**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

1. **DESARROLLO**

Analisis 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. |

1. **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?

1. **Matriz con el Contexto de la Organización con las partes interesadas**

**CONTEXTO DE LA ORGANIZACIÓN**

| **PARTE INTERESADA** | **NECESIDADES** | **EXPECTATIVAS** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |