 <i>Classify</i>	NOMBRE DEL PROYECTO		
	ACTA DE REUNIONES	IDENTIFICACIÓN: FP2-Acta Reunión	
		FECHA EMISIÓN:	28-08-24
		Versión:	1.0

ACTA No 1

GENERALIDADES		
Fecha: 28 - 08 - 24	Hora: 9:00 am	Lugar: Reunión virtual mediante Google Meet

ASUNTO
Abordar la necesidad de la empresa y comprender la situación.


PARTICIPANTES		
Nombres	Rol	Hora de Llegada
Alessandro Umberto Daniele Saltarín	Gerente, Desarrollador Frontend	9:00 am
Andrés Alfonso Parra Garzón	Líder técnico, FullStack y QA	9:00 am

INVITADOS		
Nombres	Rol	Hora de Llegada
William Chirinos	Líder de la empresa Zafnat SAS	9:05 am

AUSENTES	
Nombres	Rol
Mauricio Di Donato Sánchez	Desarrollador Frontend

AGENDA

Elaborado: <Andres Alfonso Parra Garzón>	
Aprobado: <Alessandro Daniele>	Fecha: <26-08-24>
Formato elaborado por: IS, MAP. María del Pilar Rojas Puentes	

 <i>Classify</i>	NOMBRE DEL PROYECTO		
	ACTA DE REUNIONES	IDENTIFICACIÓN: FP2-Acta Reunión	
		FECHA EMISIÓN:	28-08-24
		Versión:	1.0

Actividad 1.

Presentación del equipo de trabajo y del motivo de la reunión

Actividad 2.

Entrevista focalizada en conocer la empresa ZafNat y sus procesos más importantes para así localizar las necesidades.

Actividad 3.

Finalización de la reunión y agradecimiento por el tiempo


DESARROLLO DE LA REUNIÓN
<p>Actividad 1.</p> <p>Buenos días, hoy es 28 de agosto del 2024, son las 9 am, me presento, mi nombre es Alessandro Daniele, soy el gerente de la empresa tecnológica Classify, y estoy con el señor William para explicarle el motivo por el cual vinimos, qué es abordar una necesidad, entender los procesos de la empresa. Entonces, como primera pregunta,</p> <p>Actividad 2.</p> <p><u>¿Puede describir brevemente su negocio?</u></p> <p>Alessandro, bueno, Zafnat es una empresa que fabrica jeans para damas y caballeros. Contamos con una lavandería y tenemos todos los procesos de la fabricación de los jeans o prendas tearing como tal. Comercializamos estas prendas en nuestras tiendas, tanto en Venezuela como en Colombia. Contamos con un sistema de marketing en las redes sociales donde desde ahí atraemos a nuestros clientes, tanto mayoristas como minoristas que compran al detal.</p> <p><u>¿Cuáles son los principales productos. jeans para hombre y mujer, cierto?</u></p> <p>Sí señor.</p>

Elaborado: <Andres Alfonso Parra Garzón>

Aprobado: <Alessandro Daniele>

Fecha: <26-08-24>

Formato elaborado por: IS, MAP. María del Pilar Rojas Puentes

 <i>Classify</i>	NOMBRE DEL PROYECTO		
	ACTA DE REUNIONES	IDENTIFICACIÓN: FP2-Acta Reunión	
		FECHA EMISIÓN:	28-08-24
		Versión:	1.0

¿Otros productos?

Sí, todo lo que sea fabricado con tela de jean lo podemos hacer. Fabricamos chaquetas, shorts, faldas, etc. Todo lo que se pueda hacer con tela de jean lo fabricamos en estos momentos. Estamos tratando de expandirnos a otro tipo de telas, como para hacer blusas, hacer camisas de caballero. Pero todavía es un proceso. Eso requiere una lavandería donde se usan productos químicos, y máquinas de costura pesada que es para el denim. Trabajamos con telas rígidas, con stretch, pero al final pasan por químicos para suavizar las telas y llegar a los colores necesarios. Estamos tratando de expandirnos a telas livianas o frías pero todavía no hemos llegado a ese paso

¿Quiénes son sus clientes principales actualmente?

No tengo exactamente, como tenemos tiendas y tengo varias personas que venden, ya perdí el control de quienes son nuestros clientes principales. A nosotros nos compran directamente en las tiendas mayoristas que venden en tiendas muy grandes o que venden fuera del país. Pero yo ya no tengo control sobre los clientes. Lo mismo pasa con las tiendas y las redes sociales. Nuestro equipo de ventas está preparado y capacitado para hacer las ventas, sin que yo esté en el medio. Cualquier tienda que necesite o quiera comprar con nuestra marca nos puedes contactar en nuestro almacén en Medellín, Bogotá, aquí en Cúcuta o Venezuela..

¿Cómo está estructurada el área de marketing de la empresa?


Sí, tenemos un área de marketing donde tratamos de difundir lo que hacemos, lo que fabricamos, lo que vendemos, tanto en todas nuestras bodegas como en todas las ubicaciones donde estamos presentes físicamente y en cada lugar tenemos nuestros vendedores. A través de las redes sociales donde llega la mayor parte de nuestros clientes si son mayoristas, nosotros directamente, por ejemplo, si nos preguntan por ejemplo por Medellín, los direccionamos a Medellín dándoles el número de la persona que está encargada de realizar la venta. Lo mismo pasa con Bogotá y Venezuela. No tengo conocimiento del cliente, pero sí la venta que se realizó. Solo me llegan reportes de ventas, no el nombre del cliente como tal.

Elaborado: <Andres Alfonso Parra Garzón>

Aprobado: <Alessandro Daniele>

Fecha: <26-08-24>

Formato elaborado por: IS, MAP. María del Pilar Rojas Puentes

 <i>Classify</i>	NOMBRE DEL PROYECTO		
	ACTA DE REUNIONES	IDENTIFICACIÓN: FP2-Acta Reunión	
		FECHA EMISIÓN:	28-08-24
		Versión:	1.0

¿Cuál es la sucursal con el mayor número de ventas?

Venezuela y medellín, tenemos las mayores ventas, según los reportes siempre medellín junto con venezuela tienen un alto mayor de ventas, con el equipo de marketing tenemos un Tik Tok Live, estamos vendiendo a través de eso y nos va a ir muy bien. Entonces también nos incrementa los ingresos que tenemos en la empresa.

¿Solo se comunican con el cliente a través de redes sociales o tienen otra forma?

No, por redes sociales, como Facebook, Instagram, TikTok, y tratamos de llevarlos a todos a WhatsApp para poder realizar la venta. No contamos con una página web donde podamos automatizar este sistema, **siempre tiene que haber una persona detrás de ese WhatsApp para poder realizar esa venta.** Lleva tiempo. Debemos empujar al cliente a la realización de la compra.

Por whatsapp cuentan con el catálogo de productos para mostrar sus modelos.

Si, en WhatsApp tenemos un catálogo de productos donde mostramos todas nuestras colecciones, stretch, rígido, dependiendo de la moda, dependiendo del estilo, tenemos un catálogo específico.

El problema principal podría decir es cuando un cliente te pregunta por un pantalón, y le dices precio, etc.. preguntan y no está 100% seguro de la prenda o que de repente se sienten poco convencidos. ¿Puede ser una problemática que ya ustedes ven?


Sí, el problema que podemos tener con las ventas es que llegan muchas personas y de repente no están realmente interesadas y llenamos el WhatsApp de números muertos, que al final de pronto de esos 1000 compran 100. Aparte de esto, el otro problema que tenemos es que en Facebook pagamos mucho dinero por anuncios y Facebook no nos da un porcentaje de ventas real, ya que Facebook tiene que estar atrapado con una página web para darnos un porcentaje real de los links de compra que se realizan. Al no tener esto, nuestro cálculo, nuestro porcentaje de venta, por mensaje que nos llega es más difícil sacarlo. Tenemos que hacerlo pero por la cantidad de mensajes que llegan, es difícil. Mediante una página web, uno ve la compra realizada y ahí es donde uno puede evaluar el porcentaje de compras que uno puede tener a partir de una publicidad. Esa parte nosotros queremos mejorarla. Contestar en dos horas a 400

Elaborado: <Andres Alfonso Parra Garzón>

Aprobado: <Alessandro Daniele>

Fecha: <26-08-24>

Formato elaborado por: IS, MAP. María del Pilar Rojas Puentes

 <i>Classify</i>	NOMBRE DEL PROYECTO		
	ACTA DE REUNIONES	IDENTIFICACIÓN: FP2-Acta Reunión	
		FECHA EMISIÓN:	28-08-24
		Versión:	1.0

personas que están preguntando cuánto vale el envío es casi imposible. De 400 mensajes pueden comprar 100, no van a comprar los 400, pero entonces ya contestamos 300 mensajes que no tenían interés en comprar.

¿Cómo se entrega? ¿Tiene un servicio? ¿Cómo es el proceso?

Si es en la ciudad donde estamos, pues tenemos un domicilio. Si es en otras ciudades, lo llevamos a la empresa correspondiente. Si es en Colombia, que es interrapidísimo, envía, servientrega. Si es en Venezuela, tenemos Zoom, que son empresas muy parecidas a aquí, qué hacen los envíos directamente hasta la puerta de la casa de la persona o la dirección que nos den. Esta parte si no es muy difícil. Trabajamos con empresas que ya existen en el mercado y las utilizamos y hacemos los envíos.

¿Cuál sería la tecnología ideal que utilizaría para evitar los problemas mencionados?

Necesitamos una página web donde ingresemos todos nuestros productos, donde podamos tener la capacidad de recibir clientes en una hora o dos, necesitamos una página web que tenga la capacidad de aceptar 300 o 400 personas que realicen la compra al mismo tiempo y que nos traiga los reportes correctos, que tenga un método de pago seguro, que podamos confiar que el dinero está llegando y que lo podamos verificar al momento.

Necesitamos una página web que reciba una gran cantidad de productos que podamos administrar, que sea fácil de entender, de eliminar, de agregar. Así también podemos hacerlo en nuestras redes sociales porque nos gustan mucho nuestras redes sociales y queremos compartirlas en cualquier parte donde estemos presentes. Y en este caso, una página web, necesitamos compartir videos o vincularlos a nuestras redes sociales.

Tratar de poder ver en porcentaje cuántas compras estamos realizando, cuántas compras estamos haciendo a través de estas publicaciones que hacemos con Facebook.

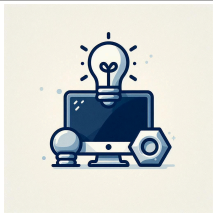
Estamos buscando una forma de manejar. Como digo, ni siquiera sé qué clientes tengo, y puede ser bueno y puede ser malo, puede ser bueno porque eso significa que el equipo se está volviendo eficiente, lo cual estamos viendo. Pero puede ser malo porque no sé qué tan eficientes somos, cuánto retorno tenemos del cliente, no sé cómo llegar

Elaborado: <Andres Alfonso Parra Garzón>

Aprobado: <Alessandro Daniele>

Fecha: <26-08-24>

Formato elaborado por: IS, MAP. María del Pilar Rojas Puentes

	NOMBRE DEL PROYECTO		
	ACTA DE REUNIONES	IDENTIFICACIÓN: FP2-Acta Reunión	
		FECHA EMISIÓN:	28-08-24
		Versión:	1.0


porque no los tengo. Y es casi que imposible poder conseguirlos. Principalmente queremos una plataforma que nos ayude a recibir clientes, que nos ayude a recolectar los datos y que nos ayude a aceptar a los clientes que llegan.

Actividad 3.

Bueno señor William, no le quito más su tiempo. Muchas gracias por atenderme y nos vemos hoy en la tarde o en la próxima reunión. Claro que sí, bueno, Alessandro, nos vemos, que esté muy bien. Listo señor William, que esté muy bien. Hasta luego.

EVIDENCIAS O ANEXOS
Grabación de la reunión: https://drive.google.com/file/d/1Oh4sYMMinii1X3ErLn16HG_bISrYWcpt/view?usp=sharing

COMPROMISOS
<p>Nos comprometemos a hacer otra reunión para entregar avances, presentación de prototipo, con personalización de logos, colores, identificados con la marca.</p> <p>Entrevistar el día de hoy 28 de agosto en horas de la tarde a las personas interesadas del proyecto.</p>

APROBACIÓN DEL ACTA	
Asistentes	Firma
Alessandro Umberto Daniele Saltarín	
Andrés Alfonso Parra Garzón	Andrés Parra
William Chirinos	William Chirinos

Elaborado: <Andres Alfonso Parra Garzón>	
Aprobado: <Alessandro Daniele>	Fecha: <26-08-24>
Formato elaborado por: IS, MAP. María del Pilar Rojas Puentes	