Samuel Marin Tobon

**Historia de usuario épica**

1. Nombre: Urbanos.

2. Proceso: Venta de propiedades.

3. Misión: La agencia de bienes raíces urbanos se encarga de la venta de propiedades a nivel nacional, asegurando que cada cliente encuentre la propiedad que más se adapte a sus necesidades.

4. Visión: La agencia de bienes raíces urbanos se proyecta como una empresa líder en innovación tecnológica en el sector de bienes raíces, ofreciendo una experiencia de compra simplificada.

5. Actores: Clientes y agente de bienes raíces.

6. Producto/servicio: Producto (Propiedades).

7. Escenario Actual: La empresa tiene dificultades para gestionar las ventas de propiedades de forma eficiente porque se hace de manera manual.

8. Escenario Objetivo: Contar con un sistema que permita gestionar las ventas de propiedades de forma eficiente, proporcionando información actualizada y garantizando que esta información esté siempre al día, además de controlar la globalidad del proceso, la fidelización de clientes, la administración del producto, la transaccionalidad del proceso y la administración institucional.

9. Problemática: La gestión de venta de propiedades se hace de manera manual, lo que resulta ineficiente y complicado ya que genera mucho tiempo de espera en la atención al cliente y errores de venta, adicionalmente no hay una globalidad en el alcance del proceso, también se necesita identificar la información del cliente para fidelización, masificación de los productos ofrecidos, posicionar a la empresa como referente comercial a nivel nacional e internacional.

10. Solución: Implementar un sistema de información que permita gestionar eficientemente la venta de propiedades, proporcionando información actualizada sobre la disponibilidad de estas.

11. Requerimiento:

Una empresa de bienes raíces necesita un sistema de información que le permita gestionar eficientemente la venta de propiedades a sus clientes, ya que la empresa tiene dificultades para gestionar de forma eficiente las ventas de propiedades. El sistema debe proporcionar información actualizada sobre la disponibilidad de propiedades y garantizar que esta información esté actualizada.

12. Pasos del proceso:

* Cliente pregunta por disponibilidad de propiedades.
* Agente verifica disponibilidad.
* Agente informa al Cliente.
* Agente presenta opciones.
* Cliente selecciona opción y firma contrato.
* Agente ingresa la venta.
* Venta completada.