**📝 Notas de entrevista con Claudio (Mundo Cartas)**

**📌 Problema principal**

* No existe un sistema de inventario formal; todo se maneja principalmente de memoria.
* Usaron Excel en algunas ocasiones, pero lo dejaron de lado porque con el tiempo se desordena y se pierden registros.
* Necesita conocer en tiempo real el estado de sus productos.
* Se le dificulta reabastecer: a veces olvida pedir lo necesario y otras veces pide de más.

**📌 Productos y ventas**

* Productos principales: **TCG (cartas Pokémon, Yu-Gi-Oh, Magic, One Piece, Digimon)**.
* También venden **juegos de mesa, accesorios, juguetes, disfraces y productos relacionados a videojuegos**.
* Las **cartas sueltas** son el producto más demandado, con mucha rotación.
* Las cartas se organizan en **álbumes** divididos por categorías o por tipo de carta.
* En vitrina se colocan las cartas más buscadas, meta o visualmente llamativas.
* Cuando un cliente pide una carta específica, deben revisar manualmente los álbumes.
* En la web alguna vez cargaron productos, pero hubo problemas: se vendió stock que ya no estaba disponible.

**📌 Organización actual del inventario**

* Manejo mental + registros parciales en Excel.
* Organización física por secciones: Pokémon, Yu-Gi-Oh, Magic, One Piece, Digimon, accesorios, juegos de mesa.
* Tienen sector aparte para productos sellados y otro para singles (cartas sueltas).
* En Excel registran precompras (productos apartados), pero después de un mes se pierde el control.
* En compras, muchas veces Claudio revisa “a ojo” lo que falta, lo que le hace repetir pedidos o saltarse otros.
* No hay inventario detallado ni seguimiento al nivel de carta suelta.

**📌 Tecnología disponible en el local**

* **Notebook** en la tienda (principal equipo).
* **PCs potentes** para streaming.
* **Zona de streaming** con televisores y cámaras.
* **Cámaras de vigilancia** (instaladas hace un mes).
* **Lector de códigos de barra** (no se usa actualmente).
* Conexión WiFi estable.

**📌 Problemas y dolores detectados**

* Dificultad para encontrar cartas específicas al no haber sistema digital.
* Pérdida de tiempo al revisar manualmente stock.
* Riesgo de vender productos inexistentes (tanto en tienda como online).
* Errores al momento de reabastecer: pedidos repetidos o faltantes.
* Poca trazabilidad del inventario y ventas.
* Registros de reservas de cartas se pierden con el tiempo.

**📌 Necesidades y posibles soluciones mencionadas**

* Registro real y confiable de entradas y salidas de inventario.
* Alerta de stock bajo en productos de alta rotación.
* Posibilidad de conectar inventario con un e-commerce en el futuro.
* Sistema de reservas digitales para clientes.
* Registro de ventas avanzado (con rol de administrador y rol de vendedor).
* Manejar cartas sueltas como un producto flexible en el sistema, registrando nombre, valor y detalles.
* Uso opcional de códigos de barra o códigos internos para productos sin identificación única.

**📌 Roles y tareas de Claudio**

Claudio señaló que **él hace prácticamente todo**:

* Ventas y atención al cliente.
* Organización de inventario.
* Compras de stock (producto sellado y suelto).
* Marketing y redes sociales.
* Reposición de productos.
* Delivery y transporte de mercadería.
* Fotografía, edición digital, streaming.
* Organización y arbitraje de torneos.
* Aseo, reparaciones y mantención del local.

**📌 Fragmentos textuales relevantes de las notas**

**Apuntes de Angel:**

* *“inventario anotado mentalmente y excel manual, van anotando de antemano cuales son pre compradas, y las descuentan del inventario, luego de un mes más menos, se pierde la cuenta”*
* *“tengo que ir viendo que queda para pedir lo que falta manualmente, voy viendo qué falta, pero gasta mucho tiempo, […] he pedido cosas repetidas”*
* *“principalmente un sistema de inventario fácil de visualizar, para poder registrar lo que entra y sale de stock, y un sistema de ventas que automáticamente modifique el stock al confirmar cierta venta”*

**Notas de Alejandro:**

* *“no utiliza inventario bsafe. Maneja el inventario de memoria principalmente”*
* *“sus productos principales son juegos de mesa, accesorios para las cartas, productos de TCGs”*
* *“se pierden durante el tiempo los registros”*
* *“quisiera conectar el sistema de inventario con un e commerce”*
* *“los productos se organizan por secciones físicas. se seccionan por categoría (One Piece, Digimon, Magic)”*
* *“posible solución: alerta de poco stock de productos muy vendidos”*
* *“división permisos administrador y vendedor”*

**De la respuesta directa de Claudio (mensaje de WhatsApp):**

* *“todo lo mencionado anteriormente lo hago yo mismo. Soy: tío del aseo, vendedor, reponedor, marketing, redes sociales, atención al cliente, juez de torneos, organizador, me encargo de todas las compras por net de producto sellado, bodeguero, delivery y transporte de la mercadería a la tienda, fotógrafo y editor digital videos y foto, stream, albañil/pintor y reparaciones. Entre más cosas jajaja.”*