**Primer Sprint.**

**Contexto del Proyecto**

1. **Marco Institucional**

La empresa Indupetrol Ltda fue creada en el año 2007 con el objetivo de prestar servicios de Consultoría y Capacitación técnica especializada en el área de Ingeniería, aplicada al sector de los hidrocaburos, desde ese entonces se empezó a manejar la base de datos de los clientes, en un archivo en Excel.

Para este proyecto la empresa Indupetrol Ltda será el cliente. Indupetrol Ltda está desarrollando la plataforma de educación Edumaking en la que se ofrecerán cursos virtuales, webinars y consultorías, no sólo en el área de ingeniería sino en otras áreas, por lo que se espera que la base de datos de clientes aumente.

1. **Situación Actual de la problemática**

En este momento la empresa cuenta con una base de datos que maneja en Excel, correspondiente a los contactos tanto de personas como empresas que han tomado alguna capacitación técnica, así como de los contactos potenciales. Esta base de datos no está estandarizada y se maneja en varios archivos en Excel, considerando que se ha adquirido de diferentes fuentes, por ejemplo se ha comprado bases de datos de la Cámara de Comercio de diferentes ciudades.

Realizar una consulta en esta base de datos se hace difícil por cuanto no está debidamente gestionada, así mismo, no tenerla en un sistema que permita una consulta rápida mediante la aplicación de filtros, hace que se envié información a personas que podrían no estar interesadas en determinado tema ó a personas que no desean que se les envíe este tipo de información, generando así un riesgo para la empresa, considerando que hay personas que no quieren ser contactadas y por tanto solicitan que se eliminen de la base de datos, de manera que es muy importante tener el registro completo para tener claridad en quienes son clientes o contactos activos y a quiénes se debe inactivar.

1. **Situación Prevista al final del Proyecto**

El proyecto consiste en estructurar un sistema básico de CRM (Customer Relationship Management) para gestionar los clientes, de manera que se podrá registrar los contactos (personas y empresas) con las funcionalidades crear, modificar y consultar. Así mismo se podrán gestionar los cursos, los Instructores y las Inscripciones a los diferentes cursos.

Realizar la gestión de los clientes de esta manera, permitirá tener mayor efectividad a la hora de realizar marketing porque se podrá segmentar fácilmente la base de datos de los contactos y enviar la información específica a las personas indicadas, adicionalmente, se podrá consultar de manera rápida los diferentes requerimientos en términos de personas que han tomado algún curso o que han manifestado interés en algún tema en particular ó que ya se han registrado en algún curso específico, entre muchas otras acciones.

1. **Identificación de los Stakeholders:**
2. Propietarios de Indupetrol ltda: Porque el CRM permitirá realizar una gestión adecuada de los clientes (contactos) permitiendo ahorrar tiempo, segmentar mejor el público objetivo, realizar campañas más efectivas y que se pueda cerrar ventas al llegar al público realmente interesado en estos cursos.
3. Proveedores de Indupetrol (Instructores): Porque se podrá ofrecer los diferentes cursos a un público segmentando reduciendo la cantidad de cursos programados y no realizados.
4. Clientes de Indupetrol Ltda: Contactos de personas y empresas que han manifestado algún interés en las capacitaciones técnicas suministradas por Indupetrol ltda y próximamente por Edumaking, pues les podrá llegar la información requerida de manera oportuna y correspondiente al tema de su interés.
5. Desarrolladores de Software: Porque se adquiere experiencia en el desarrollo de este tipo de sistemas y se podrá comercializar a futuro, considerando que es una necesidad de muchas empresas.