**ANÁLISIS DE UNA TIENDA DE REGALOS**

# Integrantes

* Alvaro Alberto Ayesta Ramirez
* Sebastián Romero Dávila

# Core Business

La tienda de regalos “GiftShop” tiene como core business la **venta de obsequios para todas las edades mediante una gestión integral de clientes y servicios.** Para sostener ello, el negocio necesita de un sistema que evite confusiones entre las boletas de pagos, regalos con remitentes y servicios de entrega. El horario de este es de lunes a viernes de 9 am a 12 pm y 2 pm a 10 pm.

# Metas del negocio

* Obtener alta rentabilidad y un flujo positivo de caja mediante una gestión eficiente de ventas y clientes.
* Obtener altas puntuaciones en los KPIs (Key Perfomance Indicators)
* Expandir la oferta de los productos mediante funcionalidades de negocios incorporadas en el sistema (puntuación de fidelidad, descuentos con amplio historial de compra, etc)

# Identificación de Stakeholders

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre | Rol | Expectativas |
| Vendedor | Usuario del sistema | * Organización de las boletas de pago por fecha * Base de datos con los remitentes de los regalos |
| Cliente | Receptor del servicio | * Servicio satisfactorio |
| Administrador del Sistema | Encargado del mantenimiento técnico | * Administración eficiente del sistema |
| Proveedor | Provisión de material | * Coordinaciones precisas con las entregas |
| Encargado de entregas y entrega | Servicio de entrega y empaque | * Lista ordenada de entregas |

# Requerimientos Funcionales

* Registrar la información concerniente a las boletas de pago

# Requerimientos NO Funcionales

# Elicitación de Requerimientos

# Análisis de Requerimientos

# Criterios de Aceptación