**Documento de Negocio**

**Proyecto SGC**

**Versión 1.0**

**Abril- 2018**

**Historial de Revisiones**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 14/04/2018 | 1.0 | Versión preliminar del documento de Negocio de SGC . | Equipo de Diseño |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Contenido**

[1. Introducción 4](#_Toc511467070)

[1.1. Propósito 4](#_Toc511467071)

[1.2. Glosario 4](#_Toc511467072)

[2. Proceso 1: Diseño de Producto (Ejemplo) 4](#_Toc511467073)

[2.1. Ficha de Proceso 4](#_Toc511467074)

[2.2. Diagrama del Proceso 5](#_Toc511467075)

[2.3. Descripción de Actividades 6](#_Toc511467076)

[3. Procesos 2 6](#_Toc511467077)

[3.1. Ficha de Proceso 6](#_Toc511467078)

[3.2. Diagrama del Proceso 6](#_Toc511467079)

[3.3. Descripción de Actividades 6](#_Toc511467080)

# Introducción

El presente Documento contiene la información de los procesos del Negocio de la administración de una cochera. Además de ello se describe los fundamentos de la notación Business Process Modeling Notation (BPMN) “Notación de Modelo de Procesos de Negocio”: tipos de objetos gráficos que componen la anotación, y como trabajan juntos como parte de un diagrama de procesos de negocio.

## Propósito

El propósito de este documento es de identificar y definir los procesos del negocio de la administración de la cochera de una forma detallada cada proceso para de esta forma posteriormente identificar los procesos más importantes o pilares del negocio, así mismo se identifica el responsable de ejecutar cada uno de esto procesos.

## Glosario

|  |  |
| --- | --- |
| **TÉRMINO** | **DEFINICIÓN** |
| **SGC** | Sistema de Gestión de Cocheras |
| **BPMN** | Notación de Modelo de Procesos de Negocio |
| **BPD** | Diagrama de Procesos de Negocio |

# Proceso 1: Diseño de Producto (Ejemplo)

## Ficha de Proceso

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Número o código**  **de proceso** | PROC-001 | **Responsable** | Jefe de Producto | **Proceso** | Diseño de producto |
| **Objetivo / Propósito** | Crear un producto de capacitación a la medida de los clientes de "XYZ". | | | | |
| **Frecuencia** | Este proceso se realiza cada vez que se requiere lanzar un nuevo producto durante una campaña de marketing. | | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Identificador** | **Actividad** | **Datos de Entrada** | **Datos de Salida** |
| 1 | Determinar Unidad de Negocio | Información de las Unidades de Negocio (Esto será obtenido del repositorio de información CRM de "XYZ"). | Unidad de negocio elegida |
| 2 | Determinar Segmento de Cliente | Información de Clientes segmentados por unidad de negocio elegida.  (Esto será obtenido del repositorio de información CRM de "XYZ"). | Segmento elegido |
| 3 | Determinar Tipo de Producto | Tipos de Producto | Tipo de Producto Elegido |
| 4 | Crear Producto | Unidad de Negocio elegida, segmento elegido y tipo de producto | Producto Creado |
| 5 | Validar Producto | Producto Creado | Producto Validado |
| 6 | Aprobar Producto | Producto Validado | Producto Aprobado |

## Diagrama del Proceso



## Descripción de Actividades

A continuación, se procederá a describir las actividades, el rol que realiza la cada una de ellas y el tipo a la que pertenecen.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Actividad** | **Descripción** | **Rol** | **Tipo** |
| 1 | Determinar Unidad de Negocio | Se realiza la actividad cuando el jefe de producto le indica al analista la unidad de negocio a la que perteneciera el producto creado.  Las unidades de Negocio pueden ser: Capacitación Abierta, Capacitación Cerrada y Consultoría. | Jefe de Producto | Manual |
| 2 | Determinar Segmento de Cliente | Se realiza la actividad cuando el jefe de producto le indica al analista el segmento de cliente al que ira dirigido el producto. | Jefe de producto | Manual |
| 3 | Determinar Tipo de Producto | De la base de dato actualizada se realizan filtros para encontrar el mejor producto que satisfaga las necesidades del segmento elegido. | Analista de producto | Manual |
| 4 | Crear Producto | Se realiza la creación del producto, llenando las características propias del mismo, según la unidad de negocio para la que se esté trabajando y según el segmento de cliente al que se ofrecerá. | Analista de producto | Manual |
| 5 | Validar Producto | Se realiza un proceso de validación del producto en el cual se revisa que este cumpla con los requisitos solicitados, como son: personal capacitado, material didáctico de primera, etc. Si el producto pasa la validación se actualiza su estado a "Producto Validado". | Jefe de producto | Manual |
| 6 | Aprobar Producto | Se realiza un proceso de aprobación con la finalidad de verificar que este producto este a la medida de lo que se requiere (acorde a las necesidades de cada cliente), para luego ser almacenado en el repositorio de información "XYZ" con el estado "Producto Aprobado". | Gerencia de Marketing | Manual |

# Procesos 2

## Ficha de Proceso

## Diagrama del Proceso

## Descripción de Actividades