



# UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN MARCOS

Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA.

*FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E  
INFORMÁTICA*

## DOCUMENTO DE NEGOCIO

Curso	:	Gestión de la Configuración de Software	
Profesor	:	Lenis Rossi Wong Portillo	
Escuela Profesional	:	Ingeniería de Software	
Alumnos	:	Aguilar Salazar, Edwin Ccari	18200323
		Antúñez Palomino, Kori Xiomara	18200110
		Gomez Caverro, Mishell	18200267
		Palomino Gutierrez, Erick Victor	18200283
		Sandoval Salinas, Anthony Kevin Jeremy	18200294
		Suarez Hernandez, Kenny Joel	18200102
		Vilca Daza, Diego Percy	18200128

**Lima – Perú**  
**Noviembre,2020**



PROYECTO INDIEWORKS	Versión: 1.0
Documento de negocio	Fecha: 04/11/2020

**Documento de Negocio**

**Proyecto IndieWorks**

**Versión 1.1**

PROYECTO INDIEWORKS	Versión: 1.0
Documento de negocio	Fecha: 04/11/2020

## Historial de Revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
11/11//2020	1.0	Versión preliminar del proceso de negocio principal	El equipo de trabajo

PROYECTO INDIEWORKS	Versión: 1.0
Documento de negocio	Fecha: 04/11/2020

## Tabla de Contenidos

<b>Introducción</b>	<b>5</b>
Propósito	5
<b>Procesos</b>	<b>6</b>
Proceso 1: Contacto Cliente - Trabajador independiente	6
Ficha de Proceso	6
Diagrama del Proceso	7
Descripción de Actividades	8

PROYECTO INDIEWORKS	Versión: 1.0
Documento de negocio	Fecha: 04/11/2020

# Documento de Negocio

## 1. Introducción

El presente documento de negocio es un artefacto enfocado en presentar con detalles el negocio y sus correspondientes procesos que nuestro sistema futuro va a poder mejorarlo o agregar valor al producto de dicho proceso.

El negocio en el cual nos enfocamos es en el contacto y relación Cliente-Trabajador Independiente, debido a que este entorno presenta deficiencias en el proceso de contacto, que tradicionalmente consistía en la búsqueda de trabajadores por parte del cliente a través de fuentes limitadas, por ejemplo, referencias de conocidos o familiares cercanos o banners y anuncios establecidos en ciertas partes de la calle.

### 1.1. Propósito

El propósito de desarrollar el documento de negocio es conocer los procesos que tiene el negocio para así poder mejorarlos con algún sistema. Es importante debido a que para la mejora de procesos se necesita la documentación de la misma. Los que desarrollaron este documento y a la vez los integrantes del proyecto para desarrollar el sistema enfocado en el negocio se presentan en la siguiente sección con una tabla.

### 1.2. Integrantes del proyecto

Rol	Nombre
Jefe de proyecto	Aguilar Salazar, Edwin Ccari
UI/UX	Antúnez Palomino, Kori Xiomara
Tester	Gomez Cavero, Mishell

PROYECTO INDIEWORKS	Versión: 1.0
Documento de negocio	Fecha: 04/11/2020

Analista	Palomino Gutierrez, Erick Victor
Desarrollador Front-End	Sandoval Salinas, Anthony Kevin Jerremy
SQA	Suarez Hernandez, Kenny Joel
Desarrollador Back-End	Vilca Daza, Diego Percy

## 2. Procesos

### 2.1. Proceso 1: Contacto Cliente - Trabajador independiente

#### 2.1.1. Ficha de Proceso

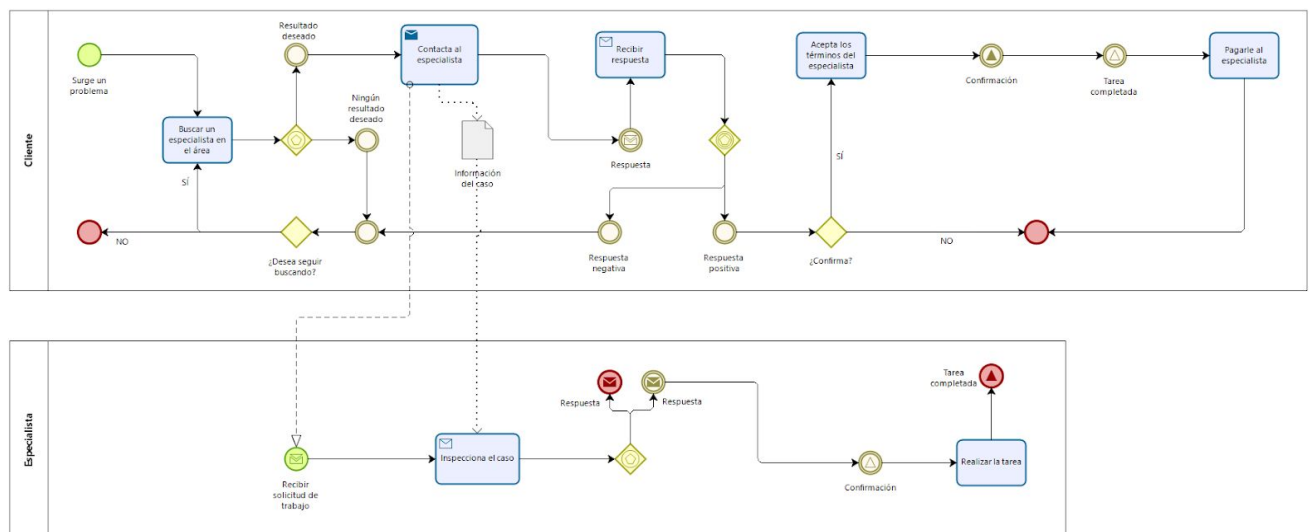
Número o código de proceso	PROC-001	Proceso	Contacto Cliente - Trabajador independiente
		Responsable	Cliente
Objetivo / Propósito	Conectar a un especialista (trabajador independiente) con un cliente (persona interesada)		
Frecuencia	Este proceso se realiza cada vez que un cliente desea buscar un especialista para satisfacer una necesidad.		

Identificador	Actividad	Datos de Entrada	Datos de Salida
1	Buscar especialista en el área	Área que de especialización que necesita el cliente para cubrir su necesidad	Información de especialistas
2	Contacta con el especialista	Datos de contacto del especialista (tarjeta de contacto, número telefónico, dirección,etc.)	Contrato del trabajo a

PROYECTO INDIEWORKS	Versión: 1.0
Documento de negocio	Fecha: 04/11/2020

			realizar
3	Inspecciona el caso	Información sobre el caso.	Diagnóstico del caso
4	Recibir la respuesta del especialista	Mensaje de respuesta del especialista	Respuesta del cliente
6	Acepta los términos del especialista	Última confirmación del especialista.	Tarea aprobada
5	Realiza la tarea el especialista	El especialista realiza la tarea correspondiente.	Tarea completada
7	Pagarle al especialista	El especialista es retribuido por su trabajo realizado	Fin del proceso

### 2.1.2. Diagrama del Proceso



PROYECTO INDIEWORKS	Versión: 1.0
Documento de negocio	Fecha: 04/11/2020

### 2.1.3. Descripción de Actividades

A continuación se procederá a describir las actividades, el rol que realiza cada una de ellas y el tipo a la que pertenecen.

ID	Actividad	Descripción	Rol	Tipo
1	Buscar especialista en el área	El cliente hace uso de los anuncios en los medios de comunicación para buscar algún especialista obrero que pueda solucionar su problema.	Cliente	Manual
2	Contacta con el especialista	El cliente, después de encontrar a la persona adecuada para el trabajo, se pone en contacto con él para acordar los detalles.	Cliente	Manual
3	Inspecciona el caso	El especialista analiza los detalles del pedido y se asegura de poder cumplir con el trabajo según lo solicitado. Después de ello, emite su respuesta.	Especialista	Manual
4	Recibir la respuesta	El cliente revisa si el especialista aceptó o declinó su respuesta, además de cualquier modificación hecha.	Cliente	Manual
5	Acepta los términos del especialista	El cliente, después de revisar la respuesta, decide si confirmar que desea los servicios del especialista según lo que se acordó.	Cliente	Manual
6	Realiza la tarea	El especialista atiende la tarea que se le pidió realizar.	Especialista	Manual
7	Pagarle al especialista	Una vez el especialista termina el trabajo, el cliente debe de pagar el monto acordado por dicho servicio.	Cliente	Manual