

GUIA DE APRENDIZAJE EVIDENCIA 7

DANIEL STIBEN NIÑO FERNANDEZ

KAROL GISSELLE RAMIREZ VELA

GERALD STICK BRICEÑO LOZANO

ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN

DOCENTE:

JHON MORENO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CENTRO PARA LA INDUSTRIA DE LA COMUNICACIÓN GRAFICA

BOGOTÁ D.C

INDICE

- 1. TIPO DE ENCUESTA.**
- 2. ¿POR QUÉ EL TIPO DE PREGUNTA?**
- 3. ¿CONCLUSIÓN?**
- 4. POSIBLES PREGUNTAS A FUTURO.**

1. TIPO DE ENCUESTA.

En esta ocasión se realizaron preguntas de tipo cerradas y abiertas, esto con el propósito de tener un conocimiento completo de las respuesta de nuestros clientes, siendo más concretos y libres a la hora de responder, también se implementó preguntas con propósito dinámico, ya que el cliente no puede tener ni la menor idea de lo que es un “sistema de información”, haciendo así, más fácil de contestar y haciendo menos aburrida la encuesta, no se implementaron demasiadas preguntas , esto con el fin de no aburrir a nuestro ente encuestado.

2. ¿POR QUÉ EL TIPO DE PREGUNTA?

- Empecemos con **¿De qué trata su negocio?**

Al responder esta pregunta de tipo abierta, nos damos cuenta de que propósitos tiene nuestro cliente a futuro, y que productos son los que compiten comercialmente. Nosotros como analistas, programadores y comprendedores de la tecnología, tenemos la misión de buscar una solución.

- **¿Qué le gustaría implementar a su negocio?**

Esta pregunta de tipo abierta nos permite, conocer las deficiencias que tiene un cliente. Dándonos una idea más concreta de que podríamos brindarle.

- **¿Sabe cuáles son las ventajas y desventajas de su negocio?**

Lo mismo, nos permite conocer las facultades y dificultades que nuestro cliente padece, el cliente sentirá la confianza de contarnos sus problemas, ya que lo acomplejan en su afán de ganar dinero, asumiendo que somos

“Dioses” de la informática, nos darán más de un punto de inicio para el requerimiento que este tenga.

- **¿Cómo cree usted que puede prestar un mejor servicio mediante una herramienta tecnológica?**

Nos proporcionara los conocimientos que el cliente tenga de un mundo digitalizado.

- **¿Sabe que es un Sistema de Información?**

Nos proveerá los conocimientos que tiene nuestro cliente.

- **Ahora que sabe lo que es, ¿Le gustaría implementar un Sistema de Información?**

Esta pregunta es de tipo cerrada, conteniendo un “SI” o un “NO” como respuesta. Según el dato arrojado, entenderemos si es lo que el cliente busca en su negocio. Siendo esta la pregunta final, nuestro cliente por voluntad propia, nos dejara su número y su correo electrónico para un futuro contacto.

3. ¿CONCLUSIÓN?

En Conclusión, sabríamos lo necesario para buscar una posible pero, aun muy alejada solución, ya que tendríamos que formular unas nuevas preguntas que incluyan a nuestro querido personaje, y su negocio en un mundo regido por el capitalismo, es decir en un mundo competitivo que ya hay y existe de todo, que herramienta y que método tecnológico le podremos brindar según su estatus y capital económico.

4. POSIBLES PREGUNTAS A FUTURO.

Si la última pregunta de tipo cerrada es un “sí” nos llevaría a contemplar nuevas preguntas, todo según a las que este ya respondió, una de las preguntas que no podría faltar en la siguiente encuesta sería ¿Qué cargo maneja en su negocio? (Se deberá de formular de una manera cautelosa, esto con el objetivo de no molestar o discriminar al cliente por el tipo de pregunta) Preguntas de conocimiento en el ámbito de sistemas según si este respondió que si sabía que era un sistema de información “¿?”, también se le formulara una pregunta que sea asertiva, preguntando de cuanto capital y dinero dispone para el proyecto.