A: Alta/Esencial M: Media/Deseado B: Baja/Opcional

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| LEVANTAMIENTO DE REQUERIMIENTOS | | | | |
| Código | Descripción | Tipo | Criterio de Aceptación | Prioridad |
| RQ-001 | El Sistema debe  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 | El Sistema debe  Agendar Visitas. | 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 | El Sistema debe permitir  Administrar libreta de ventas en procesos. | 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 | El Sistema debe permitir  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 | El Sistema debe mostrar  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 | El Sistema debe presentar  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 | El Sistema debe realizar  Seguimiento a las ventas. | 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 | El Sistema debe permitir  Administrar los cumplimientos de los vendedores. | Funcional | Administración grupal o individual de los empleados. | **M** |
| RQ-010 | El Sistema debe permitir  Activaciones. | No Funcional | Se desea conocer las causas mas comunes de activaciones en la zona de monitoreo y seguridad | **B** |
| RQ-011 | El Sistema debe calcular el  Tiempo de Llegada. | No Funcional | Calcular el promedio de tiempo que demora un móvil en llegar donde el cliente. | **B** |
| RQ-012 | El Sistema le debe permitir al Sub Gerente administrar las jefaturas | Funcional | Mostrar las jefaturas a cargo del subgerente | **A** |
| RQ-013 | El Sistema debe permitir al Sub Gerente asignar metas de ventas | Funcional | Los Sub Gerentes pueden asignar metas a las jefaturas que tiene a cargo | **A** |
| REQ-014 | El Sistema debe permitir realizar teleconferencias | Funcional | Los Sub Gerentes a través de una interfaz deben poder realizar teleconferencia con las jefaturas de cada zona | **A** |
| REQ-015 | El Sistema debe permitir guardar una planilla con los reportes de estado | Funcional | La jefatura puede guardar una planilla con el avance de las ventas de sus equipos | **A** |
| REQ-016 | El Sistema debe permitir guardar una minuta de reuniones | Funcional | Los vendedores pueden ingresar una minuta de reuniones | **M** |