Requerimientos de negocio para Maldo Motos

Versión: 1.0.0.1

# 

# Contenido

[Contenido](#_1fob9te)

[Historial de revisiones](#_3znysh7)

[1. Requerimientos del negocio](#_tyjcwt)

[1.1 Situación actual](#_3dy6vkm)

[1.2 Oportunidad del negocio](#_1t3h5sf)

[1.3 Objetivos de negocio y Criterios de éxito](#_4d34og8)

[1.4 Riesgos](#_2s8eyo1)

[2. Visión de la solución](#_17dp8vu)

[2.1 Declaración de la visión de la solución](#_3rdcrjn)

[2.2 Funciones principales](#_26in1rg)

[2.3 Suposiciones y dependencias](#_lnxbz9)

[3. Contexto del negocio](#_35nkun2)

[3.1 Perfil de los interesados (Stakeholders)](#_1ksv4uv)

[3.2 Ambiente de operación](#_44sinio)

[4. Alcance y limitaciones](#_2jxsxqh)

[4.1 Alcance inicial](#_z337ya)

[4.2 Limitaciones y exclusiones](#_3j2qqm3)

# Historial de revisiones

| Autor | Fecha | Comentarios | Versión |
| --- | --- | --- | --- |
| Hernan Maldonado | 22/05/23 | Redacción Inicial | 1.0.0.1 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 

# 1. Requerimientos del negocio

## 1.1 Situación actual

La organización cliente, un taller de motos, actualmente trabaja con partes diarios y registros en papel, carece de un historial de reparaciones digitalizado y no cuenta con un sistema de control de stock. Estas limitaciones han generado dificultades en la gestión, pérdida de datos y problemas en el abastecimiento. Por lo tanto, se reconoce la necesidad de desarrollar un software para mejorar la eficiencia y solucionar estos obstáculos.

## 1.2 Oportunidad del negocio

El problema a resolver radica en la falta de un sistema de software adecuado en el mercado actual para el taller de motos. Este taller opera en un entorno altamente competitivo, donde la eficiencia, la calidad y la atención al cliente son factores clave para el éxito.

Actualmente, existen algunas soluciones similares en el mercado, como sistemas genéricos de gestión de talleres o software de gestión de inventarios. Sin embargo, estas soluciones no abordan por completo las necesidades específicas del taller de motos y presentan carencias significativas.

Por ejemplo, los sistemas genéricos de gestión de talleres no están diseñados teniendo en cuenta las peculiaridades y los procesos específicos de reparación de motos. Estas soluciones no proporcionan características específicas para el seguimiento y la documentación de las reparaciones de motos, lo que limita la capacidad del taller para brindar un servicio eficiente y de calidad.

En cuanto al software de gestión de inventarios, generalmente se centra en el control de existencias y el abastecimiento, pero no está adaptado a las necesidades específicas de un taller de motos. No brinda funcionalidades para el registro y seguimiento detallado de las piezas y componentes utilizados en las reparaciones de motos, lo que dificulta la gestión del stock y puede llevar a problemas de abastecimiento y demoras en las reparaciones.

Sin un sistema de software específico para el taller de motos, no se pueden resolver de manera efectiva los problemas relacionados con la gestión diaria de tareas, la documentación de reparaciones, el acceso a un historial completo y la implementación de un sistema eficiente de control de stock. Por lo tanto, es fundamental desarrollar un software personalizado que aborde estas necesidades y proporcione una solución integral al taller de motos.

## 1.3 Objetivos de negocio y Criterios de éxito

El cliente busca reducir el tiempo dedicado a la realización de partes diarios en papel y agilizar los procesos de documentación de reparaciones. El objetivo es lograr una reducción del 50% en el tiempo empleado en estas tareas en un plazo de 6 meses. Además, el cliente busca tener un control preciso de las piezas y componentes utilizados en las reparaciones, con el fin de evitar problemas de abastecimiento y reducir el tiempo perdido en la búsqueda de piezas. El objetivo es lograr una reducción del 70% en los tiempos de búsqueda de piezas y una disminución del 20% en las pérdidas debido a problemas de stock en un plazo de 8 meses

.

**Criterios de éxito:**

**Mejora en la productividad:** Se medirá el logro de este objetivo mediante la reducción del tiempo dedicado a tareas manuales y repetitivas, así como el aumento en la eficiencia general del taller.

**Calidad de la documentación**: Se evaluará la precisión y la exhaustividad de la documentación de las reparaciones realizadas, así como la facilidad de acceso y recuperación de la información.

**Reducción de problemas de abastecimiento:** Se medirá el éxito en base a la disminución de tiempos perdidos en la búsqueda de piezas y la reducción de pérdidas financieras debido a problemas de stock.

**Satisfacción del cliente:** Se evaluará la satisfacción general de los clientes del taller a través de encuestas y retroalimentación, considerando la calidad del servicio, la rapidez en las reparaciones y la precisión en la facturación.

## 1.4 Riesgos

Aparición de otros productos mejores: Existe el riesgo de que aparezcan en el mercado soluciones de software más avanzadas y completas que superen las funcionalidades ofrecidas por el producto desarrollado. Esto podría disminuir la demanda y la competitividad del software del cliente. Severidad: Moderada. Impacto en el proyecto: Medio.

Restricciones de tiempo: La falta de tiempo suficiente para desarrollar, probar e implementar el software podría afectar la calidad del producto final y provocar retrasos en la entrega. Severidad: Alta. Impacto en el proyecto: Alto.

Resistencia al cambio por parte de los usuarios: Es posible que los empleados del taller muestren resistencia al cambio al abandonar los métodos tradicionales basados en papel y adaptarse al nuevo sistema de software. Esto podría dificultar la adopción y el uso efectivo del software. Severidad: Moderada. Impacto en el proyecto: Medio.

Problemas para la implementación: Dificultades técnicas o logísticas durante la implementación del software podrían generar retrasos, interrupciones o incluso la incapacidad de implementar el sistema de manera adecuada. Severidad: Alta. Impacto en el proyecto: Alto.

# 2. Visión de la solución

## 2.1 Declaración de la visión de la solución

Nuestra visión es proporcionar al taller de motos una solución de software integral y personalizada que revolucione su forma de trabajo, optimice sus operaciones y mejore la experiencia tanto para el personal como para los clientes. Al implementar nuestro producto, el cliente logrará una transformación completa en su gestión diaria, alcanzando un nivel de eficiencia y competitividad sin precedentes en el mercado.

## 2.2 Funciones principales

* **Gestión de partes diarios:** El producto permitirá al cliente generar y administrar partes diarios de manera digital, agilizando y simplificando el proceso de registro de actividades diarias.
* **Registro y seguimiento de reparaciones:** El sistema proporcionará un módulo especializado para documentar y realizar un seguimiento detallado de las reparaciones realizadas en las motos, incluyendo información sobre fechas, tipo de reparación y piezas utilizadas.
* **Historial completo de reparaciones:** El software mantendrá un historial completo y accesible de todas las reparaciones realizadas en el taller, permitiendo una rápida búsqueda y recuperación de información para fines de seguimiento, evaluación y garantía.
* **Control de stock de piezas y componentes:** El producto contará con un módulo de control de stock que permitirá al cliente gestionar de manera eficiente las existencias de piezas y componentes utilizados en las reparaciones, evitando problemas de abastecimiento y pérdidas financieras.
* **Programación y asignación de tareas:** El sistema ofrecerá la capacidad de programar y asignar tareas a los empleados del taller, optimizando la distribución de trabajo y mejorando la eficiencia operativa.
* **Registro y seguimiento de pagos:** El sistema ofrecerá un seguimiento sobre el saldo adeudado de cada cliente, así como también un registro de los pagos realizados con sus datos correspondientes.

## 2.3 Suposiciones y dependencias

El proyecto puede depender de relaciones existentes o futuras del negocio, como acuerdos con talleres de motos asociados, distribuidores de piezas o socios estratégicos. Estas relaciones son importantes para garantizar la integración adecuada del software en el contexto operativo del cliente y para el éxito general del proyecto.

# 3. Contexto del negocio

## 3.1 Perfil de los interesados (Stakeholders)

| ***Stakeholder*** | ***Beneficio y valor percibido*** | ***Actitudes*** | ***Funciones de interés mayor*** | ***Restricciones*** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Gerente* | *Aumentar la eficiencia de sus empleados, obtener estadísticas* | *Muy interesado en apoyar el producto, puede presionar por calendarios ajustados* | *Control de stock* | *ninguna identificada* |
| *Administrador* | *Mantener la integridad de la información* | *Altamente receptivo; espera buena usabilidad* | *Ingreso de la información concisa y estructurada* | *Necesitará capacitación* |
| *Mecánico* | *Obtener rápidamente a la información sobre el historial de una moto* | *Muy interesado en que el producto sea implementado* | *Obtener la información de las reparaciones pasadas* | *Ninguna identificada* |

## 3.2 Ambiente de operación

El sistema será utilizado por usuarios que se encuentran concentrados en un único taller ubicado en la ciudad de Santa Fe, Argentina, provincia de Santa Fe. Los usuarios accederán al sistema en diferentes momentos del día, como cuando llegan proveedores para actualizar el stock o cuando los clientes retiran sus motos reparadas.

Los datos se generan en el taller, donde los mecánicos proporcionan la información sobre las reparaciones realizadas, mientras que el personal administrativo suministra los precios de las reparaciones. Actualmente, solo existen las páginas de los proveedores como referencia para los precios de los repuestos.

En cuanto a los controles de seguridad, no se considera necesario implementar medidas adicionales, ya que no hay requerimientos específicos de seguridad en este contexto.

El producto será utilizado de manera continua, aunque habrá momentos de interrupción debido a que quien utilice el sistema también estará atendiendo a los clientes.

# 4. Alcance y limitaciones

## 4.1 Alcance inicial

*<<En esta sección, describe las funciones principales que serán incluidas al inicio del proyecto. Considera los objetivos que el proyecto debe cumplir y los beneficios que debe aportar (apóyate en la tabla de stakeholders) para seleccionar las funciones que proveen dicho valor. Evita la tentación de incluir todas y cada una de las funciones posibles que pueda ser concebida algún día, y enfócate en las características que proveerán el valor mayor, en el costo de desarrollo más aceptable y para la comunidad más amplia.*

*Se sugiere incluir un mapeo entre el objetivo de negocio (Sección 1.3) y las funcionalidades para asegurar que las funcionalidades realmente contribuyen con el objetivo de negocio.>>*

## 4.2 Limitaciones y exclusiones

<<Identifica alguna función o característica que los stakeholders puedan identificar, pero que no está planeada para incluirse en esta versión del producto>>