



home SWITCHhome

Entrevista

Proyecto: Home SWITCHhome



**Preparada por:** Romero Matias, Contrera Hugo, Casada Ezequiel  
**Fecha de preparación:** 31-03-2019  
**Fase en la que se encuentra el proyecto:** Elicitación de requerimientos.  
**Documentos a que se hacen referencias:** NA

**Lugar de la entrevista:** Aula 1-3  
**Fecha/Hora/Duración de la entrevista:**

- 19-03-2019 / 17:00 / 45 minutos
- 26-03-2019 / 17:00 / 45 minutos

**Entrevistado:** Johana Taus - **Cargo:** dueña  
**Objetivo a lograr:** Elicitar los requerimientos del cliente, para identificar sus necesidades.

#### **Cuerpo de la entrevista**

1. Nombre de la empresa  
Home switch Home
2. ¿Usted es la persona de máximo rango en el complejo de residencias?  
Si, junto a Osvaldo (su padre) que es el dueño... hija.
3. ¿Cuántas personas más trabajan junto a usted para administrar las reservas?  
Solo 2. Johana y su padre Osvaldo.
4. ¿Ambos cumplen el mismo rol?  
Si
5. ¿Hoy cómo registran las reservaciones?  
Vía Excel.
6. ¿Existen diferentes tipos de clientes? De existir, ¿en qué se diferencian?  
Si, clientes comunes y clientes premium.  
Cliente común puede efectuar una reserva en las residencias que están en subasta, en cambio un Cliente premium puede reservarla sin necesidad de que esté en subasta.
7. ¿Existen plazos mínimos/máximos para efectuar una reservación?  
Si, siempre se deben efectuar entre los 12 y los 6 meses de la fecha. Por ejemplo, para reservar el 10 de noviembre de 2019, se puede realizar desde el 10 de noviembre de 2018 hasta 10 de mayo de 2019.
8. ¿Qué cantidad de residencias poseen?  
47
9. ¿Qué costos mensuales manejan los 2 tipos de clientes?  
Los clientes comunes abonan \$1000 por mes, y los Premium deben pagar una



inscripción y \$3000 por mes. Si un cliente común se quiere pasar a premium, deberá abonar la inscripción y luego \$3000 por mes.

10. ¿Los clientes pueden cancelar una reservación? ¿tienen alguna "sanción" según la proximidad a la fecha de reserva?  
Si, pueden cancelar, y se les devuelve el/los crédito/s.
11. ¿Qué datos de la residencia proporcionan a los clientes?  
El lugar geográfico, una foto, características generales.
12. ¿Los clientes siempre reservan por semanas completas?  
Si, siempre por semanas.
13. ¿En qué forma de pagos se quieren manejar?  
Todo pago electrónico, es decir, a través del nuevo sitio. Excepto el pago de la inscripción de los usuarios Premium (ya sea nuevo, o cambio de perfil), que se seguirá realizando en el local.
14. Subastas: de qué forma se va a dar por finalizada la subasta.  
Luego de 3 días se da por finalizada automáticamente.
15. ¿Con que moneda/bien realizan las reservaciones?  
Los clientes tienen créditos, al registrarse tienen 2 créditos anuales, se renuevan. los pueden usar en diferentes residencias.  
El cliente utiliza los créditos para la subasta, 1 crédito es 1 semana.
16. ¿Es posible comprar créditos?  
Si, el cliente puede comprar créditos.
17. ¿Las subastas son públicas?  
Si
18. ¿Que periodo abarcan las subastas?  
Semanales, solo pueden involucrar 1 semana.
19. ¿Existe alguna restricción al registrarse?  
Si, deben ser mayores de edad y poseer un email válido.
20. ¿Los créditos tienen vencimiento?  
Si, son anuales, es decir que cada nuevo año el cliente posee sus 2 creditos nuevamente.
21. ¿Desea poseer algún reporte?  
No es necesario, pero sería útil contar saber cual es la residencia más vendida.

### **Conclusión de la entrevista**

**Informe final :** Los datos obtenidos fueron de mucha importancia para el desarrollo e implementación del sistema.

### **Información obtenida en detalle :**

Hemos obtenido suficiente información como para determinar las responsabilidades de los principales actores del sistema (usuarios registrados, ya sean usuarios estandar o usuarios premium, visitantes anónimos y administradores del sistema).

También hemos establecidos los datos a almacenar sobre las reservaciones, sobre las residencias, y usuarios.

Como así también dilucidado los reportes que serán de utilidad para el sistema.



**Información pendiente :** Ninguna.

**Documentos que se deben entregar:** NA

**Documentos que debe entregar el entrevistado:** NA

**Próxima entrevista:** NA

