Pregunta 1: ¿Qué productos se les acaban rápido y cuáles se quedan acumulados?

"Bueno, los básicos como clavos, tornillos, cemento, pinturas pequeñas… esos vuelan. Si no los tenemos, perdemos ventas al instante porque son lo que más nos piden. Pero por otro lado, tenemos taladros industriales y herramientas especializadas que parecen muebles de decoración porque llevan meses ahí acumulando polvo. Es frustrante porque ocupan espacio y nos cuesta mantenerlos."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 2: ¿Cuántas personas trabajan aquí y qué hace cada uno?

"Somos cuatro. Uno está en administración y compras, otro atiende mostrador y caja, el tercero maneja bodega e inventario, y el último hace entregas y da apoyo general. El tema es que entre tantas manos, a veces hay errores porque la información del inventario no fluye bien. Por ejemplo, si el de compras no sabe exactamente qué falta, puede comprar de más o de menos."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 3: ¿Qué productos venden más y cuáles suelen quedarse en bodega?

"Lo que más se vende son cosas básicas: cemento, pintura, tubos PVC, herramientas manuales… son el motor del negocio. Pero cerraduras caras, equipos de seguridad grandes y repuestos raros… esos casi nunca salen. Nos ocupan espacio y no generan plata, así que es como tener ladrillos guardados en lugar de productos útiles."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 4: ¿Cómo controlan actualmente el inventario?

"La verdad, seguimos usando un cuaderno y Excel cuando podemos. Pero eso no es confiable porque no tenemos trazabilidad en tiempo real. Solo actualizamos cuando algo falta, y eso es un desastre porque muchas veces nos damos cuenta tarde y ya perdimos la venta."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 5: ¿Con qué frecuencia revisan el inventario?

"Una vez por semana, pero solo cuando recordamos o cuando algo falla. En una semana de alta demanda, ese retraso de siete días puede significar que se nos acaben los productos más vendidos sin darnos cuenta."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 6: ¿Qué problemas han tenido con este método?

"El mayor problema es que el stock físico no coincide con lo que dice el cuaderno o Excel. A veces pensamos que tenemos algo y no está, o encontramos cosas que ni siquiera están registradas. Además, no sabemos qué tan rápido se mueve cada producto, así que comprar es como jugar a la ruleta."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 7: ¿Han perdido productos por daños?

"Sí, claro. Pinturas abiertas, cemento mojado, herramientas oxidadas… todo eso pasa porque algunos productos se quedan mucho tiempo sin moverse y no tenemos alertas para usarlos antes de que se echen a perder. Eso nos quita margen de ganancia y es un dolor de cabeza."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 8: ¿Les interesaría recibir reportes automáticos?

"¡Totalmente! Imagínate poder saber en cualquier momento qué tenemos, qué falta y cuánto vale todo. Así podríamos tomar decisiones basadas en datos reales, no en corazonadas. Sería un cambio enorme para mejorar la gestión."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 9: ¿Qué problema específico quieren resolver con un sistema de inventario?

"Queremos acabar con los faltantes de los productos clave y evitar comprar de más de los que no se venden. También necesitamos saber cuándo entra y sale cada cosa para evitar pérdidas por deterioro. En resumen, queremos tener todo bajo control."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 10: ¿Tienen internet en la ferretería?

"Sí, casi siempre. Aunque a veces falla, en general está estable. Creemos que sería ideal usar un sistema en la nube para no depender de equipos locales complicados."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 11: ¿Qué información les gustaría ver en los reportes?

"Nos interesa saber qué productos se venden más, cuáles se acumulan, el valor total del inventario, las ventas diarias y alertas de stock bajo. Con eso podríamos optimizar el flujo de caja y asegurarnos de no tener capital atrapado en cosas que no se mueven."

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pregunta 12: ¿Cómo debería funcionar una herramienta ideal para el inventario?

"Debería ser fácil de usar y rápida para que todos la adopten sin problemas. Que funcione en el celular y la computadora sería genial, así podemos registrar todo en el momento y lugar exacto donde ocurre. Lo importante es que sea precisa y nos ayude a tomar mejores decisiones."