

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey  
Escuela de Ingeniería y Ciencias



# Tecnológico de Monterrey

Modelación de sistemas multiagentes con gráficas computacionales

TC2008B Grupo 302

FJ-2024

Elvia Itzamna Rosas Herrera

Lic. Martha E. Galindo V., MSI

Frumencio Olivas Alvarez

Magda Nayli Gonzalez Sanchez

## **Avance**

**Preparacion Visita de Socio Formador 8 Agosto**

Campus Monterrey

## **Integrantes del equipo:**

Oscar (Sylvia Aurora) Cortes Rojas A00825972

Luis Fernando Manzanares A01283738

Mario Alberto González Méndez A00832313

Andrea Galindo Yáñez A01368483

Yudith Korina Hernández Palacios A00834231

08 de Agosto del 2024

## **Preguntas**

- 1) ¿Qué tipo de informes y métricas necesitan del sistema en términos de propuestas ganadas, perdidas, en ejecución, etc.?
- 2) ¿En qué sistemas estaría destinado a utilizarse el programa?
- 3) ¿Cómo debería gestionarse la asignación y aprobación de roles y permisos en el sistema?
- 4) ¿Qué nivel de detalle esperan en el módulo de estimación de esfuerzo y hay algún método de estimación que preferirían que se utilizara?
- 5) ¿Existen herramientas o sistemas actuales con los que el nuevo sistema deba integrarse, y cuáles son los requisitos técnicos para estas integraciones?
- 6) Al integrar botones en la aplicación, ¿le gustaría que se explique claramente la función de cada botón? Por ejemplo, que se detalle si un botón dirige a una página específica y qué acciones realiza al hacer clic en él.
- 7) ¿Deberíamos implementar algún método de seguridad, como el uso de matrículas y contraseñas para los trabajadores?
- 8) ¿Prefiere tener muchas pantallas o pocas pantallas en la página?
- 9) ¿El diseño del frontend de la página es libre o hay una gama de colores y tipos de letra específicos que debemos utilizar?
- 10) ¿Qué resultado debería producir el producto?
- 11) ¿Quiénes usarán el programa de primera mano?
- 12) ¿Quiénes o qué equipos recibirán el resultado del programa?
- 13) ¿Cuáles son las expectativas en cuanto a la escalabilidad del sistema en el futuro?
- 14) ¿Qué tipo de capacitación se espera que se ofrezca a los usuarios finales?
- 15) ¿Cómo se medirá el éxito del sistema después de su implementación?
- 16) ¿Cómo deberían manejarse las notificaciones y alertas dentro del sistema?
- 17) ¿Que dispositivos son los que se utilizarían en el software? Telefonos, computadoras, Ipad?
- 18) ¿Existen requisitos legales a tomar en cuenta? ¿Como protección de datos o normativas?

## **Neoris**

De acuerdo con la página oficial de Neoris, encontramos que la empresa es un acelerador digital que provee una ayuda para que las compañías se actualicen y se mantengan a la vanguardia.

La forma en que Neoris crea sus soluciones personalizadas para cada empresa es combinando un profundo conocimiento de la industria con el expertise en tecnología que poseen.

El pensar fuera de la caja y ser creativo con el fin de obtener resultados disruptivos es una característica imprescindible para trabajar en Neoris.

## Proceso de preventa

La guía básica que propone Salesforce el proceso de preventa debe consistir en

1. Etapa de prospección: Prospeccionar y cualificar posibles **clientes** que podrían estar **interesados** en los servicios/productos que ofrece la empresa.
2. Analisis de Datos: Se hacen llamadas de descubrimiento a **clientes potenciales** para saber si están interesados en la oferta.
3. Elaboracion de Propuesta: Se elaboran presentaciones que reflejan la información obtenida durante la etapa de prospección, estas presentaciones incluyen la propuesta que debe ser **única y atractiva para el usuario** y que estas sean comunicadas de forma efectiva.
4. Administracion de cualificaciones y negocios: A veces se necesita un mayor entendimiento sobre el cliente, por lo que se envían varias encuestas y cuestionarios como encuestas de satisfacción, contacto con el consumidor para entender sus intereses, analisis de datos para entender la demografía del consumidor.

La etapa de preventa contiene las principales funciones de:

- SDR (Sales Development Representative): Quien identifica las oportunidades y realiza el abordaje inicial con los leads
- BDR (Business Development Representative): Es quien capta a los contactos desde cero
- LDR (Lead Development Representative): Recolecta datos sobre posibles clientes que provienen de búsqueda y atracción de clientes

## Ideas de integracion con IA

Hay 2 alternativas sobre cómo se puede implementar inteligencia artificial en este reto, la primera sería generar casos de prueba automatizados dependiendo de los requerimientos y “*features*” que contenga la aplicación, así como las historias de usuario

La AI puede ser utilizada para la automatización de tareas rutinarias y repetitivas. Al igual que es de mucha ayuda en el seguimiento de clientes, el "*chatbot*" es un buen ejemplo ya que puede ayudar a responder preguntas frecuentes, así como dar información básica y si es más complejo, ayudar al cliente a que se acerque al asesor correspondiente. Puede servir en el análisis de datos en tiempo real y gestionar el mejor producto para el cliente ya que la AI puede predecir comportamientos de compra, lo que ayudaría a que se elija el producto correcto, correspondiente y a gusto del cliente.

## **Referencias**

(2023). *Inteligencia artificial en ventas: cómo integrar la IA en tu proceso*. Nextbyn.

<https://es.linkedin.com/pulse/inteligencia-artificial-en-ventas-c%C3%B3mo-integrar-la-ia-tu-proceso>

(2023). *Preventa: la Guía Completa para Cerrar Nuevos Negocios*. Salesforce.

<https://www.salesforce.com/mx/resources/articles/presales/>