

Administrador de minimarket "Merkit"
Interacción humano-computador

Tamara Badilla, Benito Hermosilla,
Álvaro Valverde

Mayo 2020

Contenido

1	Introducción	3
2	Usuarios	4
3	Tareas	5
4	Ambiente	6
5	Personas	7
5.1	Caso 1	7
5.2	Caso 2	8
6	Escenarios	9

1 Introducción

Este documento servirá de guía para las tareas que realizará el usuario del software a diseñar. "Merkit" es un software que busca ayudar en la organización de los pequeños locales de venta en los pueblos. Estos establecimientos necesitan una manera mas eficiente y amigable de administrar sus locales, ya que los usuarios muchas veces no serán los mas entendidos en el tema.

El proyecto va a tener como objetivo un mini mercado en particular, "Virgo", que está ubicado en el pueblo de Contao. En el local trabaja sólo una persona, que en ocasiones es ayudada por miembros de su familia, lo cual le causa problemas al tiempo de viajar u ocasiones similares.

Si bien el software está dirigido a un minimarket en particular, no se descarta la posibilidad de uso general por todo quien lo requiera. Para lograr esto, se intentará hacer el software de manera más personalizable posible.

En este documento se hablará de los usuarios a los que va dirigido el software, las tareas que realizan y algunos escenarios que puedan ocurrir.

2 Usuarios

Nombre: Cora Vargas.

Cargo: Administradora.

Rol: Manejar y administracion del local.

La administradora es la principal trabajadora en el local, destina parte del horario de trabajo en realizar tareas administrativas fuera del pueblo (viajes a Puerto Montt). A lo largo del día, realiza actividades de organización, muy importante para tener siempre los productos a la vista y evitar que se opaquen mutuamente.

La limpieza es un pilar muy importante para que el negocio avance, ya que esto llama la atención y permite congeniar mejor con los clientes, además del manejo de caja vecina, al poder atraer todo tipo de clientela, ya que al ofrecer más facilidades de pago y la posibilidad de pagar cuentas, hace más atractivo elegir este local en particular.

La administradora posee un computador, sin embargo lo tiene desde hace poco tiempo, por lo que todavía no está familiarizada totalmente con él, sin embargo sabe hacer algunas funciones básicas. Si bien puede realizar ciertas tareas, no está muy interesada en el tema de la tecnología, por lo que a veces puede que se le resulte complejo intentar hacer ciertas actividades. El computador que tiene, posee una pantalla táctil, lo cuál puede ayudar al diseño del software inicial.

Nombre: Álvaro Valverde.

Cargo: Asistente.

Rol: Es el encargado de manejar el local en caso de ausencia de la administradora.

El asistente no siempre está presente para ayudar con el local, sin embargo cuando si lo está, se ve constantemente obligado a contactarse con la administradora, ya que no todos los precios están disponibles. Esto provoca que no se realicen ventas de ciertos productos, lo cual además de disminuir las ganancias diarias por compras de clientes habituales, ahuyenta las posibles ventas a clientes nuevos.

Álvaro Valverde está bastante familiarizado con la tecnología, esto gracias a que creció cercano a un computador, y ahora posee uno. Cabe destacar que estudia Ingeniería Civil Informática, por lo que además de entender lo básico de un computador, posee un entendimiento avanzado de sus funciones.

3 Tareas

La administradora por lo general viaja para realizar trámites y comprar diferentes artículos que el negocio puede precisar. Además de haber productos que no necesita viajar para obtener, como frutas y verduras entre otros, pues existen proveedores que viajan hasta el pueblo para vender.

El viajar es una tarea muy importante, pues aunque los artículos que compra no sean tan relevantes para el local, los trámites que se realizan en estos viajes son cruciales para el funcionamiento correcto del negocio. Respecto de estos viajes deben ser planeados con anterioridad pues aveces las condiciones climáticas no las adecuadas para ir y/o volver.

En los momentos de menos concurrencia de clientes, se organiza el stock y ordena los productos. Esto es un trabajo muy agotador ya que todo se mueve de lugar, se organizan los productos nuevos y puede demorar desde días hasta semanas. Esta tarea es de vital importancia para el buen funcionamiento del local, pues ayuda a saber la posición de cada objeto, además de que un lugar ordenado llama la atención de los clientes.

La venta es la tarea más recurrente en el funcionamiento del local y la más fácil de realizar para la administradora, no así para las personas que no están familiarizadas con los precios y/o ubicaciones de los productos en el local.

Para poder realizar la tarea de vender en el local es importante estar familiarizado con el inventario, stock y variedad de productos a los cuales los clientes tienen acceso a demás de las distintas funciones que se cumplen en este local.

Una tarea secundaria pero no menos importantes es el operar la caja vecina, importante para todos los habitantes del pueblo, ya que es la forma principal en que estos realizan los pagos de la luz, el agua y recarga de celulares. Tarea que además requiere de un conocimiento previo para poder manejar con fluidez, ya que al manejar dinero de cuentas importantes, siempre se corre el riesgo de cometer un error del cual tendría que encargarse el mismo local.

Por último la revisión de los productos en stock, debido a las cantidades de insumos que se compran para mantener abastecido el lugar, suele ocurrir por algún problema, de inventario o de abastecedores, ocurre que los productos caducan o están por hacerlo, tener en cuenta esto es importante para evitar generar pérdidas a la empresa, ya sea tanto de productos como de clientes insatisfechos, por eso se realiza una revisión de stock, donde se colocan a la vista los productos que tienen que consumirse lo antes posible o desechar los caducados.

4 Ambiente

El ambiente del minimarket al que estará enfocado inicialmente el software, está en un recóndito pueblo al sur de Chile. Este lugar tiene un difícil acceso, y el abastecimiento muchas veces deja inoperable el negocio gracias a las limitaciones de personal y organización que se tienen.

El lugar en el que se encuentra el local, tiene un clima variado, sin embargo prevalecen las precipitaciones y tormentas, por lo que la señal de internet es muchas veces limitada.

En cuanto a la tecnología disponible, se tiene acceso a computadores, sin embargo se corta la energía de forma regular, esto siendo una o dos veces al mes. Además de la energía, también se corta el suministro de agua, comúnmente al mismo tiempo, ya que la fuente de agua es mantenida por una fuente eléctrica, sin embargo el minimarket sigue en funcionamiento.

Debido a las tormentas ocasionales, ya que trayecto principal al pueblo es en transbordador, no siempre es posible que llegue abastecimiento al local, y la administradora tampoco es capaz de salir a comprar. Esto además de que disminuye la clientela.

Ultimamente debido a la contingencia mundial (el virus covid-19), menos camiones con mercancía llegan al pueblo, por lo que los negocios han sido uno de los principales afectados junto con sus locatarios. Esto además afecta a la administradora, ya que sus viajes a la ciudad son más largos, y el local cierra por más tiempo. La clientela de fuera del pueblo ya no viaja, por lo que el local se ve aún más afectado.

Además de la contingencia mundial, la contingencia nacional antes de la pandemia, afectaba fuertemente al negocio, esto ya que obstruían los puentes y la carretera, lo que producía que los camiones no llegaran al pueblo, afectando de mayor manera al local mencionado.

Respecto a las tareas desarrolladas, la mayor parte lo hace la misma dueña, es necesario que traslade cajas, a veces pesadas, para abastecer el negocio; ordenar los productos y asignar los precios a todos los artículos, por lo que puede ser difícil atender el local para otras personas. Es importante agregar que los precios los tiene memorizados y algunos escritos en un cuaderno, ciertos productos tienen una etiqueta con el precio en el lugar donde están, sin embargo al reordenar la tienda, diferentes artículos terminan con el precio erróneo.

En temas de espacio, se tiene una zona reducida por temas de organización y orden, que si bien le acomoda a la administradora y a la clientela, le podría afectar a la escalabilidad del negocio.

5 Personas

5.1 Caso 1



Figure 1: *Imagen referencial sacada de google*

Nombre: María Ana Lucía Andaluz Correa

Edad: 67

Intereses personales: A María Andaluz le gusta pasear por su pueblito. Nunca ha viajado a la ciudad, y ha vivido toda su vida en Contao. No le gusta mucho la tecnología y tiene un campo para poder abastecerse. No tiene mucha experiencia en el negocio, pues no ha necesitado comunicarse con muchas personas fuera de su familia.

Su vida: Poco después nacer, sus padres la hicieron trabajar en el campo, por lo que es bastante fuerte, sin embargo, al trabajar tanto encorvada, envejeció con su espalda doblada, por lo que no es muy alta. María es corta de vista y no usa lentes, pues eso implicaría ir a la ciudad.

Un día decide compartir su mercancía con el resto del pueblo, de esta manera podría ahorrar para su retiro, pues su salud no está muy bien, y su espalda le está empezando a doler, lo que evita que coseche de la manera que la hacía antes. Su nieta como regalo de cumpleaños le regala un computador, si bien este no posee características muy buenas, son suficientes para que María aprenda a usar uno y tener una que otra aplicación.

Un día, María se da cuenta que necesita tener ventas más organizadas, pues anotar en un cuaderno es muy lento y se le siguen perdiendo los lápices, por lo que después de intentar conversarla por mucho tiempo, decide probar "Merkit".

5.2 Caso 2



Figure 2: *Imagen referencial sacada de google*

Nombre: Mathew Joe Thomas

Edad: 21

Intereses personales: A Mathew Thomas le gustan las grandes ciudades. Estudió ventas en una universidad pequeña de Australia y sueña con empezar su emprendimiento de venta de peluches hechos a mano.

Su vida: A los veinte años, a Mathew le ofrecieron viajar a trabajar a Chile gracias a una beca, ésta le cubría un local para poder vender mercadería y un lugar para quedarse.

Sin embargo al necesitar ahorrar para necesidades básicas (pudo movilizarse con algunos materiales necesarios), no ha podido comprar ninguna licencia para poder utilizar algún software de administración de ventas.

Mathew no sabe hablar ni leer español, ya que no ha pasado mucho tiempo en Chile. Aunque toma clases de español por las noches, durante el día abre su local para vender sus peluches. En un principio no necesitaba ningún tipo de administración de ventas más que su cuaderno y su lápiz, pero rápidamente más y más clientes empezaron a llegar, por lo que escribir a mano ya no era lo suficientemente rápido. Aún no le alcanzaba para comprarse una licencia de software, y todavía estaba aprendiendo español, por lo que decidió optar por "Merkit".

6 Escenarios

1. Caso de uso: Organizar.

Actores: Administradora, software.

Tipo: Primario.

Descripcion:

El usuario selecciona los productos que desea ingresar al stock. El sistema registra los productos y los pone en stock.

Curso normal de los eventos:

-La administradora abre el software.

-El software muestra menú de opciones.

Caso 1

-La administradora selecciona agregar producto.

-El producto se agrega a stock.

-La administradora guarda lo avanzado.

Caso 2

-La administradora agrega producto a stock

-La administradora guarda lo avanzado

2. Caso de uso: Venta.

Actores: Vendedor, cliente y software.

Tipo: Primario.

Descripcion: El cliente pide un producto, el vendedor ve si queda stock, si queda stock el vendedor lo registra y el software lo actualiza, si no, entonces el cliente se marcha.

Curso normal de los eventos:

-Llega un cliente al local y pregunta por un producto.

-El vendedor consulta al software si queda stock.

-El software entrega el resultado de la consulta.

Caso 1

-El cliente compra porque hay stock.

-El vendedor ingresa lo comprado al software.

-El software actualiza el stock.

-El cliente se va feliz con su compra.

Caso 2

-El cliente no compra, pues no hay stock.

-El cliente se va triste.