Primera Reunion:

La reunión comenzó con el cliente explicando y aclarando cuáles son sus principales necesidades en relación con el proyecto. Durante esta etapa, se resaltaron algunos puntos clave sobre las dificultades actuales y las expectativas que tiene con respecto a la solución que estamos desarrollando.

Posteriormente, le pedimos al cliente que nos proporcionara detalles más específicos sobre cómo funciona actualmente el proceso de asignación de aulas. Queríamos comprender con mayor profundidad los pasos involucrados y las particularidades que deben ser tenidas en cuenta, para asegurarnos de que la solución propuesta se alinee perfectamente con sus requerimientos.

Además, se le solicitó que, en la próxima reunión, nos pudiera mostrar cómo opera el software que ya utilizan, si es que disponen de uno. Esta demostración sería de gran utilidad para analizar tanto su diseño como su funcionalidad actual. De este modo, podríamos identificar qué aspectos son prioritarios para mejorar y qué elementos podrían integrarse o mantenerse en la nueva solución.

Finalmente, acordamos continuar con una comunicación abierta para resolver cualquier duda que pueda surgir antes de la próxima sesión.