Temas para presentación a Cliente

# Metodología de trabajo

* “Divide y Vencerás”!
* Usaremos una mezcla entre dos metodologías: SCRUM y CASCADA, por cada proyecto.
* Los encargados de desarrollar se reúnen directamente con los encargados del proceso manual.
* Esta reunión es cíclica, y se realizará cada 2 o 3 semanas, por unas 1 o 2 horas.
  + El encargado del proceso explica lo requerido, los encargados de desarrollar preguntan y cierran cualquier duda en el momento.
  + Se crea una lista de lo requerido y se acuerda lo que se va a desarrollar para la siguiente sesión.
  + Los desarrolladores toman esas 2 o 3 semanas para desarrollar lo acordado, si tienen alguna duda en ese tiempo, se contacta a la persona responsable.
  + Finalizadas las 2 o 3 semanas, los desarrolladores presentan lo avanzado.
  + Se vuelve a realizar otra reunión.
* El cliente en ese tiempo de 2 o 3 semanas, mientras los desarrolladores avanzan lo acordado en esa reunión, va revisando y probando que lo instalado sea lo que se pidió en la reunión anterior y no esperar hasta el final de todo el desarrollo para dar el visto bueno.
* Es mixta debido a que internamente se realiza un proceso de Análisis (la reunión), Diseño y Construcción (las 2 o 3 semanas) y Pruebas (El cliente puede probar el avance).
* El cliente debe tener listo el ambiente en donde los desarrolladores van a instalar lo avanzado (Servidores Web, Base De Datos, Reportes, Herramientas, etc.)
* El cliente debe asegurarnos el tiempo necesario del responsable del proceso para que pueda asistir a la reunión, puesto que esto podría atrasar los tiempos de entrega.

# DERCAS

* “Documento de Especificaciones, Requerimiento y Criterios de Aceptación de Software”.
* Es un Documento contrato entre lo requerido y lo que se va a desarrollar.
* Especificaciones: Entorno de trabajo, Hardware necesario, Ambientes necesarios, Software o Herramientas necesarias para hacer el sistema, tanto de parte del Cliente como de parte del Proveedor.
* Requerimientos: Solicitud sin ambigüedad de las funcionalidades que el Cliente necesita y quiere que desarrollemos para el sistema.
* Criterios de Aceptación: Lista de puntos clave, bajo los cuales el Cliente acepta que se cumplió con un requerimiento específico.
* EL proveedor describe: Objetivos, Alcance del Proyecto, Requerimientos, Cronograma y Entregables, Garantía y Soporte, Derechos de Autor y propiedad Intelectual.
* El Cliente: Revisa y firma el documento aceptando lo que se va a desarrollar.

# Cronograma y Entregables

* En el cronograma se define el tiempo en cada cuanto se realizará la reunión con el responsable del proceso.
* Tras el tiempo de cada reunión (2 o 3 semanas) se instala el avance del sistema.
* Depende muchísimo de la realización de la reunión.
* Los entregables pueden ser instalaciones, documentos o partes del sistema siendo instalados.
* Tras cada instalación, el cliente puede probar lo que se avanzó del sistema.

# Garantía y Soporte

* Capacitación del uso del sistema.
* Entregables de Manual de Usuario.
* Ya que los procesos son mensuales, brindaremos 3 meses para resolver cualquier error funcional del sistema.
* Luego de ese periodo, se prestarán servicios adicionales cobrados para cualquier error o mantenimiento del sistema.

# Productos desarrollados

* 1. Aplicación de Control de Horarios - Grupo los Fenicios

- Desarrollo a Medida usando la metodología CASCADA.

- Mantenimientos de Empleados, Cargos, Entradas y Salidas.

- Cálculo y generación de horas normales.

- Cálculo y generación de horas extra.

- Múltiples Entradas y Salidas dentro del mismo día.  
- Códigos de barra y cámaras Web.

* 1. Punto de Venta - Casa de Don Memo  
     - Desarrollo a Medida usando la metodología mixta SCRUM y CASCADA.  
     - Registro masivo de Productos con lista de Precios.  
     - Registro de Clientes para promociones.  
     - Control de precios.  
     - Control de personal.  
     - Facturación y generación de reportes.  
     - Generación de Notas de Crédito para el caso de devoluciones.  
     - Inclusión de promociones.  
     - Clientes Frecuentes.