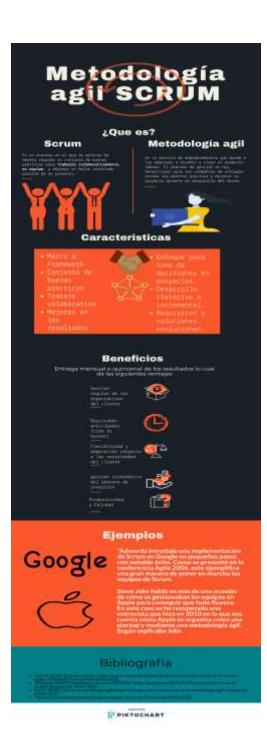


Proyecto 2

Osvaldo Adrián González Valencia.

PROFA: DEISY ACOSTA HAM.

Unidad 1



## Formato para el backlog

## Product backlog: Procesos de prospección y cierre de venta al cliente

Elaborado por: Osvaldo Adrian Gonzalez Valencia

Identificador (ID) de la Historia	Enunciado de la Historia	Alias	Estado	Dimensión/ Esfuerzo	Interacción (Sprint)	Prioridad	Comentarios
RP1	Una vez contactado el cliente se le solicitara realizar la primera junta para realizar el primer sprint de recaudación de datos. (debe realizar el filtro de sincronizar al equipo al mismo horario del cliente)	Relaciones publicas	Planificada	1 día		1	
RP2	Como vendedor tengo que tener claro anticipadamente lo que mis desarrolladores pueden desarrollar de manera predictiva a las necesidades del cliente para tener argumentos que ofrecer al cliente de la contratación más adecuada a su mercado.	Relaciones publicas	Planificada	1 día		8	A que hacer una previa investigación de acuerdo a la empresa que contrata
Team1	El equipo tiene una junta previa a la cita al cliente para que el vendedor exponga las necesidades principales del cliente y ellos puedan estar	Equipo completo	Planificada	1 día		7	A que realizar la junta el mismo día que se verá

	preparados para resolver las dudas del cliente					al cliente para no olvidar lo que se expondrá en ese día
Team 2	El equipo completo dedica una junta de no más 1 hora para resolver dudas del cliente y hacerlo ver que nuestro equipo es en el que debe confiar para poner su proyecto en nuestras manos además de que el Project master recaudación la información necesaria para realizar las cotizaciones que se le enviaran al cliente.	Equipo completo	Planificada	1 día	2	
RP3	El vendedor al finalizar la junta se queda a solas con el cliente (prospecto) para cerrar la venta.	Relaciones publicas	Planificada	1 día	3	
PM1	El Project master hacer un desglose de las necesidades del cliente para calcular los recursos necesarios para cumplir cada una de ellas y presentar una cotización a nuestro cliente.	Project manager	Planificada	1 día	4	Debe ser a la brevedad de terminar la junta del cliente para tener una respuesta de los más anticipada posible, tomando en

						cuenta ya costos previamente hechos.
RP4	El vendedor envía esta cotización al cliente para la respuesta de ella dando una fecha límite.	Relaciones publicas	Planificada	1 día	6	
Team 4	El Equipo una vez aceptada el Project master da pie al sprint de recaudación de datos	Equipo completo	Planificada	1 día	5	

Elemento de trabajo pendiente	Puntos de historia	Responsable	Estado	Estimado original	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Revisión del Sprint
ID de la historia #1 "index"										
Tarea conseguir o grabar los videos, editarlo que estarán atrás del logotipo	2	Post Producción			2					
Tarea iniciar con el diseño del encabezado como el footer	5	Diseñador Grafico				5				
Tarea realizar el código del index	5	Desarrollado r					5			

## Calendarización de los Sprint ID de la historia #1.1 Feb 5 a 27 Feb Comenta En proceso **Sprints** rios **Planeados** index 2ndo 3er 4to 5to (17 días) 1er Tarea conseguir o grabar los videos, Feb 5 Hecho 1 día editarlo que estarán atrás del logotipo Feb Feb Feb Tarea iniciar con el diseño del En proceso 3 días encabezado como el footer 12 10 11 Feb Planificada 1 días Tarea realizar el código del index 13