

PAUTAS PARA “PRESENTACIÓN - DEFENSA TÉCNICA”

NO UTILIZAR TEXTOS. UTILIZAR IMÁGENES Y PALABRAS CLAVES

Duración de exposición de 15 a 20 minutos, utilizar cualquier programa de presentación tanto power point, prezi, video o similar.

El equipo de trabajo tiene que presentar como EMPRESA

- ✓ nombre, visión, misión, objetivos generales, cargos
- ✓ ubicación geografía
- ✓ Rama en la que se desempeña (desarrollo de App como giro principal y otro giro en el caso exista, como por ejemplo soporte e infraestructura)
- ✓ PRESENTAR LA PROBLEMÁTICA DEL PORQUÉ ESTÁN AQUÍ (Se supone que el cliente plantea una problemática, para que la empresa de informática brinde una solución integradora frente al problema)
- ✓ Pautas para la elevación de la solución:
 - Planificación de problemática
 - Empleo de técnicas implementadas (GANTT, PERT, Tiempos, TRELLO, etc)
 - Metodología de desarrollo
 - Modelo elegido.
 - Relevamiento de datos.
 - Técnicas de relevamiento
 - Modelado de datos (ESRE, UML, MER, otros).
 - Lenguaje donde se desarrollan los módulos del Sistema
 - Recuerden que tenemos módulos desarrollados en ambiente Visual Basic.NET y Shell Scripts (administración de Usuarios y Grupos, admin del sistema, respaldos etc)
 - Mencionar porque se utiliza el SGBD MySql (no olvidar para cuantos usuarios)
 - IDE de desarrollo para lo expresado anteriormente
 - Requerimientos técnicos para las aplicaciones tanto para los auto-consulta (pacientes), médicos y personal de administración y/o gestión (dependiendo de su análisis en los roles).
 - Hardware como Sistema Operativos Bases (Windows 10, Linux como por ejemplo Redhat o SuSe versiones que tengan soporte empresarial para el servidor de bases de datos.
 - Ventanas de la aplicación:
 - *Diagrama de navegabilidad, look and feed.*
 - *Funcionalidades del Sistema.*

- Esquema lógico de la Red (Casa Central-sanatorio con al menos una sucursal-policlínica, resaltar la comunicación MPLS para los enlaces).
- Dejar claro como hacen el respaldo de datos y la puesta del servicio de bases de datos con un Servidor espejo o similar solución.
- Mostar planos de la Casa central y una sucursal (destacar que cumplen las normas del cableado estructurados trabajado en clase, que existe un sistema de SAI para los servidores y equipos activos entre otros).
- Dejar claro la aplicación de un plan de pruebas de software.
 - técnica visto en clase para todo el modelo de trabajo (caja blanca, negra, topdown, interfaces etc).
- Soluciones tentativas de venta
 - Solución 1 - Costos del sistema Informático (App en Visual y los scripts etc) + SGBD).
 - Solución 2 – Solución 1 + Licenciamiento de los Clientes y servidores.
 - Solución 3 – Solución 2 + Equipamiento para los Clientes y Servidores.
 - Solución 4 – Solución 3 + Infraestructura.
 - Tener en cuenta que cada solución Incluye IVA, que el costo de la Solución informática (Sistema).
 - Deben presentar algún plan de capacitación y garantías con las soluciones.
 - Deben sugerir una propuesta de soporte con costo adicional
- **FINALIZANDO TIENE QUE QUEDAR CLARO:**
 - *¿Qué BRINDA LA EMPRESA?*
 - *¿Qué HACE EL PRODUCTO?*
 - *CUALIDADES DEL PRODUCTO.*
 - *BENEFICIOS A CORTO Y LARGO PLAZO.*
 - *TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN.*