**Entrevista con el cliente**

Esta entrevista fue realizada a un cliente frecuente y de esta nos basamos para poder realizar los requerimientos funcionales y no funcionales.

**¿Cuál es el proceso de un pedido?**

Especificarle que tipo de mobiliario manejamos, si al cliente le es de su agrado entonces procedo con pedir la cantidad que requiere de mobiliario y solicito sus datos como la dirección de entrega, fecha de entrega, nombre y un teléfono para mantener la comunicación.

**¿Cómo se realizan más los pedidos?**

Es más frecuente que llamen por teléfono, aunque en algunos casos usan WhatsApp.

**¿Dónde guarda los datos?**

Los escribo en las notas del teléfono o lo escribo en un cuaderno.

**¿Cuánto tiempo se tarda atendiendo a un solo cliente?**

Alrededor de 5 a 10 minutos.

**¿Cuál es el método de pago?**

Cobramos en efectivo ya sea cuando el pedido se entrega o cuando se regresa.

**¿Cómo saben cuánto mobiliario tienen?**

Contándolo de forma manual.

**¿Has sufrido pérdidas de mobiliario? Y si es así ¿cuál es el plan de contingencia?**

Si hemos sufrido pérdidas sobre todo en las sillas, no tenemos plan de contingencia ya que los clientes ocultan los daños realizados.

**¿Cómo organizan la entrega de pedidos?**

Por prioridad, ya que existen clientes que nos rentan en una misma hora en un mismo día, por lo cual le damos prioridad al que rentó primero. Pero cuando no sucede esto, hay prioridad en quien se ubica más cerca