

## **ANÁLISIS DE REQUISITOS FUNCIONALES Y DEL SISTEMA**

Grupo 5: Gestión de inventario/ventas de ferretería DSA

Integrantes:

Carlos Jaya

Elkin Pabon

Pamela Chipe

Departamento de Ciencias de la Computación, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

NRC: 23305

TUTORA Ing. Jenny Alexandra Ruíz Robalino

Fecha: 06/05/2025

## Proceso:

### 1. ANTECEDENTES

**Nombre completo del Lugar:** Ferreteria DSA

**Área de trabajo:** Gerencia

**Nombre del/a Stakeholder:** Edison Marin

**Competencias:** Gerente Propietario

La Ferretería DSA es un pequeño negocio dedicado a la comercialización de productos ferreteros, gestionado directamente por su propietario, Edison Daniel Marín, Ingeniero en Sistemas. Como gerente propietario, es responsable de mantener la comunicación con los proveedores, realizar ventas y registrar productos en el sistema de gestión. El equipo de trabajo también incluye a Emmy Nayeli Alquinga Escobar, quien cumple el rol de empleada de ventas, apoyando en la atención al cliente y en las actividades comerciales del día a día. Actualmente, el negocio se encuentra en proceso de implementar un sistema de software orientado a la gestión de inventario y ventas, con el objetivo de optimizar sus procesos internos y mejorar la eficiencia operativa.

### 2. DESARROLLO

Análisis situacional – FODA

FORTALEZAS	
F1	La ferretería está ubicada en una zona donde la competencia es escasa lo que ayuda a una mayor cantidad de ventas.

F2	La ferretería mantiene relaciones sólidas y duraderas con sus proveedores, lo que asegura un suministro constante de productos.
----	---

DEBILIDADES	
D1	La falta de una tienda en línea y una estrategia de marketing digital robusta. Esto los hace menos competitivos frente a ferreterías que ofrecen compras en línea y entrega a domicilio.
D2	La ausencia de una tecnología que permita una correcta gestión de inventario permitiría reducir el exceso de stock y evitar la falta de productos populares.

OPORTUNIDADES	
O1	Al ofrecer productos especializados que no están ampliamente disponibles en la competencia, la ferretería puede atraer a un nuevo segmento de clientes que buscan estas soluciones específicas.
O2	Las estrategias como el descuento de productos y la publicidad tanto en Facebook y el grupo de WhatsApp del barrio ayuda a llegar a más cliente

AMENAZAS	
A1	La presencia de variedad de sistemas ERP comerciales disponibles en el mercado que pueden ajustarse al modelo de negocio de la empresa y que cuentan con el respaldo de las grandes empresas que los desarrollaron.

### 3. PREGUNTAS

#### Preguntas acerca del contexto:

- Podría hacer una pequeña presentación personal ¿quién es usted? ¿A qué se dedica?
- ¿Qué rol tiene usted en su negocio?
- ¿Qué actividad realiza su negocio?
- ¿A qué segmento de la población ofrece sus productos?
- ¿En qué sector se encuentra ubicado su establecimiento?

#### FODA:

- Cuál considera que una de las fortalezas de la urbanización que las diferencia de otra
- Cual cree que es una de sus debilidades
- Cual es uno de los aspectos que puede mejorar
- Qué cree que su competencia hace que puede afectar a su negocio?

#### 4. Matriz con el Contexto de la Organización con las partes interesadas

#### CONTEXTO DE LA ORGANIZACIÓN

PARTE INTERESADA	NECESIDADES	EXPECTATIVAS

