

**Nombre:** Danny Julián Perilla Mikán

**Programa:** ADSO

**Evidencia:** GA1-220501092-AA3-EV01

**Título:** Diseño del instrumento de recolección de información

### **Introducción:**

El propósito de la elicitación de requerimientos es ganar los conocimientos relevantes del problema, que se utilizarán para producir una especificación formal del software necesario para resolverlo.

Vamos a explorar un poco de los siguientes items: 1. planeación, 2. técnicas para elicitar requerimientos, 3. herramientas para captura de requisitos. 4. herramientas de modelado.

La planeación busca definir las tareas a realizar para elegir y planificar las técnicas durante la actividad de elicitación. Dentro de esas tareas identificamos: listar las fuentes de requerimientos, categorizar a los interesados (stakeholders) con perfil, identificar combinaciones de técnicas (entrevistas, grupos focales, encuestas, prototipos). Cabe resaltar que estas técnicas pueden ser aplicables a las distintas fases del proyecto. Esto nos lleva al segundo punto referente a las técnicas de elicitación de requerimientos. Empezando por la entrevista, el entrevistador debe preparar, ejecutar y analizar una entrevista. En la etapa de preparación, el entrevistador debe documentar e investigar la situación de la organización, analizando los documentos disponibles de la empresa, debe minimizar el número de entrevistados, considerando las entrevistas de cortesía. Analizar el perfil de los entrevistados, definir el objetivo y el contenido de la entrevista. Planificar el lugar y la hora en la que se va a desarrollar la entrevista y en ocasiones es posible enviar un cuestionario previamente al entrevistado con introducción al proyecto de desarrollo.

En particular para el proyecto formativo: página web de ecommerce, deseamos usar una entrevista estructurada, es decir que se establecen unas preguntas previamente de acuerdo con el detalle de la información requerida.

1. Se desea recoger de forma sistemática y precisa la mayor información sobre los aspectos que se quieren explorar.
2. Las preguntas son prefijadas y definidas y las respuestas son esperadas con incluso posibles opciones de respuestas predefinidas.
3. Las etapas son planificadas.
4. La interpretación de las respuestas se realiza de acuerdo con unos criterios preestablecidos.

Existen dos tipos más de entrevistas (semiestructurada y no estructurada) pero no las abordamos dado que estas suelen ser más flexibles.

Los interesados en el proyecto desean construir una página web de ecommerce tomando como referencia a Rocketfy (vea su sitio web en el siguiente enlace <https://www.rocketfy.co/>). Rocketfy es un servicio de comercio electrónico en el cual los comerciantes pueden tener una tienda digital en dónde pueden vender sus productos.

Rocketfy cuenta con todo lo necesario para conectar a los clientes con los productos a través de las empresas de mensajería.

Esto nos permite pensar en crear un servicio e-commerce que permita a nuestros clientes tener la opción de reemplazar sus tiendas físicas por tiendas virtuales sin necesidad de cobrar por envío considerando que no hay costos asociados a arriendos o lugares físicos.

### **Objetivos:**

1. Diseñar el instrumento de recolección de información haciendo uso de la técnica de entrevista estructurada para elicitación de requerimientos.
2. Obtener una comprensión clara de los requisitos y expectativas de los interesados para la página web de ecommerce.
3. Identificar las características clave que desean incluir en la plataforma.
4. Entender las necesidades específicas de los usuarios finales y los comerciantes.

### **Entrevista estructurada:**

Paso 1: formulación de la entrevista estructurada (antes de la entrevista):

- Información General:
  - Nombre del entrevistado
  - Rol dentro del proyecto
  - Afiliación (empresa, organización, etc.)
- Requerimientos Funcionales:
  - ¿Qué funcionalidades les gustaría ver en la página web de ecommerce?
  - ¿Qué características consideran esenciales para el éxito de la plataforma?
  - ¿Cómo visualizan el proceso de compra y venta en la plataforma?
- Diseño y Experiencia de Usuario:
  - ¿Tienen alguna preferencia en cuanto al diseño visual de la plataforma?
  - ¿Qué tipo de experiencia de usuario desean ofrecer a los clientes y a los comerciantes?
  - ¿Hay algún sitio web existente que les guste en términos de diseño y funcionalidad?
- Integraciones y Tecnología:
  - ¿Desean integraciones con sistemas de pago específicos?
  - ¿Qué tipo de integraciones con empresas de mensajería consideran necesarias?
  - ¿Tienen alguna preferencia en cuanto al lenguaje de programación o tecnologías a utilizar?
- Expectativas y Metas:
  - ¿Cuáles son las expectativas de tiempo y presupuesto para el proyecto?

- ¿Cuáles son los principales objetivos comerciales que esperan lograr con la plataforma?

Paso 2: Preparación el entorno de la entrevista (antes de la entrevista):

- Establecer una agenda clara y un horario conveniente para los participantes.
- Asegurarse de que el lugar y la tecnología necesaria para la entrevista estén disponibles y funcionales.

Paso 3: Realizar la entrevista:

- Introducir brevemente el propósito de la entrevista y las áreas que se van a cubrir.
- Hacer preguntas abiertas para fomentar la discusión y obtener información detallada.
- Registrar las respuestas de manera clara y organizada (se pueden usar storyboards).

Paso 4: Analizar los resultados (después de la entrevista):

- Revisar las respuestas obtenidas y buscar patrones o tendencias.
- Identificar los requisitos principales y prioritarios.
- Documentar los hallazgos de manera concisa y clara para su posterior análisis y desarrollo.

Paso 5: Iterar según sea necesario

- Compartir los resultados con los interesados y validar la comprensión de los requisitos.
- Realizar ajustes en el diseño o la estrategia según sea necesario.
- Continuar el proceso de iteración hasta alcanzar un consenso sobre los requerimientos finales.