



Aprendiz: Rafael Darío Escalante Sandoval

Equipo de proyecto Sena ADSO ficha 2977466:

Saray Acosta

Danny Minotta

Juan David Suarez

Cristian Rodríguez

16/06/2024

Actividad: Formulario de recolección de información. **GA1-220501092-AA3-EV03.**

Introducción

Hay una variedad de técnicas propuestas para ingeniería de requerimientos (Herrera, 2003. p. 12), por lo que es primordial resaltar que estas técnicas pueden ser aplicables a las distintas fases del proceso de la ingeniería de requerimientos (IR), teniendo en cuenta las características propias del proyecto en particular que se esté desarrollándose para aprovechar al máximo su utilidad.

A continuación, se presentará una serie de técnicas destinadas a facilitar la elicitación correcta y efectiva de los requisitos dentro de un proceso de desarrollo.

Proyecto de emprendimiento web

Este modelo de negocio llamado MITADY está enfocado en la promoción y ventas de comida ubicada en gramalote, el instrumento a realizar es un cuestionario al emprendedor para saber información de los productos a vender y tener una claridad en el proyecto, dando a conocer las necesidades del gerente y que se pretende alcanzar.

ENTREVISTA

Las preguntas a realizar es llevar a cabo una claridad en Misión y Visión que desea el emprendedor para prosperar su negocio y seguir creciendo a través de una herramienta web.

ENTREVISTA: APROXIMADAMENTE 2 MINUTOS POR PREGUNTA

Introducción: Rafael Escalante realiza la entrevista a la gerente de un pequeño establecimiento su nombre es Yaneth Escalante cercana al entrevistador, su próxima meta va ser darse a conocerse y expandir su negocio a través de una herramienta web.

¿Quiénes son tus principales clientes y cómo planeas atraer a nuevos segmentos de mercado?

R/ Nuestros principales clientes son familias y jóvenes profesionales. Planeamos atraer a nuevos clientes ofreciendo promociones en línea y programas de fidelización.

¿Quiénes son tus principales competidores y qué estás haciendo para diferenciarte de ellos?

R/ Nuestros principales competidores son otras cadenas de comida rápida y pastelerías locales. Nos diferenciamos ofreciendo una combinación única de comida rápida y tortas, además de promociones especiales y un servicio al cliente superior.

¿Qué estrategias de marketing actuales estás utilizando y cuáles planeas implementar en el futuro?

R/ Actualmente utilizamos redes sociales y publicidad local. Planeamos implementar campañas de marketing digital más agresivas, incluyendo anuncios pagados en redes sociales y colaboraciones con influencers.

¿Cuál es tu meta de ventas anual y cómo planeas alcanzarla?

R/ Nuestra meta de ventas anual es de \$500,000. Planeamos alcanzarla aumentando nuestra presencia en línea, mejorando el servicio de entrega y lanzando promociones mensuales para atraer más clientes.

¿Qué tan importante es la satisfacción del cliente para tu negocio y cómo la mides?

La satisfacción del cliente es fundamental para nosotros. La medimos a través de encuestas de satisfacción y comentarios en redes sociales, y buscamos mejorar continuamente basándonos en el feedback recibido.

¿Estarías dispuesto a participar en revisiones de prototipos y pruebas de usabilidad durante el desarrollo del sitio web?

R/ Absolutamente. Estoy dispuesto a revisar prototipos y participar en pruebas de usabilidad para asegurarme de que el sitio web cumpla con nuestras necesidades y expectativas.

¿Hay algo más que te gustaría añadir o alguna otra expectativa que no hayamos cubierto?

R/ Me gustaría asegurarme de que el sitio web refleje nuestra identidad de marca y sea fácil de usar para nuestros clientes. También es importante para mí que el sitio sea rápido y seguro.