

Formulario para entrevista de toma de requisitos

Fecha:	07 de junio de 2024
Empresa:	<i>ADIIC Dotaciones Institucionales</i>
Entrevistado:	Adriana Castañeda Calvo – Gerente general
Entrevistador:	Juan Carlos Arrieta Bustos - Product Owner
Objetivo:	Recopilar información detallada sobre los requisitos para el proyecto “Implementación de un prototipo orientado a la Web para la optimización de la gestión de inventarios y ventas en la empresa “ADIIC dotaciones institucionales” mediante Stack MERN”.

1. Identificando el perfil de usuario/cliente

¿Quiénes son los usuarios finales del producto o servicio?

1. Usuarios principales:

- **Gerente general:** Persona clave que toma decisiones estratégicas para el almacén y necesita tener una visión completa del negocio. Es fundamental que el producto le proporcione información precisa y actualizada sobre las operaciones del inventario del almacén, además de herramientas para analizar datos y tomar decisiones fundamentadas.
- **Gerente operativo:** Se encarga de garantizar la eficiencia y efectividad de las actividades diarias del almacén. Por lo tanto, el producto debe ofrecerle herramientas para administrar el inventario, procesar pedidos, atender a los clientes y poder generar informes detallados.

2. Usuarios secundarios:

- **Representante de Ventas:** Utilizará el producto como medio para interactuar con clientes potenciales y existentes. Necesita acceder a información detallada sobre los productos y servicios ofrecidos por el almacén, así como contar con herramientas para crear cotizaciones, procesar pedidos y dar seguimiento a las ventas.

¿Cuáles son sus necesidades, expectativas y comportamientos esperados del prototipo?

- **Necesidades:**
 - Obtener información precisa y actualizada sobre las operaciones del inventario del almacén.
 - Disponer de herramientas para analizar datos y tomar decisiones informadas.
 - Mejorar la eficiencia y la eficacia de las operaciones sobre el inventario del almacén.
 - Aumentar la rentabilidad del almacén.
- **Expectativas:**
 - Que el prototipo sea fácil de usar y entender.
 - Que el prototipo proporcione información confiable y precisa.
 - Que el prototipo le ayude a tomar mejores decisiones estratégicas.
- **Comportamientos:**
 - Utilizar el prototipo para generar informes y analizar datos.
 - Tomar decisiones estratégicas basadas en datos suministrado por el prototipo.
 - Comunicarse con los demás usuarios del prototipo para obtener información y retroalimentación.

¿Qué nivel de conocimiento técnico tienen el usuario?

Nivel de conocimiento técnico: Medio a alto.

Habilidades:

- Comprende informes y análisis de datos.
- Utiliza software de oficina básico.
- Aprender nuevas tecnologías.

¿Necesidades específicas del usuario?

- Obtener información general sobre el inventario del almacén.
- Analizar datos para identificar tendencias y oportunidades.
- Tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

2. Evaluación del problema

¿Cuál es el problema o necesidad que se busca solucionar o abordar?

- Falta de visibilidad y control sobre las operaciones del inventario del almacén.
- Dificultad para tomar decisiones estratégicas informadas.
- Imposibilidad de identificar tendencias y oportunidades de negocio.
- Ineficiencia en los procesos operativos, lo que genera pérdidas de tiempo, dinero y recursos.
- Insatisfacción del cliente debido a errores en la gestión de pedidos y la atención.

¿Cuáles son los impactos negativos del problema actual?

- Disminución de la rentabilidad del almacén por mala gestión en el inventario.
- Pérdida de competitividad en el mercado.

- Dificultad para crecer y expandir el negocio.
- Daño a la reputación del almacén debido a la insatisfacción del cliente.

¿Qué soluciones alternativas existen actualmente?

- Contratar personal adicional para gestionar los datos y generar informes.
- Implementar un sistema de gestión empresarial (ERP) o un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM).
- Utilizar hojas de cálculo y software de oficina básico para gestionar los datos del inventario.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las soluciones existentes?

Contratación de personal adicional:

Ventajas:

- Permite tener un mayor control sobre los datos y la generación de informes.
- Aporta experiencia y conocimientos especializados.

Desventajas:

- Puede ser costoso a largo plazo.
- Requiere tiempo y esfuerzo para capacitar al nuevo personal.
- Aumenta la burocracia y la complejidad de la organización.

Implementación de un sistema ERP o CRM:

Ventajas:

- Automatiza y optimiza los procesos.
- Proporciona historial preciso y en tiempo real sobre las operaciones del almacén.
- Facilita la toma de decisiones estratégicas informadas.

- Mejora la eficiencia y la productividad.

Desventajas:

- Costoso de aplicar y mantener.
- Requiere tiempo y esfuerzo implementarlo y capacitar al personal.
- Puede ser complejo de usar para algunos usuarios.

Utilización de hojas de cálculo y software de oficina básico:

Ventajas:

- Es una solución económica.
- Es fácil de usar para la mayoría de los usuarios.
- No requiere una gran inversión en tecnología.

Desventajas:

- No se adapta al crecimiento de las empresas en expansión.
- Puede ser ineficiente y propensa a errores.
- No proporciona información en tiempo real sobre las operaciones del almacén.

3. Entendiendo el Entorno

¿En qué entorno se utilizará el producto o servicio?

- Utilizará el prototipo en su oficina, la cual cuenta con una computadora de escritorio con acceso a internet.
- Es probable que acceda desde dispositivos móviles, como una tableta o un teléfono inteligente.

¿Existen restricciones de hardware, software o red?
<ul style="list-style-type: none">– No existen restricciones específicas de hardware o software.– Es importante que el prototipo sea compatible con diferentes navegadores web y dispositivos móviles.
¿Qué integraciones o interfaces son necesarias con otros sistemas?
En el momento no se requiere integraciones con otros sistemas.
¿Existen regulaciones o estándares de seguridad que deben cumplirse?
El prototipo debe cumplir con las regulaciones y estándares de seguridad más altos para proteger la información confidencial de los clientes y del almacén.

4. Evaluando la oportunidad
¿Cómo se compara la solución propuesta con la competencia?
Existen algunas soluciones similares en el mercado, pero la mayoría de ellas son costosas, complejas o no están adaptadas a las necesidades específicas de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).
¿Cuáles son las ventajas competitivas de la solución propuesta?
<ul style="list-style-type: none">– El prototipo es una solución accesible, fácil de usar y escalable que se adapta a las necesidades de las PYMES.– Proporciona información precisa y en tiempo real que ayuda a tomar mejores decisiones estratégicas.– Optimiza su eficiencia, productividad y rentabilidad.

¿Cuál es el potencial de retorno de la inversión (ROI) del proyecto?

- El potencial de ROI del proyecto es alto, ya que el prototipo puede ayudar al almacén a ahorrar tiempo, dinero y recursos.
- Se estima reducciones en sus costos operativos totales con el uso del prototipo.
- La implementación de la propuesta puede ayudar al almacén a aumentar sus ventas y mejorar su rentabilidad.

5. Evaluando la solución

¿Qué funcionalidades y características son esenciales para el producto o servicio?

- Proporcionar herramientas para analizar datos y obtener información sobre las operaciones del almacén. Esta información puede ser utilizada para identificar tendencias, predecir demandas y tomar decisiones estratégicas.
- Permitir gestionar los usuarios, asignar roles, permisos y monitorear las acciones realizadas en el sistema.
- Proporcionar un panel de control donde puedan ver información general sobre las operaciones del almacén, como el nivel de inventario.
- Suministrar a los usuarios datos que ayuden a generar informes sobre las operaciones del almacén los cuales puedan ser utilizados para tomar decisiones estratégicas, identificar áreas de mejora y cumplir con los requisitos de cumplimiento.

¿Qué funcionalidades y características serían deseables, pero no esenciales?

- Implementar herramientas de análisis predictivo para anticipar la demanda de productos, detectar posibles inconvenientes y tomar decisiones proactivas.
- Ayudar a gestionar los perjuicios del negocio, como los riesgos de inventario.

- Acceder a la información y servicios del sistema en cualquier lugar y momento a través de una aplicación móvil.

¿Priorice las funcionalidades y características?

Prioridad alta:

- Acceso a un panel de control.
- Gestión de inventario.
- Gestión de productos.
- Rendimiento.
- Seguridad.
- Usabilidad.

Prioridad media:

- Gestión de usuarios.
- Suministrar información precisa en tiempo real.

Prioridad baja:

- Aplicación móvil.

¿Existen requisitos específicos de rendimiento, escalabilidad y seguridad?

- Debe demostrar un desempeño sobresaliente garantizando tiempos de respuesta razonables. Además de poseer la capacidad de acceder y procesar datos de manera rápida y eficiente.
- Escalabilidad para adaptarse al crecimiento del almacén y al aumento del volumen de información. Esto implica que el sistema debe poder soportar un gran número de usuarios y un amplio volumen de transacciones sin comprometer su rendimiento.

- Se requiere que sea seguro para proteger la información confidencial del almacén, incluyendo la de los clientes.

6. Evaluando las necesidades de fiabilidad, rendimiento y soporte

¿Qué nivel de fiabilidad y disponibilidad se requiere?

La confiabilidad y disponibilidad permanente del prototipo son cruciales. Esto asegura el acceso oportuno a la información necesaria para la toma de decisiones y la gestión empresarial eficaz.

¿Qué métricas de rendimiento son importantes?

- Tiempo de respuesta rápido para realizar procesos.
- Tiempo de carga de paneles de control.
- Capacidad para procesar grandes volúmenes de datos.

¿Qué tipo de soporte necesita?

- Documentación completa y fácil de usar.
- Capacitación para usuarios finales.

¿Existen requisitos de seguridad específicos?

- Autenticación y autorización.
- Encriptación.
- Controles de acceso.
- Auditoría y registro.

7. Otros requisitos
¿Existen otras necesidades o restricciones que no se han mencionado anteriormente?
No.
¿Hay algún presupuesto o limitación de tiempo que deba considerarse?
No.
¿Existen requisitos de localización o traducción?
No.
¿Existen requisitos de accesibilidad?
No.

8. Recapitulación
Resumir los puntos clave de la entrevista.
<p>El documento proporciona información detallada sobre el proyecto de implementación de un prototipo orientado a la Web para la gestión de inventarios y ventas en la empresa "ADIIC Dotaciones Institucionales". Aquí se presentan los puntos clave:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de usuarios: <ul style="list-style-type: none"> • Usuarios principales: Gerente general y gerente operativo. • Usuarios secundarios: Representante de ventas. • Necesidades y expectativas de los usuarios. 2. Evaluación del entorno de uso: <ul style="list-style-type: none"> • Utilización del prototipo en la oficina con acceso a internet. 3. Evaluación de la oportunidad: <ul style="list-style-type: none"> • Comparativa con la competencia.

- Ventajas competitivas del prototipo.
- Potencial de retorno de la inversión del proyecto.

4. Evaluación de la solución:

- Funcionalidades esenciales y deseables del producto.
- Requisitos de rendimiento, escalabilidad y seguridad.

5. Evaluación de las necesidades de fiabilidad, rendimiento y soporte:

- Nivel de fiabilidad y disponibilidad requerido.
- Métricas de rendimiento importantes.
- Tipo de soporte necesario.
- Requisitos de seguridad específicos.

6. Otros requisitos:

- No se mencionan otras necesidades o restricciones.
- No hay presupuesto, limitación de tiempo, requisitos de localización o traducción.

Estos puntos clave resumen los aspectos fundamentales abordados en el formulario de entrevista de toma de requisitos para el proyecto de gestión de inventarios de *"ADIIC Dotaciones Institucionales"*.

Confirmar la comprensión de los requisitos del proyecto.

Basándome en el resumen de los puntos clave del documento, confirmo la comprensión de los requisitos del proyecto de implementación de un prototipo orientado a la Web para la gestión de inventarios y ventas en la empresa *"ADIIC Dotaciones Institucionales"*, así:

1. **Identificación de usuarios:** Se han identificado los usuarios principales (gerente general y gerente operativo) y secundarios (representante de ventas) junto con sus necesidades y expectativas del prototipo.

2. **Evaluación del entorno de uso:** Se espera que el prototipo sea utilizado en la oficina con acceso a internet, sin restricciones específicas de hardware o software.
3. **Evaluación de la oportunidad:** Se destaca la comparativa con la competencia, las ventajas competitivas del prototipo y el potencial de retorno de la inversión del proyecto.
4. **Evaluación de la solución:** Se detallan las funcionalidades esenciales y deseables del producto, así como los requisitos de rendimiento, escalabilidad y seguridad.
5. **Evaluación de las necesidades de fiabilidad, rendimiento y soporte:** Se establecen los niveles de fiabilidad y disponibilidad requeridos, las métricas de rendimiento importantes, el tipo de soporte necesario y los requisitos de seguridad específicos.
6. **Otros requisitos:** No se mencionan otras necesidades o restricciones, presupuesto, limitación de tiempo, requisitos de localización o traducción.

En resumen, los requisitos del proyecto se centran en satisfacer las necesidades de los usuarios, garantizar un funcionamiento óptimo del prototipo, destacar las ventajas competitivas, asegurar la fiabilidad y seguridad del sistema, y proporcionar el soporte necesario para su implementación y uso efectivo.

Acordar los siguientes pasos.

Para avanzar en el proyecto de implementación del prototipo orientado a la Web para la gestión de inventarios en "*ADIIC Dotaciones Institucionales*", se propone los siguientes pasos:

1. **Revisión detallada de los requisitos:** Confirmar que todos los requisitos identificados en el formulario de entrevista de toma de requisitos sean claros y completos.
2. **Diseño del prototipo:** Iniciar el proceso de diseño del prototipo, considerando las necesidades y expectativas de los usuarios principales y secundarios.

3. **Desarrollo del prototipo:** Implementar el prototipo con las funcionalidades esenciales y deseables, asegurando su rendimiento, fiabilidad y seguridad.
4. **Pruebas y validación:** Realizar pruebas exhaustivas para garantizar que el prototipo cumpla con los requisitos establecidos y las expectativas de los usuarios.
5. **Implementación y capacitación:** Desplegar el prototipo en el entorno de uso, brindar capacitación a los usuarios y asegurar una transición sin problemas.
6. **Evaluación continua:** Realizar seguimiento y evaluación continua del prototipo para identificar posibles mejoras y garantizar su eficacia a largo plazo.

Firmantes		
Nombres y Apellidos	Cargo	Firma
Adriana Castañeda Calvo	Gerente general	<i>Adriana Castañeda Calvo</i>
Juan Carlos Arrieta Bustos	Product Owner	<i>Juan Carlos Arrieta Bustos</i>

Formulario para Entrevista de Toma de Requisitos

Fecha:	07 de junio de 2024
Empresa:	<i>ADIIC Dotaciones Institucionales</i>
Entrevistado:	Fabio Uribe Guerrero – Gerente operativo
Entrevistador:	Juan Carlos Arrieta Bustos - Product Owner
Objetivo:	Recopilar información detallada sobre los requisitos para el proyecto “Implementación de un prototipo orientado a la Web para la gestión de inventarios y ventas en la empresa “ <i>ADIIC dotaciones institucionales</i> ” mediante Stack MERN”.

1. Identificando el perfil de usuario/cliente

¿Cuáles son sus necesidades, expectativas y comportamientos esperados del prototipo?

- **Necesidades:**

- Gestión del inventario más eficaz.
- Es fundamental para mí contar con una herramienta que me ayude a realizar mis compras de manera rápida y precisa, ya que esto me permite optimizar mi tiempo y recursos.
- Que entregue información fidedigna y actual sobre las operaciones en el inventario para generar informes.

- **Expectativas:**

- Que el prototipo sea fácil de usar para realizar el trabajo con eficacia.

- Que ofrezca herramientas útiles para controlar existencias, tramitar pedidos, atender a los clientes e informarle al respecto.
- Que haga más eficiente el proceso de hacer negocios.

- **Comportamientos:**

- Utilizar el prototipo para gestionar el inventario, procesamiento de pedidos, asistencia al cliente y ayude a la generación de informes.
- Comunicarse con el gerente general y vendedor para compartir información y obtener retroalimentación.

¿Qué nivel de conocimiento técnico tienen el usuario?

Nivel de conocimiento técnico: Medio a alto.

Habilidades:

- Utilizar software de gestión de inventario.
- Utilizar software de procesamiento de pedidos.
- Utilizar software de atención al cliente.

¿Necesidades específicas del usuario?

- Gestionar el inventario de manera eficiente.
- Que ayude a procesar pedidos de manera rápida y precisa.
- Atender a los clientes de manera eficiente.
- Que ayude a generar informes precisos y actualizados sobre las operaciones del inventario.

2. Evaluación del problema

¿Cuál es el problema o necesidad que se busca solucionar o abordar?

- Falta de organización y control en los procesos operativos del inventario del almacén.
- Errores en la gestión de inventarios, como rupturas de stock y exceso de inventario.
- Retrasos en el procesamiento de pedidos, lo que genera insatisfacción en los clientes.
- Dificultad para generar informes precisos y actualizados sobre las operaciones.
- Falta de herramientas para analizar datos y tomar decisiones informadas.

¿Cuáles son los impactos negativos del problema actual?

- Pérdidas de tiempo, dinero y recursos.
- Insatisfacción del cliente.
- Dificultad para cumplir con los plazos de entrega.
- Disminución de la eficiencia y la productividad.
- Imposibilidad de identificar áreas de mejora en las operaciones.

¿Qué soluciones alternativas existen actualmente?

- Implementar un sistema de gestión de inventario.
- Utilizar un sistema de procesamiento de pedidos.
- Contratar personal adicional para gestionar los procesos operativos.
- Utilizar hojas de cálculo y software de oficina básico para gestionar los datos del inventario del almacén.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las soluciones existentes?

Implementación de un sistema de gestión de inventario:

Ventajas:

- Optimiza la gestión de inventarios, reduciendo las rupturas de stock y el exceso de inventario.

- Libera tiempo para que los empleados se concentren en otras tareas.
- Proporciona información precisa y en tiempo real sobre el inventario.

Desventajas:

- Puede ser costoso de implementar y mantener.
- Requiere tiempo y esfuerzo para implementarlo y capacitar al personal.
- Puede ser complejo de usar para algunos usuarios.

Utilización de un sistema de procesamiento de pedidos:

Ventajas:

- Automatiza el procesamiento de pedidos, reduciendo errores y retrasos.
- Mejora la satisfacción del cliente al cumplir con los plazos de entrega.
- Libera tiempo para que los empleados se concentren en otras tareas.

Desventajas:

- Puede ser costoso de implementar y mantener.
- Requiere tiempo y esfuerzo para implementarlo y capacitar al personal.
- Puede ser complejo de usar para algunos usuarios.

Contratación de personal adicional:

Ventajas:

- Permite tener un mayor control sobre los procesos operativos.
- Puede aportar experiencia y conocimientos especializados.

Desventajas:

- Puede ser costoso a largo plazo.
- Requiere tiempo y esfuerzo para capacitar al nuevo personal.
- Puede aumentar la burocracia y la complejidad de la organización.

Utilización de hojas de cálculo y software de oficina básico:**Ventajas:**

- Es una solución económica.
- Es fácil de usar para la mayoría de los usuarios.
- No requiere una gran inversión en tecnología.

Desventajas:

- No es una solución escalable para empresas en crecimiento.
- Puede ser ineficiente y propensa a errores.
- No proporciona información en tiempo real sobre las operaciones de la empresa.

3. Entendiendo el Entorno**¿En qué entorno se utilizará el producto o servicio?**

- Se utilizará en la oficina, la cual cuenta con una computadora de escritorio con acceso a internet.
- Es probable que también se acceda al prototipo desde dispositivos móviles, como una tableta o un teléfono inteligente.
- También utilizará el prototipo en el área operativa, donde puede haber computadoras de escritorio, laptops y dispositivos móviles con diferentes sistemas operativos.

¿Existen restricciones de hardware, software o red?

- No tiene restricciones específicas de hardware o software.
- Es importante que el prototipo sea compatible con diferentes sistemas operativos y dispositivos móviles.

¿Qué integraciones o interfaces son necesarias con otros sistemas?

En el momento no se requiere integraciones con otros sistemas.

¿Existen regulaciones o estándares de seguridad que deben cumplirse?

El prototipo debe cumplir con las regulaciones y estándares de seguridad más altos para proteger la información confidencial del negocio y de los clientes.

4. Evaluando la oportunidad

¿Cómo se compara la solución propuesta con la competencia?

Si bien existen alternativas en el mercado, comprendo las limitaciones que estas presentan para las PYMES.

Efectivamente, algunas soluciones son demasiado costosas para nuestro presupuesto, mientras que otras resultan complejas de implementar y mantener, requiriendo recursos técnicos que no siempre están disponibles en nuestro equipo.

Es crucial encontrar una solución que se adapte a las necesidades y realidades de nuestro negocio.

Necesitamos una herramienta que sea **accesible, fácil de usar y que responda a nuestras necesidades específicas**, como la gestión eficiente del inventario, la optimización de los procesos logísticos y la mejora de la atención al cliente.

Buscamos soluciones que nos brinden un valor real y tangible, sin sobrecargar nuestras operaciones o representar un gasto excesivo.
¿Cuáles son las ventajas competitivas de la solución propuesta?
<ul style="list-style-type: none"> – El prototipo es una solución integrada, eficiente y fácil de usar que ayuda a mejorar la gestión de las operaciones. – Proporcionar información precisa y en tiempo real que ayuda a identificar y resolver problemas de manera eficiente. – Puede ayudar a reducir errores, mejorar la eficiencia y aumentar la productividad.
¿Cuál es el potencial de retorno de la inversión (ROI) del proyecto?
<ul style="list-style-type: none"> – El potencial de ROI del proyecto es alto, ya que puede ayudar a ahorrar tiempo, dinero y recursos. – Se estima reducciones en sus costos operativos totales con el uso del prototipo. – Ayudará a la mejora en la eficiencia, productividad y rentabilidad.

5. Evaluando la solución
¿Qué funcionalidades y características son esenciales para el producto o servicio?
<ul style="list-style-type: none"> – Debe proporcionar herramientas para gestionar el inventario del almacén, como realizar seguimiento de las existencias, ayudar generar pedidos de compra y optimizar la ubicación de los productos. – Ayudar al procesamiento de pedidos, desde la recepción del pedido hasta el envío del producto al cliente. – Permitir gestionar la cadena de suministro del almacén, incluyendo la gestión de proveedores, el transporte y la recepción de mercancías.

¿Qué funcionalidades y características serían deseables, pero no esenciales?

- Podría proporcionar herramientas para gestionar el espacio del almacén, como la asignación de ubicaciones a los productos y la optimización del layout del almacén.
- Tener una aplicación móvil que permita acceder a la información y las funcionalidades del sistema desde cualquier lugar.

¿Priorice las funcionalidades y características?

Prioridad alta:

- Acceso a un panel de control.
- Gestión de inventario.
- Gestión de productos.
- Rendimiento.
- Seguridad.
- Usabilidad.

Prioridad media:

- Gestión de usuarios.
- Suministrar información precisa en tiempo real.

Prioridad baja:

- Aplicación móvil.

¿Existen requisitos específicos de rendimiento o escalabilidad?

- Debe demostrar un desempeño sobresaliente garantizando tiempos de respuesta razonables.
Además de poseer la capacidad de acceder y procesar datos de manera rápida y eficiente.

- Escalabilidad para adaptarse al crecimiento del almacén y al aumento del volumen de información. Esto implica que el sistema debe poder soportar un gran número de usuarios y un amplio volumen de transacciones sin comprometer su rendimiento.
- Se requiere que sea seguro para proteger la información confidencial del almacén, incluyendo la de los clientes.

6. Otros requisitos

¿Existen otras necesidades o restricciones que no se han mencionado anteriormente?

No

¿Existen requisitos de accesibilidad?

No

7. Recapitulación

Resumir los puntos clave de la entrevista.

Recapitulando la información detallada sobre los requisitos para el proyecto de implementación de un prototipo orientado a la Web para la gestión de inventarios y ventas en la empresa “ADIIC Dotaciones Institucionales”. A continuación, se presentan los puntos clave del documento:

1. **Identificación del perfil de usuario/cliente:** el señor Fabio Uribe Guerrero, gerente general, destaca la necesidad de una gestión de inventario más eficaz y herramientas para realizar compras de manera rápida y precisa. Espera que el prototipo sea fácil de usar, ofrezca herramientas útiles para controlar existencias, tramitar pedidos y mejorar la eficiencia en el proceso de negocios. Su nivel de conocimiento técnico del usuario se sitúa

entre medio y alto, con habilidades en software de gestión de inventario, procesamiento de pedidos y atención al cliente.

2. **Requisitos específicos de rendimiento y escalabilidad:** el prototipo debe garantizar un desempeño sobresaliente con tiempos de respuesta razonables y capacidad de acceder y procesar datos de manera eficiente. Se requiere escalabilidad para adaptarse al crecimiento del almacén y al aumento del volumen de información, soportando un gran número de usuarios y transacciones sin comprometer el rendimiento. La seguridad es fundamental para proteger la información confidencial del almacén y de los clientes.
3. **Evaluación de la oportunidad y solución propuesta:** se destaca la necesidad de una solución accesible, fácil de usar y que responda a las necesidades específicas del negocio, como la gestión eficiente del inventario y la mejora de la atención al cliente. Las ventajas competitivas de la solución propuesta incluyen eficiencia, información en tiempo real, reducción de errores y aumento de la productividad.
4. **Entorno de uso del producto o servicio:** el prototipo se utilizará en la oficina y en el área operativa, se desea tener acceso desde dispositivos móviles. No se mencionan restricciones específicas de hardware o software, pero se destaca la importancia de la compatibilidad con diferentes sistemas operativos y dispositivos móviles.
5. **Evaluación de la solución y retorno de la inversión:** se espera un alto potencial de retorno de la inversión con reducciones en costos operativos, mejora en eficiencia, productividad y rentabilidad. Funcionalidades esenciales incluyen gestión de inventario, procesamiento de pedidos, gestión de la cadena de suministro, rendimiento y seguridad.

En resumen, se destaca la importancia de satisfacer las necesidades del usuario, garantizar un rendimiento óptimo, cumplir con estándares de seguridad, ofrecer una solución competitiva y proporcionar un retorno de inversión significativo.

Confirmar la comprensión de los requisitos del proyecto.

Basándome en el resumen proporcionado, confirmo la comprensión de los requisitos del proyecto "Implementación de un prototipo orientado a la Web para la gestión de inventarios y ventas en la empresa “ADIIC Dotaciones Institucionales” mediante Stack MERN". Los requisitos clave incluyen la necesidad de un desempeño sobresaliente con tiempos de respuesta razonables, escalabilidad para adaptarse al crecimiento del almacén, seguridad para proteger la información confidencial, facilidad de uso para el usuario, compatibilidad con diferentes dispositivos y sistemas operativos, y la provisión de funcionalidades esenciales como gestión de inventario, procesamiento de pedidos y seguridad. Además, se destaca la importancia de ofrecer una solución competitiva que brinde un alto retorno de inversión y mejore la eficiencia y productividad de la empresa.

Firmantes		
Nombres y Apellidos	Cargo	Firma
Fabio Uribe Guerrero	Gerente operativo	<i>Fabio Uribe Guerrero</i>
Juan Carlos Arrieta Bustos	Product Owner	<i>Juan Carlos Arrieta Bustos</i>

Formulario para Entrevista de Toma de Requisitos

Fecha:	07 de junio de 2024
Empresa:	<i>ADIIC Dotaciones Institucionales</i>
Entrevistado:	Sara Isabela Zalasar Castañeda – Vendedora
Entrevistador:	Juan Carlos Arrieta Bustos - Product Owner
Objetivo:	Recopilar información detallada sobre los requisitos para el proyecto “Implementación de un prototipo orientado a la Web para la gestión de inventarios y ventas en la empresa “ <i>ADIIC dotaciones institucionales</i> ” mediante Stack MERN”.

1. Identificando el perfil de usuario/cliente

¿Cuáles son sus necesidades, expectativas y comportamientos esperados del prototipo?

- **Necesidades:**

- Obtener información sobre los productos y servicios del almacén.
- Disponer de herramientas para generar cotizaciones, procesar pedidos y realizar un seguimiento de las ventas.
- Brindar un buen servicio a los clientes.

- **Expectativas:**

- Que sea fácil de usar y permita hacer el trabajo de manera eficiente.
- Que proporcione la información que se necesita sobre los productos del almacén.
- Que tenga un buen soporte técnico.

- **Comportamientos:**

- Utilizarlo para generar cotizaciones, procesar pedidos y realizar un seguimiento de las negociaciones.
- Obtener información fiable de los productos para establecer una comunicación asertiva con los clientes para cerrar ventas.

¿Qué nivel de conocimiento técnico tienen el usuario?

Nivel de conocimiento técnico: Bajo a medio.

Habilidades:

- Utilizar software de oficina básico.
- Aprender nuevas tecnologías.

¿Necesidades específicas del usuario?

- Obtener información sobre los productos y servicios del almacén.
- Que suministre datos fiables para generar cotizaciones a los clientes potenciales.
- Que ayude a procesar pedidos.

2. Evaluación del problema

¿Cuál es el problema o necesidad que se busca solucionar o abordar?

- Falta de acceso a información precisa y actualizada sobre los productos y servicios del almacén.
- Dificultad para generar cotizaciones y procesar pedidos de manera eficiente.
- Falta de herramientas que ayuden a realizar un seguimiento de las ventas.
- Dificultad para brindar un buen servicio debido a la falta de información y herramientas.

¿Cuáles son los impactos negativos del problema actual?

- Pérdida de ventas.
- Insatisfacción del cliente.
- Daño a la reputación del almacén.
- Dificultad para alcanzar los objetivos de ventas.
- Ineficiencia en el proceso de ventas.

¿Qué soluciones alternativas existen actualmente?

- Utilizar hojas de cálculo y software de oficina básico para gestionar la información de los clientes y las ventas.
- Implementar un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM).
- Contratar personal adicional para apoyar al equipo de ventas.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las soluciones existentes?

Utilización de hojas de cálculo y software de oficina básico:

Ventajas:

- Es una solución económica.
- Es fácil de usar para la mayoría de los usuarios.
- No requiere una gran inversión en tecnología.

Desventajas:

- No es una solución escalable para un almacén en crecimiento.
- Puede ser ineficiente y propensa a errores.
- No proporciona información en tiempo real sobre los clientes y las ventas.

Implementación de un sistema de CRM:

Ventajas:

- Automatiza y optimiza el proceso de ventas.
- Proporciona información precisa y actualizada sobre los clientes y las ventas.
- Facilita la generación de cotizaciones y el procesamiento de pedidos.
- Mejora la atención y la satisfacción del cliente.

Desventajas:

- Puede ser costoso de implementar y mantener.
- Requiere tiempo y esfuerzo implementarlo y capacitar al personal.
- Complejo de usar para algunos usuarios.

Contratación de personal adicional:

Ventajas:

- Permite tener un mayor control sobre el proceso de ventas.
- Aportar experiencia y conocimientos especializados.

Desventajas:

- Costoso a largo plazo.
- Requiere tiempo y esfuerzo para capacitar al nuevo personal.
- Aumenta la burocracia y la complejidad de la organización.

3. Entendiendo el Entorno

¿En qué entorno se utilizará el producto o servicio?

- El Vendedor utilizará el prototipo en su oficina, la cual cuenta con una computadora de escritorio con acceso a internet.
- Es probable que el Vendedor también acceda al prototipo desde dispositivos móviles, como una tableta o un teléfono inteligente.
- El Vendedor también utilizará el prototipo cuando se encuentre con los clientes, en cuyo caso puede utilizar su propio dispositivo móvil o un dispositivo proporcionado por la empresa.

¿Existen restricciones de hardware, software o red?

- El vendedor no tiene restricciones específicas de hardware o software.
- Es importante que el prototipo sea compatible con diferentes navegadores web y dispositivos móviles.

¿Qué integraciones o interfaces son necesarias con otros sistemas?

En el momento no se requiere integraciones con otros sistemas.

¿Existen regulaciones o estándares de seguridad que deben cumplirse?

El prototipo debe cumplir con las regulaciones y estándares de seguridad más altos para proteger la información confidencial del negocio y de los clientes.

4. Evaluando la oportunidad

¿Cómo se compara la solución propuesta con la competencia?

En el mercado actual, existen diversas soluciones para la gestión de ventas, pero no todas cumplen con las necesidades reales de los vendedores.

Como vendedor, sé que lo más importante es contar con herramientas que me faciliten el trabajo diario y me permitan enfocarme en lo que realmente importa: **vender**.

Lamentablemente, muchas de las soluciones disponibles en el mercado son inaccesibles debido a sus altos costos o no ofrecen las funcionalidades necesarias para optimizar mi labor.

¿Cuáles son las ventajas competitivas de la solución propuesta?

- El prototipo es una solución accesible, fácil de usar y completa que proporciona a los vendedores las herramientas que necesitan para realizar su trabajo de manera eficiente.
- Ayuda a los vendedores a acceder a información precisa sobre los productos y servicios de la empresa, ayudando a generar cotizaciones y procesar pedidos de manera rápida y sencilla.
- El prototipo brinda apoyo para mejorar la atención al cliente y aumentar las ventas.

5. Evaluando la solución

¿Qué funcionalidades y características son esenciales para el producto o servicio?

- Debe proporcionar acceso a información precisa y actualizada sobre los productos y servicios del almacén.
- Proporcionar herramientas para generar cotizaciones y procesar pedidos de manera rápida y eficiente.
- Permitir realizar un seguimiento del estado de los pedidos.

- Proporcionar un panel de control donde puedan ver información general sobre las operaciones del almacén, como el nivel de inventario, el estado de los pedidos y el rendimiento de las ventas.

¿Qué funcionalidades y características serían deseables, pero no esenciales?

- El prototipo podría recomendar productos a los clientes en función de su historial de compras y sus preferencias.
- Podría proporcionar al Vendedor herramientas para brindar una atención personalizada al cliente, como la capacidad de crear perfiles de clientes y realizar un seguimiento de las interacciones con los mismos.
- Tener una aplicación móvil que permita a los usuarios acceder a la información y las funcionalidades del sistema desde cualquier lugar.

¿Priorice las funcionalidades y características?

Prioridad alta:

- Acceso a un panel de control.
- Gestión de inventario.
- Gestión de productos.
- Rendimiento.
- Seguridad.
- Usabilidad.

Prioridad media:

- Gestión de usuarios.
- Suministrar información precisa en tiempo real.

Prioridad baja:

- Aplicación móvil.

¿Existen requisitos específicos de rendimiento o escalabilidad?

- Debe demostrar un desempeño sobresaliente garantizando tiempos de respuesta razonables.
Además de poseer la capacidad de acceder y procesar datos de manera rápida y eficiente.

6. Otros requisitos

¿Existen otras necesidades o restricciones que no se han mencionado anteriormente?

No

¿Existen requisitos de accesibilidad?

No

7. Recapitulación

Resumir los puntos clave de la entrevista.

La entrevista de toma de requisitos a la vendedora revela los siguientes puntos clave:

1. Necesidades del usuario:

- Obtener información detallada sobre productos y servicios del almacén.
- Obtener datos para generar cotizaciones, procesar pedidos y dar seguimiento a las ventas.
- Brindar un servicio de calidad a los clientes.

2. Expectativas del usuario:

- Facilidad de uso y eficiencia en el trabajo.
- Acceso a información precisa sobre los productos.

- Soporte técnico adecuado.

3. Comportamientos esperados:

- Utilizar el prototipo para cotizaciones, pedidos y seguimiento de negociaciones.
- Obtener información fiable para una comunicación efectiva con los clientes.

4. Nivel de conocimiento técnico del usuario:

- Bajo a medio.
- Habilidades en el uso de software de oficina básico y disposición para aprender nuevas tecnologías.

Estos puntos resaltan la importancia de desarrollar un prototipo que cumpla con las necesidades, expectativas y habilidades técnicas del usuario para mejorar la gestión de inventarios en “*ADIIC Dotaciones Institucionales*”.

Confirmar la comprensión de los requisitos del proyecto.

Es fundamental que el prototipo para la gestión de inventarios cumpla con mis necesidades y expectativas para poder desempeñar mi trabajo de manera eficiente. Necesito acceder a información detallada sobre los productos y servicios del almacén, así como contar con herramientas que me permitan generar cotizaciones, procesar pedidos y dar seguimiento a las ventas de forma efectiva.

Espero que el prototipo sea fácil de usar y me ayude a realizar mis tareas diarias de manera eficiente. También es importante que pueda obtener información precisa sobre los productos del almacén y que cuente con un buen soporte técnico en caso de necesitar ayuda.

En cuanto a mis comportamientos esperados, planeo utilizar el prototipo para generar cotizaciones, procesar pedidos y realizar un seguimiento de las negociaciones con los clientes.

Necesito información fiable para establecer una comunicación efectiva con los clientes y cerrar ventas de manera exitosa.

Considerando mi nivel de conocimiento técnico, que es de bajo a medio, es crucial que el prototipo sea intuitivo y fácil de aprender. Tengo habilidades en el uso de software de oficina básico y estoy dispuesto a aprender nuevas tecnologías que me ayuden a mejorar mi desempeño en la gestión de inventarios.

Firmantes		
Nombres y Apellidos	Cargo	Firma
Sara I. Zalasar Castañeda	Vendedora	<i>Sara I. Zalasar Castañeda</i>
Juan Carlos Arrieta Bustos	Product Owner	<i>Juan Carlos Arrieta Bustos</i>