

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

**Documento de Negocio**  
**Proyecto HOLIMORI**  
**Versión 1.1**

Confidencial		Página 1 de 10
--------------	--	----------------

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

## Historial de Revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
10/05/2010	1.0	Versión preliminar como una propuesta de desarrollo.	Equipo de Diseño

Confidencial		Página 2 de 10
--------------	--	----------------

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

## Tabla de Contenidos

### 1. Introducción

*1.1 Propósito*

*1.2 Definiciones, siglas y abreviaturas*

*1.3 Referencias*

### 2. Proceso 1

*2.1 Ficha de Proceso*

*2.2 Diagrama del Proceso*

*2.3 Descripción de Actividades*

Confidencial		Página 4 de 10
--------------	--	----------------

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

## Documento de Negocio

### 1. Introducción

“Producciones Mori” es una empresa familiar que brinda servicios de eventos como quinceañeros, bodas, fiestas de cumpleaños, etc. Dependiendo de la solicitud que haga el cliente la empresa brinda servicios como fotografía, equipos de sonido, filmación, entre otros.

“HoliMori” es la plataforma idónea para la organización de la empresa cuyo objetivo sería la mejor organización de los pedidos, esto conlleva a un buen rendimiento de las solicitudes y por lo tanto esto genera más producción y ganancias en menor tiempo.

#### 1.1 Propósito

De acuerdo a los requerimientos del negocio:

- Agilizar la elaboración de las solicitudes.
- Obtener un mayor alcance de clientes.
- Mejorar la organización.
- Mejorar la elaboración de las necesidades del cliente de acuerdo al evento.
- Mejorar la comunicación contratista-cliente.

#### 1.2 Definiciones, siglas y abreviaturas

Confidencial		Página 5 de 10
--------------	--	----------------

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

### 1.3 Referencias

-

## 2. Proceso 1: Atención al cliente (**Mori**)

### 2.1 Ficha de Proceso

<b>Número o código de proceso</b>	PROC-001	<b>Proceso</b>	Atención al cliente
		<b>Responsable</b>	Recepcionista
<b>Objetivo / Propósito</b>	Crear un producto de capacitación a la medida de los clientes de "Producciones Mori".		
<b>Frecuencia</b>	Este proceso se realiza cada vez que se requiere que el cliente solicite un evento		

Confidencial		Página 6 de 10
--------------	--	----------------

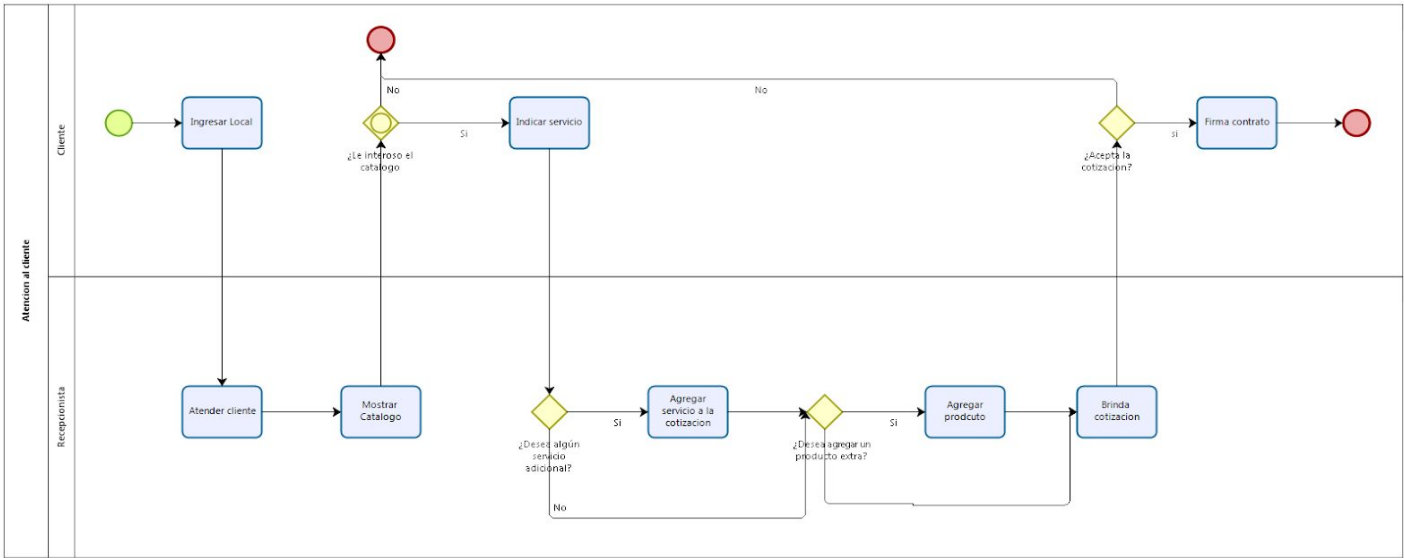
Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

Identificador	Actividad	Datos de Entrada	Datos de Salida
1	Ingresar Local	El cliente ingresa a solicitar un evento a "Producciones Mori"	Unidad de evento por seleccionar.
2	Atender Cliente	Información de Clientes segmentados por unidad de negocio elegida.	Tarea atendida
3	Mostrar catálogo	El cliente solicita el catálogo	El catálogo muestra el contenido de evento
4	Indicar servicio	Unidad de Negocio elegida, segmento elegido y tipo de producto.	Producto solicitado.
5	Agregar servicio a la cotización	Cotización seleccionada del producto por el cliente.	Cotización adicional a la cotización del producto.
6	Agregar Producto	Cotización adicionada a la cotización producto	Cotización agregada.
7	Brinda cotización	El producto seleccionado.	Sale el contrato del evento.
8	Firma contrato	El contrato.	Servicio de la empresa contratada.

Confidencial		Página 7 de 10
--------------	--	----------------

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

## 2.2 Diagrama del Proceso



Confidencial		Página 8 de 10
--------------	--	----------------



Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

### 2.3 Descripción de Actividades

A continuación se procederá a describir las actividades, el rol que realiza cada una de ellas y el tipo a la que pertenecen.

ID	Actividad	Descripción	Rol	Tipo
1	Ingresar al local	Se realiza la actividad cuando el cliente ingresa al local para solicitar un evento.	Cliente	Manual
2	Atender al cliente	Esta actividad se realiza cuando el recepcionista recibe al cliente y le brinda la información de los eventos.	Recepcionista	Manual
3	Mostrar Catálogo	En esta actividad el recepcionista brinda la información de eventos.	Recepcionista	Manual
4	Indicar servicio	Se realiza esta actividad cuando el cliente después de un análisis del catálogo mostrado indica el tipo de servicio que solicitó.	Indicar servicio	Manual
5	Agregar servicio a la cotización	Se realiza esta actividad cuando el recepcionista después de preguntarle al cliente si desea agregar una cotización extra al pedido solicitado	Recepcionista	Manual

Confidencial		Página 9 de 10
--------------	--	----------------

Proyecto HOLIMORI	Versión: 1.1
Documento de Negocio	Fecha : 24/07/2010

6	Agregar producto	Se realiza la creación del producto, llenando las características propias del mismo, según la unidad de negocio para la que se esté trabajando y según el segmento de cliente al que se ofrecerá.	Recepcionista	Manual
7	Brinda cotización	Se realiza un proceso de validación del producto en el cual se revisa que este cumpla con los requisitos solicitados.	Recepcionista	Manual
8	Firma contrato	Se realiza un proceso de aprobación con la finalidad de verificar que este producto esté a la medida de lo que se requiere	Cliente	Manual

### 3. **Procesos 2**

#### 3.1 **Ficha de Proceso**

#### 3.2 **Diagrama del Proceso**

#### 3.3 **Descripción de Actividades**

Confidencial		Página 10 de 10
--------------	--	-----------------