

ACTA SEGUNDA REUNIÓN CON CLIENTE IR

Fecha: 07/11/21

Hora: 12:00-13:00

Lugar: Reunión virtual a través de Zoom

ASISTENTES

NOMBRE

ROL/CARGO

Mario Espinosa Rodríguez
Cristina García Hernández
Javier Terroba Orozco
Manuel Rodríguez

Entrevistador
Entrevistador
Redactor de acta
Cliente

TEMAS TRATADOS

1. Requisitos de información que necesita la empresa para desarrollar el modelo de datos.
2. Reglas de negocio.
3. Puntos fuertes y débiles tanto de la clínica como de su localización.
4. Validación de diagramas de proceso.

DESARROLLO

1. Presentación y resumen de modelos de datos

- Tras una pequeña presentación y actualización del proyecto, comenzamos la reunión.
- Comenzamos hablando acerca de los modelos de datos de la clínica, explicando brevemente al cliente en qué consisten y enseñando los que tenemos desarrollados.

2. Requisitos de información del cliente

- El cliente, una vez comprendió los requisitos, nos comentó las siguientes necesidades, además de las que ya se tenían consideradas:
 - Almacenar DNI en todo tipo de usuario, ya que se necesita para la facturación.
 - Almacenar el rol de gestoría, ya que en el subsistema de nóminas (en este caso una gestoría externa) es un elemento crucial.
 - Este rol de gestoría es la encargada de cualquier tipo de actividades administrativas no relacionadas de forma directa con el propio servicio médico.

3. Puntos fuertes de la clínica

- Como puntos fuertes de la clínica, el cliente nos comentó:
 - Buena localización, esto incluye una zona agradable y buenas vistas.
 - Alta fidelización de clientes actuales.
 - Trato cercano y personal, además de buenos resultados.
 - Inversión en máquinas punteras.
 - Especialistas con múltiples licenciaturas.
 - La clínica cuenta también con planes de entrenamiento, por lo que los tratamientos se retroalimentan.

4. Puntos negativos y organización siguiente reunión

- Como puntos negativos de la clínica, el cliente nos comentó:
 - Actualmente es una sola persona trabajando.
 - La clínica está en una segunda planta, al final de un pasillo de unos 60 metros, lo que puede suponer una dificultad para ciertos clientes.
- La reunión terminó concretando una fecha de la siguiente y una despedida.

