Una empresa de decoración de interiores brinda servicios de decoración de diferentes escenarios (por ejemplo, en una casa: la sala, cocina, baños, dormitorios y en una empresa: el recibidor y las oficinas). Además, a solicitud del director, se realizan diseños predefinidos para cada tipo de escenario, que se almacenan en un catálogo de escenarios. De las preguntas realizadas a los trabajadores de la empresa y a usuarios que han utilizado sus servicios, se obtuvieron los resultados siguientes.

**Pregunta:** ¿Qué ocurre cuando un cliente solicita el servicio de decoración?

**Respuesta:** El cliente le dice al vendedor el escenario que desea contratar, quien le muestra las variantes de escenarios (diseños gráficos) predefinidos para el tipo de escenario escogido. Para ello consulta el catálogo de escenarios. El cliente con esa información, escoge el que más le gusta y satisface sus necesidades. Si no le gusta alguna de las variantes de escenario, se lo dice al vendedor para que seleccione del catálogo otros escenarios. Hasta que no encuentre uno que le satisfaga, no puede especificar cuáles accesorios le interesa eliminar y/o adicionar (lámparas, sillas, meses, cuadros, plantas, etc.) de los que por defecto tiene el escenario escogido. Este es un flujo de actividades que empieza con la solicitud y termina con la nueva obra planificada para su ejecución.

**Pregunta:** Pero, faltan cosas para llegar a esos resultados que no me has explicado.

**Respuesta:** Es cierto, con la variante seleccionada y los accesorios, simultáneamente el vendedor le pasa a estas especificaciones al diseñador y el contador. En el caso del envío al contador, solo se hace si el servicio no se brinda de manera gratuita. El diseñador crea tres opciones de escenarios personalizados y el contador cotiza el monto a pagar de la variante seleccionada y los accesorios. Con estas informaciones, el vendedor lo entrega al cliente para que decida cuál de los tres escenarios le gusta y si acepta la cotización. Si al cliente no le gusta ningún escenario o no acepta la cotización, se lo informa al vendedor finalizando el proceso. Si escoge un escenario y acepta la cotización, se lo dice al vendedor para que elabore el contrato. Cuando el cliente firma el contrato, se le entrega una copia al cliente y después se le envía otra copia al área económica.

**Pregunta:** ¿Qué hace el área económica?

**Respuesta:** Cuando el economista recibe el contrato, tiene que ajustarse el plan de ejecución de obras. Este ajuste incluye la realización de varias actividades para definir en qué momento se puede asumir la obra y cuáles son los trabajadores involucrados. Como resultado se actualiza el plan de ejecución de obras y, a través del vendedor, se le informa al usuario el momento en que se ejecutará, terminando el proceso.

**Pregunta:** ¿Cómo es eso de los escenarios predefinidos?

**Respuesta:** Para viabilizar el diseño de escenarios personalizados, el director solicita al diseñador que diseñe variantes de escenarios para que puedan ser utilizados como referencia. El diseñador para hacerlo, estudia primero las propuestas que se han contratado y las tendencias actuales.

**REQUISITOS FUNCIONALES PREDEFINIDOS**

1. Diseñar variantes de escenario (diseños predefinidos).
2. Escoger diseño para un tipo de escenario a partir de diseños predefinidos.
3. Mostrar variantes de diseños predefinidos para un tipo de escenario.
4. Eliminar accesorios en un escenario.
5. Adicionar accesorios a un escenario.
6. Cotizar variante de diseño seleccionada.
7. Elaborar tres opciones de diseño para un escenario escogido y accesorios definidos.
8. Elaborar contrato.
9. Ajustar el plan de ejecución de obras.
10. Definir en qué momento se puede ejecutar una obra.
11. Definir trabajadores involucrados en una obra.
12. Actualizar plan de ejecución de obras.
13. Informar al usuario el momento en que se ejecutará la obra.
14. Mostrar propuestas de diseño contratadas.
15. Almacenar diseños predefinidos en catálogo de escenarios.
16. Seleccionar opción de diseño.
17. Aceptar cotización.
18. Rechazar cotización.

**REQUISITOS FUNCIONALES EXTRAIDOS (PRIMERA APROXIMACION: es\_news\_sm)**

1. brindar servicios,
2. brindar servicios de decoración,
3. realizar diseños,
4. realizar diseños predefinidos,
5. utilizar sus servicios,
6. obtener los resultados,
7. solicitar el servicio,
8. mostrar las variantes,
9. consultar el catálogo,
10. satisfacer sus necesidades,
11. tener el escenario,
12. faltar cosas,
13. cotizar el monto,
14. aceptar la cotización, aceptar la cotización, aceptar la cotización,
15. gustar ningún escenario,
16. terminar el proceso, finalizar el proceso,
17. escoger un escenario,
18. firmar el contrato, recibir el contrato, elaborar el contrato,
19. entregar una copia,
20. envíar otra copia,
21. hacer el área,
22. ajustar él el plan,
23. incluir la realización,
24. asumir la obra,
25. actualizar el plan,
26. viabilizar el diseño,
27. diseñir variantes,
28. diseñir variantes de escenarios,

**REQUISITOS FUNCIONALES EXTRAIDOS (SEGUNDA APROXIMACION: es\_news\_lg)**

1. brindar servicios,
2. brindar servicios de decoración,
3. realizar diseños,
4. realizar diseños predefinidos,
5. utilizar sus servicios,
6. obtener los resultados,
7. solicitar el servicio,
8. mostrar las variantes,
9. consultar el catálogo,
10. satisfacer sus necesidades,
11. tener el escenario,
12. faltar cosas,
13. cotizar el monto,
14. aceptar la cotización, aceptar la cotización, aceptar la cotización,
15. gustar ningún escenario,
16. terminar el proceso, finalizar el proceso,
17. escoger un escenario,
18. firmar el contrato, recibir el contrato, elaborar el contrato,
19. entregar una copia,
20. envíar otra copia,
21. hacer el área,
22. ajustar él el plan,
23. incluir la realización,
24. asumir la obra,
25. actualizar el plan,
26. viabilizar el diseño,
27. diseñar variantes,
28. diseñar variantes de escenarios,

**REQUISITOS FUNCIONALES EXTRAIDOS (TERCERA APROXIMACION):**

* **Implementación de patrones**
* **Eliminación de repeticiones**
* **Similitud 90%**

1. brindar servicios de decoración,
2. realizar diseños predefinidos,
3. utilizar sus servicios,
4. obtener los resultados siguientes,
5. solicitar el servicio,
6. mostrar las variantes,
7. consultar el catálogo,
8. satisfacer sus necesidades,
9. tener el escenario escogido,
10. faltar cosas,
11. cotizar el monto,
12. aceptar la cotización,
13. gustar ningún escenario,
14. finalizar el proceso,
15. escoger un escenario,
16. elaborar el contrato,
17. firmar el contrato,
18. entregar una copia,
19. envíar otra copia,
20. hacer el área económica,
21. recibir el contrato,
22. ajustar él el plan,
23. incluir la realización,
24. asumir la obra,
25. actualizar el plan,
26. terminar el proceso,
27. viabilizar el diseño,
28. diseñar variantes de escenarios,