Requerimientos de negocio para <<Proyecto>>

Versión: x.x

# 

# Contenido

[Contenido](#_heading=h.1fob9te)

[Historial de revisiones](#_heading=h.3znysh7)

[1. Requerimientos del negocio](#_heading=h.tyjcwt)

[1.2 Oportunidad del negocio](#_heading=h.1t3h5sf)

[2. Visión de la solución](#_heading=h.17dp8vu)

[2.2 Funciones principales](#_heading=h.26in1rg)

[3. Contexto del negocio](#_heading=h.35nkun2)

[3.1 Perfil de los interesados (Stakeholders)](#_heading=h.1ksv4uv)

# 

# 1. Requerimientos del negocio

## 1.2 Oportunidad del negocio

La implementación de un menú digital para un restaurante ofrece múltiples oportunidades de negocio que pueden beneficiar a la empresa en varios aspectos. Una de las principales ventajas es que puede mejorar la eficiencia y la productividad del servicio al permitir que los clientes realicen sus órdenes por su cuenta, lo que reduce el tiempo de espera y permite al personal del restaurante centrarse en la preparación de alimentos y la atención al cliente.

Además, un menú digital puede aumentar las ventas al mostrar imágenes atractivas y descripciones detalladas de los platos, lo que puede estimular el apetito de los clientes y hacer que pidan más. Asimismo, el restaurante puede ofrecer promociones especiales y sugerencias de productos relacionados para fomentar la prueba de nuevos platos y así, incrementar las ventas.

Otro beneficio importante de un menú digital es la capacidad de recopilar datos valiosos sobre los pedidos de los clientes, patrones de compra y preferencias. Al obtener esta información, el restaurante puede utilizarla para mejorar su oferta y personalizar la experiencia del cliente.

Además, la implementación de un menú digital también puede ayudar al restaurante a ahorrar y reducir los costos de impresión y materiales, así como la necesidad de contratar personal para tomar órdenes. Esto puede tener un impacto significativo en el resultado final del negocio.

Por último, un menú digital también puede mejorar la accesibilidad para los clientes al ser fácilmente accesible desde cualquier dispositivo móvil. Esto permite a los clientes realizar pedidos en cualquier momento y desde cualquier lugar, lo que puede aumentar la satisfacción del cliente.

# 2. Visión de la solución

## 2.2 Funciones principales

* FP-1 Ordenar la comida del menú.
* FP-2
* FP- Agregar ingredientes a la orden seleccionada del menú.
* FP-2 Obtener información actualizada del Stock disponible.
* FP-3 Actualización de precios.
* FP-4 Crear, ver, modificar y eliminar opciones del menú.
* FP-5 Control estado de los pedidos.

# 3. Contexto del negocio

## 3.1 Perfil de los interesados (Stakeholders)

*<<Los stakeholders son individuos, grupos, organizaciones o entidades que están directamente involucrados con el proyecto, reciben un impacto directo o indirecto con el resultado del proyecto o pueden influir en el resultado (p. ej. establecer reglamentos o leyes). El perfil de los interesados identifica a los clientes del producto. En esta sección, describe a los stakeholders de acuerdo a esta guía:*

* *Ejecutivos (toman decisiones de negocio)*
* *Segmentos de mercado*
* *Clases de usuarios*

*Esta descripción de los interesados tiene el propósito de reducir la probabilidad de encontrar requerimientos inesperados más tarde en el proyecto, o encontrarse con problemas más adelante, debido a restricciones de calendario y costo.*

*En cada perfil, incluir:*

* *El nombre del interesado*
* *El valor o beneficios que percibe que recibirá con el producto (por ejemplo: aumento de productividad, reducción de desperdicio, ahorro de costos, facilitar el proceso de negocio, automatización de tareas, capacidad de realizar actividades nuevas, conformidad con estándares o reglamentos, reducción de frustración en el uso de aplicaciones actuales)*
* *Sus actitudes hacia el proyecto*
* *Las funciones o características que le interesan más*
* *Restricciones que deben ser tomadas en cuenta*

*Ejemplo:*

| **Stakeholder** | **Beneficio y valor percibido** | **Actitudes** | **Funciones de interés mayor** | **Restricciones** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Personal del Restaurante | Uso más eficiente del tiempo del personal durante el día; alta satisfacción del cliente. | Preocupación por la posible reducción de personal, de lo contrario, receptivo. | Preservación de su trabajo; Disminución de la carga laboral. | Se necesita reorganizar los procedimientos de trabajo. Se aumenta el control. |
| Clientes | Mejor selección de alimentos; ahorro de tiempo; conveniencia. | Comodidad y conveniencia  o de lo contrario preferencia por la interacción humana. | Simplicidad de uso; confiabilidad de la entrega; disponibilidad de opciones de alimentos. | Necesita acceso a internet ;debe comprender el proceso de pedido. |
| Gerentes de restaurante | Disminuye errores y mejora la productividad del personal. | Receptivos pero cautelosos. | Necesidad mínima de nueva tecnología; Aumento de ventas y clientes | Aumento del control en la primera etapa de producción; |