# ENTREVISTA

## Estructura:

El objetivo de esta entrevista es obtener datos acerca de una problemática actual presente en la empresa, se formulan preguntas con base a una idea previamente establecida y de este modo se utiliza la estructura tipo reloj de arena en donde se establecen preguntas de tipo abiertas para recolectar datos más concretos y específicos, seguido se establecen preguntas cerradas que van enlazadas directamente con las preguntas previas y en las cuales se buscan datos más concretos pero que agregan valor frente al objetivo de la entrevista, y finalmente se establecen preguntas abiertas nuevamente para que el entrevistado pueda dar datos que puedan ser útiles pero que no estén directamente relacionados con lo establecido con anterioridad

## Preguntas:

1. **¿Cómo define usted actualmente la gestión de información en la empresa?**

Respuesta: no hay una organización acorde establecida en el área administrativa de información.

1. **¿Cuáles son los efectos causados con base al actual sistema de gestión?**

Respuesta: No existe un orden en los procesos de producción y en ocasiones se pueden producir perdidas en el área de control de ventas

1. **¿Cómo son distribuidas las tareas referentes al manejo de información en la empresa?**

Respuesta: Las tareas referentes al manejo de información no son distribuidas ya que no hay delegación de tareas a falta de la organización para poder crear capacitación a los empleados para muchos procesos

1. **¿Como es el proceso de ventas dentro de la empresa?**

Respuesta: Las ventas son realizadas por medio de redes sociales y voz a voz

1. **¿Cuál es el sistema de registro de ventas actualmente?**

Respuesta: Es llevado por medio de un método tradicional que no es muy efectivo ya que exige tiempo fuera de lo establecido y muchas veces no son registradas algunas ventas.

1. **¿Cree usted que el sistema para registrar ventas actualmente es eficaz frente a la demanda, por qué?**

Respuesta: No, por qué no lleva una organización consecutiva y no es eficaz frente a la demanda actual.

1. **¿Considera usted que es necesario implementar un nuevo sistema para registrar las ventas?**

Respuesta: Claro que sí, para llevar una organización de los ingresos y egresos de las ventas y así establecer un control de las inversiones y resultados de las ganancias

1. **¿Tiene conocimiento frente al manejo de herramientas informáticas?**

Respuesta: Si, herramientas básicas para controlar tareas muy precisas como Word, Excel, entre otras

1. **¿Cree usted que seria conveniente para la empresa implementar un sistema que aumente la eficacia en el área de registros de ventas?**

Respuesta: si, para aumentar los procesos que generen ingresos

1. **¿Defina brevemente que otros aspectos enlazados con el registro de ventas se ven directamente influenciados por el sistema actual?**

Respuesta: Cuentas de cobro o recibos y también órdenes de compra

1. **¿Que aspectos cree que deben ser enlazados a un nuevo sistema para registrar ventas, por qué?**

Respuesta: cuentas de cobro ya que sería conveniente que por medio del sistema se pueda automatizar el proceso de generar recibos al momento de registrar una venta. (Régimen simplificado)

## Formulario:

[Anbaplast - Registro de ventas](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScbLDVui-Kpu7jdBgO2V-RVuAglF3KtLFKgevZZlxxjfVdrqQ/viewform)

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteGráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteGráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteGráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteGráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente