Universidad tecnológica de Pereira

Ingeniera de software l

Ricardo Bermúdez

Documento de visión

Juan pablo aristizabal

Davinson Rivera

2019

**Documento de visión**

1. **Introducción:**
   1. **Propósito:**

El objetivo de este documento es brindar una idea clara, acerca de las características y beneficios del proyecto, así como también del proceso de desarrollo y recolección de la información; con el fin de analizar y definir las necesidades del sistema para gestión de clientes

* 1. **Alcance:**

El alcance de este documento apunta específicamente al sistema para gestión de clientes, el cual estará abarcando diversas necesidades, las cuales van desde la gestión de personas y empresas, hasta la autenticación y licenciamiento; así como también el manejo de la base de datos, módulos de cartera, reportes y formularios e interfaces gráficas. De esta manera las empresas tendrán la facilidad de tener un mejor proceso de mercadeo.

* 1. **Referencia:**
* Plan de desarrollos software.
* Funciones del producto.
  1. **visión general:**

En este documento se encuentra una completa descripción tanto de las fases y procesos, así como también utilidades, funciones y objetivos de este proyecto de software, en el cual se incluyen: documentación bases de datos**,** gestión de personas mercadeo modelos de cartera y demás características.

**2. Posicionamiento:**

**2.1. Oportunidad de negocios:**

Con este proyecto de software se espera ofrecer una herramienta que brinde tanto la facilidad como la eficiencia al usuario final, Brindando una gran experiencia y mayor productividad al momento de gestionar nuevos clientes; ya que este software tiene gran versatilidad dado que este sistema se puede utilizar en casi todo lugar que tenga un cliente de por medio.

**2.2.** **Declaración de problema:**

El mayor problema que tenía nuestro cliente, es que ellos tenían toda la información documentada, y al momento de requerir algún dato era demasiado complejo. Nuestro software tendrá toda la información que se encontraba documenta en una base de datos, la cual nos brindara un gran desempeño al momento de hacer una búsqueda.

**2.3.** **Declaración de posición de producto**:

Nuestro software contará con grandes herramientas, una de sus cualidades es la habilidad de poder entregar la información tanto al cliente como a la empresa implicada, en tiempo real y en cuestión de segundos para así mejorar la calidad de empresa; no es la única cualidad con la que cuenta nuestro sistema; ya que cuenta con una gran seguridad, la cual nos ayuda bastante al momento que quieran dañar o modificar nuestra información.

**3. Descripciones de la parte interesada y del usuario**

**3.1. Datos demográficos del mercado:**

En la actualidad se sabe que una gran parte de la población empresarial, presenta dificultades con respecto al manejo de herramientas tecnológicas y aplicaciones ofimáticas. Este proyecto está encaminado a suplir las necesidades y apoyar a la población en sus actividades laborales, evitando así que los usuarios inviertan en la búsqueda de soluciones ineficientes y costosas, de esta manera mantendremos la excelente reputación adquirida en nuestra empresa, brindando soluciones de calidad.

**3.2. Resumen de la parte interesada:**

Dado que este proyecto de software, comprende diversos módulos y así mismo cada uno de estos está encaminado a diferentes áreas de una empresa y quienes muy seguramente están interesados en dichos componentes, se llega a la conclusión de que los posibles interesados son las áreas de:

* **Ventas:**

Ya que el énfasis de nuestro software, es poder tener el mejor manejo de la información; por lo tanto algunos de los módulos son los más importantes de la gestión de personas y empresas; estos módulos traerán múltiples beneficios en la gestión de clientes nuevos para la organización.

* **Jurídica:**

Cuando desarrolles un software para un cliente o en cooperación con un socio, firma un contrato de desarrollo, acuerdo de colaboración o licencia; dejando claro quién o quiénes son los propietarios del software y cuáles van a ser sus derechos y limitaciones, tanto de los clientes como los socios.

* **Cobranza:**

Es una de la más importante de nuestra empresa, ya que gracias a la cartera es donde podemos observar las ganancias que hemos generado, y así poder determinar si nuestra empresa está generando ganancias o pérdidas, nos es la más importante ya que también nos genera las alertas de los morosos, y así nuestro grupo de cartera podrá tomar un solución.

**3.4. Entorno de usuario:**

* **¿Cuántas personas están implicadas en finalizar la tarea?**

Se encuentran implicados 8 personas, ya que a cada persona se le asignó un módulo diferente, lo cual tiene distintos tiempos de entrega; todo depende de la complejidad de módulos.

* **¿Cuánto dura un ciclo de tarea?** Las actividades habituales de un usuario dentro del software y por lo tanto el tiempo que este invierte en su utilización es muy relativo, y es que todo depende del flujo de clientes que tenga la compañía que haya adquirido el software.
* **¿Qué limitaciones de entorno únicas afectan al proyecto?** El software suministrado por nuestra compañía, normalmente sólo podrá ser utilizado desde el lugar de trabajo de la persona, ya que este sistema es netamente empresarial y maneja información privada.
* **¿Qué plataformas de sistema se utilizan a día de hoy?**

Actualmente son utilizadas herramienta ofimáticas poco especializadas en las diferentes labores empresariales, tales como: Word, Excel y demás aplicaciones que suministra Microsoft office, sacrificando así entre otros factores, tiempo y precisión, dado que estas aplicaciones no son óptimas para llevar a cabo labores como nóminas, ventas, carteras, contratación y demás actividades empresariales.

* **¿Qué otras aplicaciones se están utilizando?** Entre otras aplicaciones encontramos que dentro de la empresa, es una actividad casi obligatoria la manipulación por medio de correo electrónico, por lo tanto es indispensable la adaptación con nuestros servicios de mensajería interna. Así facilitar la comunicación entre el personal de las diversas áreas de la empresa.

**3.5. Perfiles de parte interesada:**

Como representante de la parte interesada, la empresa nos presenta en este caso al jefe del departamento de ventas, ya que este es quien debe encabezar el proceso para gestionar los nuevos clientes para la empresa, dado que es precisamente este quien tiene la mayor experiencia como experto en el área. Será esta persona la encargada de velar por que el sistema se esté, usando de la manera correcta para así aprovechar al máximo sus características.

Una experiencia exitosa para la parte interesada será que los usuarios finales de nuestro software logren una fácil interacción con este, y evitar la necesidad continua de contratar soporte y mantenimiento para dicha aplicación, para finalmente alcanzar la fidelización de nuevos clientes y de esta manera aumentar los ingresos para la empresa.

* **Implicación: describa cómo se implica la parte interesada en el proyecto. Cuando sea posible, especifique la implicación con los roles de proceso; por ejemplo, una parte interesada puede ser un revisor de requisitos.**
* **Entregables: identifique los entregables adicionales que requiere la parte interesada. Estos elementos pueden ser entregables de proyecto o salida del sistema en desarrollo.**
* **Comentarios o problemas: especifique los problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante.**

**3.6 Perfiles de usuario:**

Los perfiles de usuario son demasiados importantes, ya que es la parte donde podremos otorgar accesos; lo cual nos ayuda mucho ya que una persona que esté trabajando de servicio al cliente, no va tener los mismos accesos como el gerente de empresa, ya que el si podrá tener la facultad de hacer cualquier cambio si lo ve necesario.

**3.7 Necesidades clave de la parte interesada o del usuario:**

Tener un software obsoleto al momento de sacar la información necesaria, no tener una buena base de datos de todos los clientes que tengan alguna conexión lucrativa para la empresa.

**3.8 Alternativas y competencias:**

En la actualidad existen diversas empresas o personal independiente, dedicado al desarrollo de software empresarial, siendo este un índice de gran competencia en el mercado. Por lo tanto, teniendo en cuenta dicha realidad y con el fin evitar que el cliente se vea obligado en la contratación de servicio o compra de productos ofrecidos por terceros, Se procede a identificar algunas alternativas que posiblemente nos genere un mejor lugar en el mercado.

**4. Visión general del producto**

Este software se hizo con el fin de poder mejorar y minimizar posibles fallas que puedan suceder; ya que este sistema tiene la facilidad de poder almacenar la información suministra, la cual solo podrá tener acceso la persona encargada, para la respectiva modificación. Todas estas herramientas nos enfocan en la capacidad de atender cualquier requerimiento que una empresa necesite, ya que nuestro sistema se encuentra muy completo para así poder cumplir con todas la expectativas.

**Funciones del producto**

El sistema se encuentra diseñado para tener diferentes capas, las cuales todas son independiente; Una de ellas es la que se encuentra encarga de administrar los clientes, base de datos, cartera, marketing, gestión de mercadeo, gestiones de empresa. Todo esto lleva a una gran unificación la cual nos da la mejor respuesta a nuestra solución.

**4.1 Perspectiva del producto:**

La interface de usuarios va hacer lo más amigable posible, para que sea mucho más fácil al momento de manipularlo cualquier persona, que de esta manera no tenga que ser una persona en particular. El sistema se encuentra planificado en distintos módulos, los cuales nos brinda una ventaja de poca dependencia hacía los demás módulos.

4.2 **Resumen de capacidades:**

|  |  |
| --- | --- |
| **beneficios** | **características de soporte** |
| facilidad de manipular | Al momento de llegar una persona nueva tendrá facilidad de usarla |
| satisfacción de clientes | Los problemas son identificados, para así mejorar la calidad |

**4.3 Suposiciones y dependencias:**

* Tener una ram 1gb >=
* Manejo de internet

**4.4** **Coste y precios:**

* El costo es muy relativo, ya que todo depende de la empresa y que cantidad de datos pueda utilizar a futuro, para que el software tenga la mejor robustez y así poder identificar el precio adecuado.

**4.5** **Concesión de licencia e instalación:**

La concesión de la licencia sería solo el ejecutable del sistema, ya que a la empresa se le ofrecerá el soporte por un tiempo después de adquirirse, y si el cliente lo desea se podrá contemplar unos nuevos anexos los cuales serían: la posibilidad de utilizar el programa por un precio diferente a lo pactado.

**5: Características del producto**

* Una de las características de este producto es poder recopilar toda la información de las personas que tienen alguna novedad de pago, para que los de cartera puedan tomar una posible solución de pago.
* Se tendrá una base de datos la cual nos gestionará toda la información que tengamos de nuestro cliente, para que haya una minería de datos, para así poder sacarle el mejor provecho a nuestro software.

**6: Restricciones**

* Tener accesos de cualquier lugar del mundo.
* No tener internet.
* Tienen la capacidad de actualizarse al futuro
* El sistema tiene muy buena seguridad.

**7: Rangos de calidad**

En la mayoría casos el software tiene fallos, debido a que muchos desarrolladores no manejan los mejores estándares de calidad, los cuales son muy importante para implementar nuestro software, ya que gracias a las pruebas unitarias nos brinda 99% de que nuestro sistema cumpla con lo esperado.

**9: Otros requisitos del producto**

**9.1** **Estándares aplicables:**

* Estándares legales y reguladores (FDA, UCC)
* Estándares de comunicación (TCP/IP, ISDN)
* Estándares de cumplimiento de plataforma (Windows, UNIX, etc.)
* Estándares de calidad y seguridad (UL, ISO, CMM)

**9.2** **Requisitos de sistema:**

* Descripciones de los datos a ser ingresados en el sistema.
* Descripciones de las operaciones a ser realizadas por cada pantalla.
* Descripción de los flujos de trabajo realizados por el sistema.
* Descripción de los reportes del sistema y otras salidas.
* Definición de quién puede ingresar datos en el sistema.
* Como el sistema cumplirá los reglamentos y regulaciones de sector o generales que le sean aplicables.

**9.3 Requisitos de rendimiento:**

El rendimiento de nuestro sistema en cuanto a búsqueda será menor a 6 segundos, en cuanto a capacidad de usuarios tendrá muy buena respuesta, por motivos que nuestros cálculos son tomados para que tenga muy buen desempeño a futuro.

**9.4 Requisitos de entorno:**

No aplica solo es para el hardware

**10: Requisitos de documentación**

**10.1** **Notas del reléase y archivo Léame:**

**10.2 Ayuda en línea:**

La ayuda en línea es una de las fortalezas de nuestra empresa, ya que manejamos la posibilidad de tener soporte las 24 horas del día, lo cual nuestro grupo de soporte mirara la novedad, para así tomar la mejor solución a nuestros clientes, si es necesario, ya que nuestra aplicativo manejara un reporte de errores para así poder dar la mejor solución posible a nuestros clientes y como retroalimentación en caso de una actualización.

**10.3 Guías de instalación:**

La guía de instalación cuenta con un video para que el usuarios tengan el paso a paso de la instalación, ya que hay muy poca posibilidad de que ocurra un fallo; ya que por defecto la configuración se encuentra incluida para poder mitigar un posible error en la instalación.

**10.4 Etiquetado y empaquetado:**

**11: Apéndice 1 - Atributos de características**

**11.1 Estado:**

|  |  |
| --- | --- |
| **estado** | **descripción** |
| **propuesta** | El cliente tendrá la posibilidad de conectarse de cualquier parte del mundo. |
| **no aprobado** | No es aprobado ya que todo depende de las necesidades de los clientes. |

**11.2 Beneficios:**

|  |  |
| --- | --- |
| **prioridad** | **descripción** |
| **crítica** | No logra los datos esperado para el usuario |
| **Importante** | Para llegar a tener un buen rendimiento tenemos que tener buenas características en los equipos instalados |
| **Útil** | Sin importar que tan pequeños sea el módulos todos son demasiados importante para el sistema. |

**11.3 Esfuerzo:**

Al momento de desarrollar nuestro software podemos identificar que algunos módulos tiene mayor complejidad, uno de ellos es el que se encarga de la gestión del cliente, debido a que es una de la más importante para nuestro sistema, por el motivo que genera muchas dependencias en nuestro software al momento de programarlo, debido que es la entrada de los datos y de ahí se desprende las otras ramas que son las base de datos , cartera ,gestión de empresa, autenticación del sistema que es una de la más compleja, por el motivo que es donde tendremos que dar mayor soporte de seguridad.

**11.4 Riesgo:**

**Requisitos:** una especificación poca específica.

**Tecnología:** Dependencia de nuevos avances tecnológicos poco utilizado.

**Complejidad**: Interfaz gráfica poco amigable.

**Rendimiento y fiabilidad**: Nos verificar el rendimiento y poca fiabilidad.

**11.5 Estabilidad:**

Se dice que un sistema es estable cuando su nivel de fallos disminuye por debajo de un determinado umbral, dependiendo de la estabilidad que se requiera para poder lograr el testeo y soporte; se requiere un gran esfuerzo del grupo de desarrolladores ya que cualquier novedad que suceda en el testeo será reportado para así poder mirar si se encuentra dentro del umbral de error.

**11.6 Reléase destino:**

En el caso de tener una nueva actualización, nuestro sistema estará muy bien documentado a las pautas, para así tener las mejores actualizaciones.

**11.8 Razón:**

La razón con la que se aplica en una empresa, es el motivo de poder reducir los costos y mejorar el rendimiento de la empresa en cuanto al tiempo que se tenía estimado antes de ser sistematizado.