Revisión de Encuestas

**Antecedente del Proyecto**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Proyecto | VerySafe |
| Fecha de encuesta | 24-agosto-2018 |
| Participantes | Analista, Gerencias de la empresa |

**Revisión de Encuesta**

| **Nº** | **Pregunta/Respuesta** | **Encuestado** |
| --- | --- | --- |
| 1 | ¿Cuáles son los sistemas que actualmente posee la empresa?  **R**: La empresa posee un sistema de SAP, una intranet | Gerente general |
| 2 | ¿Qué es lo que se desea lograr?  **R**: Evaluar los estados internos de dos áreas, Ventas, Monitoreo y Seguridad | Jefatura de Ventas |
| 3 | ¿Cuál es el tiempo en el cual esperan tener la integración funcionando?  **R**: El tiempo estimado para la implementación, será de 4 meses en lo ideal | Gerente General |
| 4 | ¿Cuáles son los procesos principales de empresa?  **R**: Seguridad de Hogares, negocios e industrias en zonas urbanas y rurales, mediante monitorio, instalación de sistemas de alarmas y sistemas de tele-vigilancia. | Gerente General |
| 5 | ¿Cómo interactúan estos procesos?  **R**: Mediante un sistema de módulos de soporte entre áreas | Gerente General |
| 6 | ¿Cuáles son las herramientas que usan estos procesos?  **R**: Monitoreo, Instalación de alarmas y Sistemas de Tele-Vigilancia | Gerente General |
| 7 | ¿Qué sistema operativo usan en la empresa?  **R**: La empresa actualmente se encuentra trabajando con Windows 10 Pro. | Jefatura Monitoreo y Seguridad |
| 8 | ¿Cuáles son las características de los equipos usados por los empleados?  **R**: en su mayoría i3, de 5ta Generación con 4Gb de RAM, los equipos de las jefaturas funcionan con i5 de 5ta Generación y 8GB de RAM | Jefaturas  Ventas, monitoreo y Seguridad |
| 9 | ¿Qué áreas participan?  **R**: Área de Ventas, Monitoreo y Seguridad, Las jefaturas de cada Área. | Gerente General |
| 10 | ¿Errores más comunes?  **R**: Problemas típicos de software (desconfiguración, mala manipulación de los usuarios, etc.…), o errores comunes simples de solucionar. | Gerente General |
| 11 | ¿Normativas que se deban considerar?  **R**: La seguridad, ante todo, ofrecer un trato de calidad a nuestra clientela | Gerente General |
| 12 | ¿Criterios, condiciones, restricciones?  **R**: Nuestra empresa de seguridad, necesita tener un software de calidad el cual cumpla con nuestros requerimientos principales. | Gerente General |
| 13 | ¿Ingreso o Modificación de Datos?  **R**: Si.  ¿Qué datos deben ingresarse?  **R**: Datos personales, de posibles clientes  ¿Qué validaciones tienen esos datos?  **R**: Tipos de persona, Tipo suscriptor, Actividad, Medios de contacto, Modalidad de servicio, Entre otras Validaciones  ¿Quién los ingresa?  **R**: Vendedores  ¿Dónde los ingresa?  **R**: En un Formulario.  ¿De dónde vienen (origen de los datos)?  **R**: Clientes de la empresa y potenciales clientes.  ¿Cómo llegan?  **R**: Mediante entrevistas con los clientes. | Gerente General |
| 14 | ¿Qué datos se consultan?  **R**: Datos personales, tales como nombre, apellido, dirección teléfono, cargo, tipo de servicio, cargo, entre otros datos para poder tener la mayor cantidad de información del cliente.  ¿Quién los consulta?  **R**: Los vendedores de la empresa  ¿Se deben mostrar de alguna forma?  **R**: deben ser llenado en un formulario y presentados en un registro (Libreta)  ¿Todas las personas tienen acceso a la misma información?  **R**: No todo dependerá del servicio, y si es persona natural o empresa  ¿Cuánta historia debe guardarse o consultarse?  **R**: Se debe presentar la Historia inicial y un acta donde se guarde un historial del cliente. | Gerente General |
| 15 | ¿Como se contabiliza?  **R**: Se proponen metas mensuales  ¿Qué cuentas contables/corrientes/otras intervienen?  **R**: Cuenta Corriente  ¿Cómo se le informa la contabilidad?  **R**: Recursos Humanos se encarga de ese asunto | Gerente General |
| 16 | ¿Qué información se necesita mostrar?  **R**: Ver prospectos, ventas en proceso que cada vendedor a registrado  ¿A quiénes?  **R**: a los jefes de Ventas  ¿Como se distribuirá o presentará esta información?  **R**: Resumen de las visitas agendadas | Gerente General |
| 17 | Cobro de Comisiones y Facturación  **R**: Todo según el contrato que se firmara, para el proyecto | Jefaturas de Venta, monitorio y seguridad |
| 18 | ¿Soporte Operativo?  **R**: Tenemos un especialista informático dentro de la empresa | Gerente General |
| 19 | Para nuevos servicios ¿Cómo se activa?  **R**: Cualquier sistema nuevo que ingrese a la empresa será mediante un contrato. | Gerente General |
| 20 | Procedimientos?  **R**: Los vendedores una vez contactan un potencial cliente, generan una ficha de prospección. Toman contacto con el interesado o representante legal y agendan una visita. | Jefaturas de Venta, monitorio y seguridad |
| 21 | ¿Equipamiento para los usuarios?  **R**: Plataforma web, sistema de Control mediante monitoreo. | Jefaturas de Venta, monitorio y seguridad |