

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 Alquina 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?
- ¿Cuántos años tiene funcionando el negocio?
- ¿Cuáles son los principales productos o servicios que ofrece?
- ¿Cuáles son los días y horarios de atención?
- ¿Cómo lleva el control del inventario y las ventas actualmente?
- ¿Utiliza algún tipo de software o sistema digital para la gestión del negocio?
- ¿Cuáles son los principales proveedores del negocio y con qué frecuencia se abastece?

FODA:

- ¿Cuál cree que es la característica que le permite diferenciarse del resto de negocios que realizan la misma actividad?
- ¿Qué características únicas y fortalezas internas posee su negocio que lo diferencian claramente de la competencia?
- ¿Qué oportunidades externas del mercado actual podrían aprovechar para atraer nuevos clientes y expandir su negocio?

- ¿Cuáles son los principales puntos débiles internos que actualmente limitan el crecimiento o eficiencia del negocio?
- ¿Qué amenazas externas podrían afectar seriamente la estabilidad o rentabilidad de su negocio en el corto y largo plazo?
- ¿Qué estrategias podría implementar para convertir sus debilidades en fortalezas y aprovechar mejor las oportunidades disponibles?

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

CONTEXTO DE LA ORGANIZACIÓN

PARTE INTERESADA	NECESIDADES	EXPECTATIVAS
Gerente Propietario	Manejo de inventario	Añadir, editar, eliminar y manejo automático del stock de productos
Empleado de ventas	Sistema de ventas	Ofertas, venta y facturación de productos