

Requerimientos y Análisis del Negocio

Objetivo:

Aplicar técnicas de recopilación, análisis y documentación de requerimientos del negocio en el contexto del proyecto de Data Warehouse.

Instrucciones:

1. Recopilación de Requerimientos.
 - **Entrevistas y Cuestionarios:** Los grupos deben diseñar entrevistas y cuestionarios que aplicarán a diferentes roles dentro de la empresa seleccionada (ej. gerente de ventas, analista financiero, gerente de TI, etc.). que permitan identificar indicadores, dimensiones procesos
 - **Observación y Documentación:** Observación de procesos clave y documentar los hallazgos.
2. Análisis de Requerimientos
 - **Diagramas de Flujo:** Crear diagramas de flujo que representen los procesos de negocio más importantes, como el proceso de ventas o el proceso de gestión de inventario, etc
 - **Casos de Uso:** Desarrollar casos de uso para ilustrar cómo diferentes roles dentro de la empresa interactúan con el sistema.
3. Documentación: Presentar en un documento los siguientes ítems:
 1. **Reseña de la Empresa:** Describir la actividad o actividades comerciales y donde los desarrolla, identificar el tipo y tamaño de la empresa y el régimen tributario al que pertenece, visión y misión
 2. **Objetivos:** describir los objetivos de la empresa
 3. **Políticas:** describir las principales políticas de la empresa
 4. **Organigrama**
 5. **Procesos Actuales:** Describir los principales procesos actuales de la empresa y presentarlos con los diagramas de flujo elaborados
 6. **Aplicaciones o Sistemas Transaccionales Actuales:** Describir las aplicaciones con las que cuenta actualmente la empresa
 7. **Diagrama de Red:** Mostrar en un diagrama la infraestructura de equipos desplegada en la empresa para dar soporte a sus sistemas transaccionales y detallar las características técnicas de sus servidores
 8. **Requerimientos:** Listas en un cuadro los requerimientos de información de la empresa e identificar el proceso asociado

Nº	Requerimiento	Proceso de Negocio
1	Ejemplo: <i>Identificar las categorías con mayores niveles de venta</i>	<i>Ventas</i>
2		

9. **Matriz de Procesos/Dimensiones:** Elaborar una matriz que relacione los procesos de negocio identificados con las dimensiones relevantes.