PLANILLA DE REQUERIMIENTOS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| LEVANTAMIENTO DE REQUERIMIENTOS | | | | |
| Código | Descripción | Tipo | Criterio de Aceptación | Prioridad |
| RQ-001 | El Sistema debe permitir crear ficha de posibles clientes. | Funcional | Información de prospectos, datos, medio de contacto, tipo de servicio a contratar, lugar a proteger y tipo de capacitación que desean solicitar. | **A** |
| RQ-002 | Los vendedores deben agendar Visitas en Sistema. | Funcional | Registrar en sistema visitas periódicas según calendario a clientes y posibles clientes, además de enviar un recordatorio a cada cliente medio correo o SMS | **A** |
| RQ-003 | Los vendedores, deben administrar libreta de ventas en procesos en el sistema. | Funcional | Crear grupos, ordenar, hacer filtros, además de que cada registro de la libreta puede ser desplegado o exportado a formato PDF. | **A** |
| RQ-004 | El Sistema deberá presentar un formulario de Registro. | Funcional | El formulario en pantalla deberá tener campos para ingresar información relevante del cliente, además de los servicios contratados o servicios que desea contratar el nuevo cliente | **A** |
| RQ-005 | Las jefaturas de ventas, deberán ver prospectos y ventas en procesos. | Funcional | La jefatura de ventas deberá tener la opción de ver los procesos y prospectos de cada vendedor. | **M** |
| RQ-006 | Las jefaturas de ventas  Resumen de Visitas. | Funcional | Información de las visitas realizadas o suspendidas de cada vendedor, además se deben poder filtrar según el criterio de la jefatura | **M** |
| RQ-007 | Las Jefaturas podrán asignar metas mensuales. | Funcional | Se debe permitir manejar a las jefaturas de las ventas y las metas que tendrá cada vendedor, estas deben presentarse en un gráfico numérico. | **M** |
| RQ-008 | Los subgerentes de ventas podrán hacer seguimiento al avance diario, semanal y mensual. | Funcional | Requieren tener información abundante sobre las ventas según las zonas (Norte grande, Norte Chico, Zona centro, Zona sur, Patagonia) y los equipos de ventas | **A** |
| RQ-009 | Las jefaturas de la central de control, deberán administrar, visualizar, y verificar los cumplimientos. | Funcional | Administración grupal o individual de los empleados. | **M** |
| RQ-010 | La gerencia de monitoreo y seguridad, debe verificar motivos de activaciones. | Funcional | Se desea conocer las causas mas comunes de activaciones en la zona de monitoreo y seguridad | **B** |
| RQ-011 | La gerencia de monitoreo y seguridad, debe verificar tiempo de Llegada. | Funcional | Calcular el promedio de tiempo que demora un móvil en llegar donde el cliente. | **B** |
| RQ-012 | La gerencia de monitoreo y seguridad, debe ver positivos y códigos rojos. | Funcional | Verificar el porcentaje de falsos positivos | **B** |
| RQ-013 | El sistema debe ser seguro | No Funcional | Garantizar plena seguridad para el usuario  SEGURIDAD EN CUANTO A LA CONFIDENCIALIDAD | **A** |
| RQ-014 | El sistema debe ser de fácil aprendizaje. | No Funcional | Interfaz intuitiva y de fácil manejo para el usuario, además de prestar ayuda a funciones del sistema. | **A** |
| RQ-015 | El sistema debe ser adaptable. | No Funcional | Se debe adaptar a distintas plataformas. | **A** |
| RQ-016 | El sistema deber ser Interoperable. | No Funcional | El sistema debe funcionar en distintas plataformas tanto como antigua, actuales y futuras. | **A** |
| RQ-017 | El sistema debe permitir el acceso solo a clientes. | No Funcional | Debe solicitar credenciales de acceso al ingresar al sistema. | **A** |
| RQ-018 | El subgerente realizara teleconferencia. | Funcional | Realizar reuniones a través de teleconferencia con las 5 jefaturas del país. | **M** |
| RQ-019 | El sistema debe ser de alto rendimiento. | No Funcional | Debe soportar gran cantidad de información durante procesos que realizara este sistema. | **A** |
| RQ-020 | El sistema deber ser estable. | No Funcional | Verificación de ventas cerrada, ventas en proceso y prospecto de clientes. | **A** |
| RQ-021 | Los vendedores deben administrar su bitácora. | Funcional | Registro de su activad diaria, visitas agendadas y realizadas, y minuta de reuniones. | **M** |
| RQ-022 | El sistema debe tener los colores institucionales. | No Funcional | Debe representar estéticamente a la empresa | **M** |
| RQ-023 | Los vendedores deberán generar una ficha de prospección | Funcional | En el sistema deberán llenar un formulario, de los potenciales clientes. | **M** |
| RQ-024 | El sistema debe estar disponible en un servidor. | No Funcional | Debe estar en un hosting para poder acceder al sistema. | **A** |
| RQ-025 | El sistema debe ser accesible. | No Funcional | Se debe poder acceder al sistema desde cualquier dispositivo con conexión a internet. | **A** |
| RQ-026 | El sistema debe advertir de Errores de los usuarios. | No Funcional | El sistema debe tener sus cajas de textos validados para que no se ingresen caracteres inadecuados. | **A** |
| RQ-027 | El sistema debe acusar errores. | No Funcional | Al presentar un error el sistema se debe recuperar sin afectar el funcionamiento de otras acciones. | **A** |
| RQ-028 | El sistema debe soportar actualizaciones futuras. | No Funcional | actualizaciones para mantener el sistema de manera correcta. | **A** |
| RQ-029 | El sistema debe ser capaz de aceptar mejoras continuas. | No Funcional | Soportar mejoras según las solicite el cliente. | **M** |
| RQ-030 | El Sistema debe ser manejable por los usuarios. | No Funcional | El sistema debe permitir manejabilidad por los actores. | **M** |
| RQ-031 | El sistema debe mantener información de sus clientes segura. | No Funcional | La información guardada en la base de datos debe ser confidencial. | **A** |