



Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

Ingeniería de Requisitos de Software

Integrantes:

Johanna Molina

Jonathan Picado

Madely Betancourt

Pablo Cadena

David Muñoz

Fecha: 2021-07-02

NRC: 3705

Trabajo Grupal

Tema: Informe de Entrevista

Equipo Entrevistador

Entrevistador/a: Johanna Molina.

Secretario/a: Pablo Cadena.

Fecha de Realización: 20 de Junio de 2021

Objetivo:

- Comprender el funcionamiento sobre la realización de venta de productos a consignación por parte de la empresa.
- Recabar los requerimientos necesarios para la elaboración de un sistema que permita el automatizar el control de ventas a consignación.

El pasado Sábado 20 de Junio, se entrevistó al Sr. Diego Francisco Muñoz Astudillo, administrador de la empresa Mz Motos, con el fin de conocer más sobre el movimiento interno de la empresa en cuanto a la entrega de productos a consignación.

Entrevista

Proceso:

Preguntas	Respuestas
<i>¿Cómo se realiza el proceso de ventas a consignación?</i>	Un marco de clientes básicos el cual seleccionamos previamente en base a un proceso de selección en base a responsabilidad y al historial de pagos que han tenido, verificando su cumplimiento y compromiso. Luego de seleccionados se realiza la visita y se acuerda mutuamente si desean tener el producto en consignación y que cantidad.
<i>¿Cuál es el objetivo de automatizar el proceso?</i>	El sistema de control, necesita llevar un mejor control de los datos con el fin de expandirse y gestionar el negocio más fácilmente.
<i>¿Qué clase de sistema/estrategia usa actualmente para llevar a cabo este tipo de venta?</i>	Actualmente se controla únicamente mediante hojas de cálculo de excel.
<i>¿Qué clase de visión tiene acerca de este método de venta, y como lo proyecta a futuro?</i>	El negocio tiene una buena proyección y se encuentra en desarrollo, el manejo en excel es una parte inicial del proyecto y se desea automatizar, dando la posibilidad de expandirse aún más y llegar a tener un esquema de franquicias partiendo del tema de consignación.
<i>¿Qué problemas ha generado no disponer de un software para realizar este control?</i>	Tiempo principalmente, estar digitando en varios lados y conciliar en un único excel diariamente.
<i>¿Qué datos se guardan del producto a consignación?</i>	Las baterías son el producto estrella y de cada batería se tienen tipos de las cuales se guarda una numeración de la batería, además de un precio, marca o clase de la batería y cantidad.
<i>¿Cómo lleva el control de los productos a consignación?</i>	Todo por excel, un tipo de kardex de diseño propio

<i>¿Qué productos, dentro de su inventario, puede dejar a consignación?</i>	Empezamos con baterías, se espera llegar a pastillas de frenos, filtros de aire, filtros de gasolina, cadenas, catalinas, piñones, todos estos productos de alta rotación que se tiene.
<i>¿Cómo se define qué productos pueden ser entregados a consignación?</i>	Por la rotación en la que nuestro principal cliente son talleres, lo que más se utiliza es lo que se deja en consignación.
<i>¿Cómo realiza el cálculo de tiempo promedio para visitar a los clientes que adquieren productos a consignación?</i>	Se maneja por semanas o 15 días, se realiza la visita para ver que se vendió o no, realizando la recuperación del dinero y reabasteciendo al cliente de ser el caso
<i>¿De qué forma establece contacto con el cliente para realizar los pedidos?</i>	Únicamente formas personales, físicas y personales. Con clientes de confianza hasta de 14 años de interrelación.
<i>¿Cuáles son los requisitos que el cliente debe tener para asignar productos a consignación?</i>	Lo mínimo es que tenga un tiempo de 1 año en el local, el historial del cliente que garantice la responsabilidad de pago, y la buena voluntad de trabajar.
<i>Si el cliente tiene una deuda pendiente, ¿Cómo se realiza el control para evitar que se le provean más productos?</i>	Con las revisiones semanales se verifica el cancelamiento y en el caso de que no cancele automáticamente se deja de entregar productos, aunque esto no es lo esperado ya que la idea es crecer y automatizar el sistema.

Producto:

Preguntas	Respuestas
-----------	------------

<i>¿Cuáles son los resultados que necesita que el sistema le proporcione?</i>	Movimiento del producto en base al inventario y ventas que se realizan, lo que permite trasladar el producto en base al conocimiento de lo que se tiene a consignación y en qué lugares se necesita más o menos determinado producto
<i>¿Qué información requiere que el sistema le proporcione sobre los clientes?</i>	Historial de pagos y la cantidad de producto vendido.
<i>¿Qué información requiere que el sistema le proporcione sobre los productos para la venta a consignación?</i>	Productos y cantidades vendidos por ciudad, para poder especificar los productos en base a su necesidad en las ciudades y de acuerdo al consumo del cliente.
<i>¿Cada que tiempo respalda la información sobre sus clientes a consignación?</i>	Diariamente, se hace la visita y se ingresa al excel
<i>¿Cada que tiempo respalda la información sobre los productos dejados a consignación?</i>	Diariamente, se hace la visita y se ingresa al excel

Cliente:

Preguntas	Respuestas
<i>¿Qué datos se guardan del cliente?</i>	El nombre del cliente, nombre del taller, teléfono, ciudad, dirección.
<i>¿Cómo se efectúan los cobros cuando se realizan pedidos con el cliente?</i>	Al momento de hacer Inventario, se verifica a través del kardex lo que no está y eso es lo que ha vendido y se le cobra.
<i>¿Cómo lleva el control de los clientes a consignación?</i>	Listados mediante excel

<i>¿En qué parte del territorio Ecuatoriano tienen clientes a consignación?</i>	En todo el país: quito, cayambe, ibarra, otavalo, riobamba, ambato, santa rosa, machala, huaquillas, pasaje, guayaquil, el triunfo, la troncal.
---	---

Usuario:

Preguntas	Respuestas
<i>¿Quiénes serán los usuarios encargados de llevar el control de las ventas a consignación?</i>	El líder del proyecto, una persona y las personas encargadas de comercializar, considerando los niveles de seguridad.
<i>¿Como los usuarios encargados de las ventas a consignacion llevan el control?</i>	Manualmente, a través del kardex. Se controla que se les entrega y que se vendió.
<i>¿Quiénes serán los usuarios encargados de dar un seguimiento a los clientes con productos dejados a consignación?</i>	La persona de cartera, que rinde cuentas de que vendió, a quien lo vendió y en qué cantidad.
<i>¿Como los usuarios realizan el seguimiento de productos a consignación?</i>	Haciendo las visitas y haciendo el seguimiento y control personal en el sitio.
<i>¿Quiénes serán los usuarios encargados de registrar a un nuevo cliente a través de la consignación?</i>	La persona encargada del proyecto, el propietario o su esposa.

Dudas en el proceso de entrevista:

El manejo administrativo de la empresa, ya que hasta la fecha no cuenta con un sistema automatizado más sin embargo se manejan a nivel nacional lo que nos insinúa a pensar que la cantidad de datos con los que se manejan ya es extensa.

Conclusión:

El Sr. Diego Francisco Muñoz Astudillo, permitió conocer más sobre cómo la empresa realiza la toma de decisiones sobre la venta de productos a consignación, además, que permitió discernir dudas acerca de la misma temática.