FUNCTION POINT ANALYSIS

# Initial proposal:

"Preciso desenvolver um sistema de CRM personalizado focado na gestão de vendas e clientes por vendedor. A funcionalidade principal envolve a criação de um QR Code único para cada vendedor. Este QR Code direcionará para um webform de contato, onde os potenciais clientes poderão preencher suas informações. O CRM deve ser capaz de: - Gerenciar leads e clientes, associando-os automaticamente ao vendedor cujo QR Code foi utilizado. - Rastrear o pipeline de vendas de cada vendedor. - Registrar atividades e interações com clientes (ligações, reuniões, emails). - Gerar relatórios de desempenho de vendas por vendedor. - Incluir funcionalidades básicas de CRM, como cadastro e organização de contatos, histórico de interações e status de negociação. Busco um desenvolvedor com experiência em criação de sistemas web e CRM, que possa entregar uma solução robusta e intuitiva. retraer"

###### ChatGPT dijo:

¡Con gusto, Leo! Vamos a hacer un análisis de Puntos de Función (Function Point Analysis) para este requerimiento de CRM personalizado, identificando cada función y estimando su complejidad según las reglas del IFPUG (International Function Point Users Group).

## 🧮 ¿Qué son los puntos de función?

Los Puntos de Función (PF) se utilizan para medir el tamaño funcional del software, independientemente de la tecnología usada. Las funciones se dividen en:

| Tipo | Descripción breve |
| --- | --- |
| EE (Entrada Externa) | Datos ingresados por el usuario |
| SE (Salida Externa) | Información procesada que sale del sistema |
| CE (Consulta Externa) | Consulta que muestra datos sin cálculos complejos |
| ALI (Archivo Lógico Interno) | Datos mantenidos por el sistema |
| AIE (Archivo de Interfaz Externa) | Datos usados por el sistema pero mantenidos externamente |

## 📋 Requerimiento: CRM con QR personalizado para cada vendedor

Te presento el análisis desglosado:

### 1. **Generar QR Code único por vendedor**

* Tipo: SE (Salida Externa con lógica de generación)
* Complejidad: Media
* PF estimado: 5

### 2. **Webform para que los potenciales clientes ingresen datos**

* Tipo: EE (Entrada de datos del cliente)
* Campos: Nombre, correo, teléfono, mensaje (mínimo)
* Complejidad: Baja
* PF estimado: 3

### 3. **Guardar clientes como leads asociados automáticamente al vendedor**

* Tipo: EE (Entrada de lead) + lógica de asociación
* Complejidad: Media
* PF estimado: 4

### 4. **Gestión de leads y clientes (CRUD)**

* Tipo: ALI (archivo lógico interno de leads/clientes)
* Complejidad: Media
* PF estimado: 7

### 5. **Pipeline de ventas por vendedor**

* Tipo: CE (consulta con filtros + lógica) + ALI
* Complejidad: Media
* PF estimado: 5

### 6. **Registro de interacciones (llamadas, reuniones, emails)**

* Tipo: EE (ingreso de actividades) + ALI (interacciones)
* Complejidad: Media
* PF estimado: 6

### 7. **Historial de interacciones por cliente**

* Tipo: CE (consulta externa por cliente)
* Complejidad: Media
* PF estimado: 4

### 8. **Generación de reportes de desempeño por vendedor**

* Tipo: SE (salida con cálculos)
* Complejidad: Alta
* PF estimado: 7

### 9. **Gestión de contactos (crear, editar, listar, eliminar)**

* Tipo: ALI
* Complejidad: Media
* PF estimado: 5

### 10. **Status de negociación (etapas del lead)**

* Tipo: EE + ALI (actualizar estado en pipeline)
* Complejidad: Media
* PF estimado: 4

## 🧾 **Resumen total de puntos de función:**

| Función | PF |
| --- | --- |
| Generar QR Code | 5 |
| Webform de contacto | 3 |
| Guardar lead asociado | 4 |
| CRUD de leads/clientes | 7 |
| Pipeline de ventas | 5 |
| Registro de interacciones | 6 |
| Historial de interacciones | 4 |
| Reportes por vendedor | 7 |
| Gestión de contactos | 5 |
| Estado de negociación | 4 |
| Total estimado | 50 PF ✅ |

### ⏳ ¿Cuánto tiempo toma desarrollar?

Con un equipo pequeño o trabajando solo:

* Productividad promedio: 8 a 10 PF por semana
* Duración estimada: 5 a 7 semanas de trabajo efectivo