

Universidad de San Buenaventura

Facultad ingeniería de sistemas



**UNIVERSIDAD DE
SAN BUENAVENTURA
CALI**

Ejercicio práctico #8

Ingeniería de requisitos

Presenta:

Juan Felipe Hurtado Villani 44353

Fernando Serna Lozada 64373

Profesor

Susana Medina Gordillo

1. Opino que la manera en la que el niño vendió su idea, supo utilizar el mero hecho de “ser niño” para tomar ventaja, porque no seria lo mismo que un proyecto que se valuara en tal cifra, lo hiciera un adulto a un niño, ciertamente, el serlo influyo mucho en la valoración de los sharks para el posterior apoyo en el mismo, también el niño no creo una necesidad pero si creo una duda, que es algo que muchas personas no utilizan, pero es un recurso valioso para los negocios, poner a dudar al cliente si lo que tiene o lo que hace vale la pena o es seguro, mientras que por debajo uno le vende la idea, llenando los huecos en seguridad para su producto, marca o proyecto.

Obviamente, no se puede negar que la manera en la que el niño se desenvolvió fue magnifica, y pudo captar la atención de los sharks, su interés también, fue inteligente y tuvo una gran veracidad a la hora de describir su producto, supo vender la idea, tenia soporte con los datos que suministro la madre, en pocas palabras, era una apuesta segura y con futuro.

2. La personalidad del cliente es de una persona que no esta para nada capacitada para poder pedir soluciones a problemas que ni siquiera entiende, ni a los requerimientos que se le solicita, Anderson les da soluciones lógicas a todos, pero entre ellos mismo acarrean mas problemas, complicaciones, y a la larga el cliente termina pensando que todo esta solucionado porque ante la presión presentada, Anderson termino diciendo que si se podía hacer, lo cual genero la confusión total con la cereza del pastel que fue el globo rojo.

Como ingeniero de requisitos yo haría unas cuantas preguntas control, para saber si puedo medir el nivel de conocimiento del tema al PM, y que no quede como una persona carente de conocimiento para poder llevar a cabo una solución optima que si le guste y que no solamente diga que si por que si.