

FICHA DE ENTREVISTA

Información del entrevistado

Nombre: Brenda Aguilar

Edad: 40 años

Distribuidora: Pampa distribuciones S.A.

Rol dentro de la distribuidora: Jefa de Ventas

Detalles de la entrevista

Fecha de la entrevista: 16/09/2025

Duración: 16 minutos

Modalidad: Reunión de Zoom

Transcripción:

Preguntas	Respuestas
1) ¿Cuál es tu rol en la distribuidora? ¿Cuántos preventistas tenes a cargo?	<i>Jefa de Ventas, tengo 21 preventistas a cargo.</i>
2) Actualmente, ¿consultas el reporte de Check In Check Out que obtenes de la web de pedidos? ¿Cada cuanto lo consultas?	<i>Sí, lo consultó dos veces por semana como mínimo (mitad y fin de semana comercial).</i>
3) ¿Cuándo fue la última vez que descargaste el Excel del reporte?	<i>Esta semana, para el cierre de gestión.</i>
4) ¿Encontrás que los datos del reporte son fácilmente medibles o identificables? ¿Qué información validas diaria o semanalmente?	<i>No del todo. Para medir y comparar necesitamos exportar y trabajar el archivo. Validamos visitas válidas e inválidas por vendedor, tiempos de permanencia, si el pedido se cargó dentro del PDV o fuera, y casos con discrepancia CI/CO o clientes sin coordenadas.</i>
5) ¿Qué herramientas usas para trabajar en el reporte (Excel, tableros, web)?	<i>Excel y la web del sistema. A veces armamos un tablero simple interno para seguimiento semanal.</i>
6) ¿Qué información es la más necesaria para el análisis?	<i>Porcentaje de visitas válidas/ inválidas por vendedor, lista de clientes con visita inválida y carga de pedido, motivo de invalidez, y rutas con más incidencias.</i>
7) ¿Cuánto tiempo dedicas semanalmente a convertir o cruzar los datos para obtener información valiosa? ¿Cuál es tu mayor desafío?	<i>Entre 2 y 3 horas semanales. El mayor desafío es homogeneizar planillas, cruzar maestros y llegar a un ranking por vendedor confiable.</i>
8) ¿Qué es lo más frustrante de este proceso?	<i>El tiempo que toma limpiar y cruzar datos repetidos.</i>
9) ¿Cómo sería para vos la solución ideal?	<i>Una solución que permita contar con los datos unificados por vendedor, periodo de venta y detalle de cliente con y sin compra.</i>
10) En una escala del 1 al 10, ¿Qué tan urgente es resolver este problema para vos?	<i>9. Impacta en cómo priorizamos el trabajo del equipo.</i>
11) ¿Estarías dispuesto/a pagar por una	<i>Sí, sí resuelve el problema y se adapta al proceso.</i>

solución? ¿Cuánto?	<i>El monto dependerá del valor (ahorro de tiempo y confiabilidad).</i>
12) ¿Qué tendría que tener una solución para que la adoptes inmediatamente?	<i>Debería tener simplicidad, confiabilidad, exportables, ranking y acceso web/móvil.</i>
13) ¿Conoces alguna herramienta que pueda ayudarte en el proceso? ¿Por qué no la usas?	<i>Probamos un tablero online, pero demanda mantenimiento y al final igual terminamos en Excel.</i>
14) ¿Hay algo más que te parezca importante?	<i>Que resalte automáticamente los casos que ameritan charla con el vendedor (por ejemplo, visita inválida con pedido).</i>

Insights principales

Citas textuales

“Disponer de una plataforma o un sistema... podamos cruzar la información y obtener los datos necesarios”

“No del todo. Para medir y comparar necesitamos exportar y trabajar el archivo.”

“Entre 3 y 4 horas semanales.”

“Una solución que permita contar con los datos unificados por vendedor, periodo de venta y detalle de cliente con y sin compra.”

- Nivel de dolor identificado (1-10): **9**
- Potencial como early adopter: **Alto**