

Actividad a realizar en clase: Entendiendo el proceso de Ingeniería de software

Integrantes: Gonzalez, Ludmila Arami
Jacquemine, Sheila Gabriela
Vera Melnicov, Iron B.B
Dominguez, Elias Máximo

Tarea

Teniendo en cuenta la imagen compartida en clase

- 1- Seleccione un ejemplo diferente al de la figura, de su realidad o imaginario, en el que pueda encontrar complicaciones similares a las de dicha imagen.
- 2- Realice un seguimiento cuadro por cuadro explicando en su ejemplo, con un gráfico o texto, la situación.
- 3- Enumere cuáles cree que fueron las razones en las que se funda el no logro del objetivo deseado
- 4- ¿En qué podría haber ayudado una buena planificación, una mejor comunicación, o el disponer de las herramientas necesarias a conseguir lo buscado de la mejor manera posible?
- 5- ¿Qué entiende por calidad?
- 6- Elabore una conclusión del tema analizado.

DESARROLLO

COMO LO EXPLICA EL CLIENTE	COMO LO ENTIENDE EL PASTELERO	COMO LO VENDE MARKETING
		
LO QUE SE FACTURA AL CLIENTE	LO QUE SE ENTREGA	LO QUE REALMENTE QUIERE EL CLIENTE
		

- 1.
2. **Explicación**

- a. **CÓMO LO EXPLICA EL CLIENTE:** hace referencia a la necesidad del cliente, explica y en casos muestra ejemplos de lo que busca.
 - b. **CÓMO LO ENTIENDE EL PASTELERO:** quien realiza el trabajo, recibe la información y procesa lo pedido por el cliente.
 - c. **CÓMO LO VENDE EL MARKETING:** el marketing muestra trabajos realizados en perfecto estado, dando a entender que hay mucho profesionalismo de por medio.
 - d. **LO QUE SE FACTURA AL CLIENTE:** lo facturado/cobrado al cliente supera el monto de lo que en realidad puede llegar a valer.
 - e. **LO QUE SE ENTREGA AL CLIENTE:** el cliente queda insatisfecho con lo acordado, está en vista la falta de dedicación y profesionalismo.
 - f. **LO QUE REALMENTE NECESITA EL CLIENTE:** está a la vista que las necesidades del cliente se trataba de algo lindo y sencillo.
3. Creemos que la falta de comunicación con el cliente, o que el cliente no sepa comunicar lo que desea y la falta de juicio hacia el trabajo propio puede desencadenar en no lograr el objetivo.
4. Al tener una mejor comunicación con el cliente podemos saber y tener previsto qué es lo que le está agradando del avance del proyecto y lo que no, y así poder corregirlo a tiempo, también al tener las herramientas adecuadas se puede llegar a tener un mejor resultado.
5. Calidad es cumplir con los requerimientos de alguien, es el valor para una persona, es satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes y usuarios–consumidores “a menor costo”.
6. En conclusión, creemos que existen muchos factores que determinan el éxito o fallo de un proyecto, como parte de dicho proyecto debemos hacer todo lo posible para que el producto final llegue en óptimas condiciones, debemos tener una buena comunicación tanto con el cliente como con los integrantes del proyecto, debemos conocer nuestras capacidades y las herramientas con las que contamos.