuario no identifica si la información está siendo enviada o no.
- Por solicitud del área comercial de cuenca, se solicita al Product Owner que en el reporte de seguimientos permita filtrar los pendientes por completos y no completos.