**<Constructora S.A.>**

**Solicitudes de los Interesados**

**Versión <1.0>**

**Historia de Revisiones**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| <dd/mmm/yy> | <x.x> | <detalle> | <nombre> |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Tabla de Contenido**

1. Introducción 2

1.1 Propósito 2

1.2 Alcance 2

1.3 Definiciones, Acrónimos y Abreviaturas 2

1.4 Referencias 2

2. Establecimiento de Perfiles de Interesados o Usuarios 2

3. Evaluar el Problema 2

4. Comprensión del Entorno del Usuario 2

5. Acuerdo de Entendimiento 2

6. Aportes del Analista sobre los Problemas de lo Interesados (suposiciones válidas e inválidas) 2

7. Evaluar la Solución (Si Aplica) 2

8. Evaluar la Oportunidad 2

9. Evaluar Confiabilidad, Desempeño y Necesidades de Soporte 2

9.1 Otros Requerimientos 2

10. Wrap-Up 2

11. Resumen del Analista 2

**Solicitudes de los Interesados**

# Introducción

**Guión de Entrevista Informal:** Grandes oportunidades existen en nuestra industria para mejorar el esfuerzo en el desarrollo de aplicaciones. Comprender a los interesados y usuarios primero es crucial para mejorar este proceso. Muchas técnicas están disponibles para obtener las necesidades de los interesados y usuarios. Una técnica sencilla y barata que resulta siempre apropiada es una entrevista genérica. Las entrevistas genéricas pueden ayudar al desarrollador o analista a comprender los problemas y objetivos de los interesados o usuarios. Armados con esa idea, los desarrolladores pueden crear aplicaciones aptas para resolver las necesidades de los interesados o usuarios y aumentar su nivel de satisfacción.

La entrevista genérica de esta plantilla destaca preguntas diseñadas para obtener un entendimiento de los problemas y entorno de los interesados y usuarios. Estas preguntas exploran la funcionalidad, utilidad, confiabilidad, desempeño, y requerimientos de soporte para la aplicación. Como resultado de usar la entrevista genérica, el desarrollador o analista ganará el conocimiento del problema a ser solucionado, así como un entendimiento de las ideas de los interesados y usuarios en cuanto a características para tener soluciones exitosas.

## Propósito

El propósito de este documento es capturar todas las solicitudes hechas en el proyecto mediante entrevistas. Aunque el Analista de Sistemas es responsable de este documento, mucha gente contribuirá al mismo, como el encargado de Ventas, administrador de Obras, y encargado de compra de Materiales de Construcción, todos quienes fueron considerados Stakeholders del proyecto.

## Alcance

Informar acerca de las necesidades y deseos de los stakeholders.

## Definiciones, Acrónimos y Abreviaturas

RUP: Son las siglas de Rational Unified Process. Se trata de una metodología para describir el proceso de desarrollo de software.

## Referencias

* Glosario de Negocio.

# Establecimiento de Perfiles de Interesados o Usuarios

* **Nombre: Mario.** Compañía/Industria: Construcción
* Cargo: Administrador de Obras.
* ¿Cuáles son sus responsabilidades más importantes?

-Genera presupuestos para obras.

-Genera contratos para nuevas obras.

-Controla avance de obras.

* ¿Cómo es medido su éxito?
  + - -Reduciendo el tiempo en que se realizan las tareas. Actualmente para emitir un presupuesto, luego de registrar todos los deseos del cliente se demora entre 30-45 minutos. 10 minutos para un contrato.
* ¿Qué problemas interfieren con su éxito?
* -El hecho de utilizar múltiples planillas de cálculo para almacenar información hace las tareas de alta, baja y modificación sumamente lentas ya que la relación lógica que existe entre los registros debe ser mantenida manualmente.
* ¿Qué, si las hay, tendencias hacen su trabajo más fácil o difícil?
* - Tener un sistema que mantenga automáticamente la correspondencia entre los registros haría más fácil su trabajo.
* **Nombre: Alexandra.** Compañía/Industria: Construcción
* Cargo: Encargado de compra de Materiales de Construcción.
* ¿Cuáles son sus responsabilidades más importantes?
* -Genera órdenes de compra.
* -Asigna materiales de construcción a las obras.
* -Envía facturas en compra al contador.
* ¿Cómo es medido su éxito?
  + - * + -Reduciendo el tiempo en que se realizan las tareas. En la actualidad se necesita aproximadamente 1 hora para emitir una orden de compra. Además, conseguir materiales al mejor precio posible y tener en cuenta los convenios vigentes.
* ¿Qué problemas interfieren con su éxito?
* - La alta competencia de mercado y la inflación actual hace que cada vez que se deba realizar una orden de compra, se deban consultar previamente por los precios actualizados.
* (manualmente con un procesador de texto. borrar al resolver)
* ¿Qué, si las hay, tendencias hacen su trabajo más fácil o difícil?
* - Tener un sistema de donde seleccionar el proveedor y los materiales que se necesitan para realizar el pedido facilitaría su trabajo.
* **Nombre: Julia.** Compañía/Industria: Construcción
* Cargo: Encargado de Ventas.
* ¿Cuáles son sus responsabilidades más importantes?
* -Registra Ventas.
* -Cobranzas.
* -Informar a los clientes si se han atrasado en los pagos.
* ¿Cómo es medido su éxito?
* -Poder ofrecer a cada cliente el mejor plan de pagos que se ajuste a sus necesidades.
* ¿Qué problemas interfieren con su éxito?
* -Tener que revisar manualmente de cada Obra, que Unidades Habitacionales están disponibles.
* -El tiempo que le toma al vendedor mostrar numerosas propiedades según los deseos del cliente para una posible venta.
* ¿Qué, si las hay, tendencias hacen su trabajo más fácil o difícil?
* - Tener un sistema donde buscar Unidades Habitacionales disponibles ya filtradas facilitaría su trabajo.
* - Tener un sistema con recordatorios de cuando se deben realizar cobranzas a cada cliente haría más eficiente su trabajo.

# Evaluar el Problema

* ¿Para cuáles problemas carece usted de una buena solución?
* Cuáles son?
* -

***Para cada problema, pregunte:***

* Por qué existe ese problema?
* Cómo lo resuelve en este momento?
* Cómo le gustaría resolverlo?

# Comprensión del Entorno del Usuario

* Quiénes son los usuarios?
* - Administrador de Obras
* - Encargado de compra de Materiales de Construcción
* - Encargado de Ventas
* Cuál es su formación educativa?
* - Universitaria (Arquitectura)
* - Secundario completo
* Cuál es su formación en computadores?
* - Nivel medio
* Son usuarios con experiencia en este tipo de aplicaciones?
* - Aunque no han utilizado mucho este tipo de sistema porque los que probaron no se ajustan a sus necesidades, si, están familiarizados con ellos.
* Qué plataformas están usando?
* - Windows 7
* Cuáles son los planes para las plataformas futuras?
* - En el corto plazo no va a haber cambio en la plataforma utilizada.
* Qué aplicaciones adicionales usted utiliza y necesita que trabaje en conjunto?
* - Microsoft Excel y Word
* Cuáles son sus expectativas sobre la capacidad de uso del producto?
* - Altas, se mejorarían los tiempos de comunicación tanto internos como externos de la empresa
* Cuáles son sus expectativas sobre el tiempo de entrenamiento?
* - Altas, se espera que en una semana laboral todos los usuarios puedan utilizar el sistema por su cuenta ya que tienen un manejo medio de computadoras, solo deberían aprender a usar el sistema en cuestión.
* Qué tipo de documentos impresos y en línea necesitan?
* - Orden de compra a Proveedores.
* - Remito a Obras.
* - Recibo de Venta.
* -Contrato.
* -Comprobantes de pago (Cuentas como: servicios, sueldo, publicidad, traslado)

# Acuerdo de Entendimiento

* Usted me ha dicho que pierden mucho tiempo entre el aviso de una Obra que necesita X material de construcción, generar la orden de compra o buscar en el depósito si hay existencia y enviar el pedido a la Obra
  + cuando se carga, modifica y elimina información en las planillas de cálculo
  + al realizar un plan de pago de una venta, no tener un recordatorio de los plazos de pago de cada uno
* Estos son los problemas que usted tiene con la solución actual?
* - Si

# Aportes del Analista sobre los Problemas de lo Interesados (suposiciones válidas e inválidas)

* Qué problemas, si los hay, están asociados con:

1. Falta de cobertura móvil en zonas cercanas a alguna obra

Es un problema real?

-No

1. Falta de control de costos y su seguimiento

Es un problema real?

-En Obras grandes, si.

Cuáles son las razones de este problema?

-Los gastos se encuentran distribuidos en tres planillas de cálculo

Cómo resuelve actualmente el problema?

-Revisando las planillas de cálculo y filtrando manualmente los gastos de una Obra en concreto.

Cómo le gustaría resolverlo?

-Que haya una pantalla donde seleccionar una Obra, un rango de fechas y ver solo gastos correspondientes a esa Obra en ese rango de fechas automáticamente.

Cómo calificaría la solución de estos problemas comparados con otros que ha mencionado?

-Importante, se requiere una solución al corto plazo

# Evaluar la Solución (Si Aplica)

* Qué si pudiera …
* El sistema contará con módulos para gestionar Obras, compra de Materiales de Construcción y venta de Obras
* ¿Cómo calificaría la importancia de esto?
* Es un sistema que abarca gran parte de las áreas de la empresa, permitirá agilizar el tráfico de información dentro de las oficinas y entre las obras, reducir costos y tiempos de operación.

# Evaluar la Oportunidad

* Quién necesita esta aplicación en su organización?
* - Encargado de Materiales de Construccion, Encargado de Ventas y Encargado de Gestión de Obras.
* Cuántos de estos usuarios podrían usar la aplicación?
* - Encargado de Materiales de Construccion, Encargado de Ventas y Encargado de Gestión de Obras.
* Cómo podría evaluar una solución exitosa?
* Que el sistema mantenga la integridad y correspondencia de los datos almacenados, que sea capaz de brindar reportes según filtros especificados, que agilice la comunicación y el flujo de datos en la empresa.

# Evaluar Confiabilidad, Desempeño y Necesidades de Soporte

* Cuáles son sus expectativas de confiabilidad?
* -Que el sistema funcione correctamente y esté disponible cada vez que se lo necesite.
* -Que sea seguro ya que tendrá acceso por internet desde las Obras para hacer pedidos de Materiales de Construcción.
* Cuáles son sus expectativas de desempeño?
* -Debe ser rápido y fácil de usar
* Usted u otros soportarían en producto?
* -Si, personalmente durante una primera instancia hasta que los usuarios se sientan cómodos utilizando el sistema, y luego por email o teléfono para consultas que hubieran quedado por resolver.
* Usted tiene necesidades especiales para el soporte? Qué hay acerca del mantenimiento y acceso al servicio?
* -Se requiere secreto profesional ya que el sistema contendrá información sensible acerca de dueños de Obras, registros de ventas, convenios con proveedores, pagos recibidos.
* Cuáles son sus requerimientos de seguridad?
* -Para acceder al sistema de oficina se debería proporcionar una contraseña propia de cada usuario y tener acceso restringido según algún rol.
* Cuáles son los requerimientos de instalación y configuración?
* -Que funcione en Windows 7 con 4gb de RAM. Se cuenta con una intranet que enlaza todas las computadoras y el servidor.
* Cómo será distribuido el programa?
* -En un Pendrive
* Cuáles son sus requerimientos para el embalaje y la etiqueta?

## Otros Requerimientos

* Cuáles, si los hay, requerimientos reguladores, ambientales o estándares deben ser soportados?
* -Conservar una línea telefónica entre las Obras y la oficina por si no hubiera conexión para realizar pedidos de Materiales de Construcción.
* Podría pensar en otros requerimientos que debamos saber?
* -Elaborar un manual de usuario
* -Proporcionar una línea telefónica para llamar en caso de errores o fallas en el sistema

# Wrap-Up

* Hay alguna otra pregunta que cree debería preguntarle?
* -No
* Si yo necesito hacerle más preguntas, podría llamarlo?
* -Si
* Le gustaría participar en la revisión de los requerimientos?
* -Si

# Resumen del Analista

1. Se necesita reemplazar las planillas de cálculo que contienen datos Obras, pedidos Materiales de Construcción y registros por Ventas por una base de datos relacional con un sistema que la acceda.

2. El nivel de prioridad para desarrollar módulos sería: el control de usuarios y la gestión de Obras, luego las Ventas, por último órdenes de compra a proveedores y remitos a Obras.