
Entrevista

Proyecto: *Bestnid*

Identificación: ENT01



Servicios Informáticos

Marzo del 2015



Bestnid:
Primer entrevista

Elaboración

Preparada por: Servicios Informáticos

Fecha de preparación: 18/03/2015

Fase en la que se encuentra el proyecto: Elicitación de Requerimientos

Documentos a que se hacen referencias: No aplicable

Detalles de la entrevista

Lugar de la entrevista: Residencia de los dueños de Bestnid

Fecha y hora: 11.05 del día 20/03/2015

Duración: 11 minutos

Entrevistados

Entrevistados: Emanuel y Julieta

Cargos: Dueños del negocio Bestnid

Objetivo a lograr: Conocer el manejo actual del negocio.

Cuerpo

1. ¿Cómo administran el negocio de subastas?

Julieta: *Tenemos un local, viene la gente, realiza la subasta y nosotros guardamos en una planilla de excel toda la información, la cual podemos brindárselas para que vean como nos manejamos.*

2. ¿Cuentan con empleados en el negocio?

Emanuel: *No.*

3. ¿Donde se realizan las subastas?

Emanuel: *En el local.*

4. ¿Cuánto dura cada remate?

Emanuel: *Depende, no tiene una duración prefijada.*

5. ¿Cuántos productos se subastan por remate?

Emanuel: *Por subasta un solo producto.*

Julieta: *Por día puede haber varios.*

6. ¿Cómo se manejan actualmente con los Clientes?

Emanuel: *Hasta ahora tenemos el excel que dijo Julieta, que nosotros vamos a proporcionarles. Vamos anotando ahí los clientes, vienen al local, subastan un producto y se empiezan a hacer ofertas pero todo dentro del local. Pasa que eso creció mucho y*



Bestnid:
Primer entrevista

tenemos casi 270 clientes, entonces queremos automatizar esto. Queremos que sea a través de Internet.

7. ¿Llevan un registro de sus clientes/postores?

Julietta: *Si la plantilla de Excel.*

8. ¿Cómo se consiguen los productos subastados?

Emanuel: *El cliente los trae.*

9. ¿Qué medios de pago utilizan?

Emanuel: *Hoy nosotros no nos metemos con lo que tiene que ver con los medios de pago, pero lo que queremos hacer es si a partir de la utilización del sistema es que sea por tarjeta de crédito, por internet.*

10. ¿Lleva a cabo el registro de las productos rematados?

Emanuel: *Si, hoy están en la planilla, pero nos gustaría también que en el sistema eso quede.*

11. ¿Se subastan algún tipo de producto en particular?

Julietta: *No.*

Emanuel: *cualquier producto que traiga el cliente, lo que si nos interesa es agruparlos por categoría.*

12. ¿Los productos subastados tiene un precio base?

Julietta: *Mínimo un peso, de un peso en adelante.*

13. ¿Realizan envíos a domicilio de los productos subastados?

Julietta: *No.*

14. ¿La razón por la cual necesita el producto se establece antes de que empiece la subasta?

Emanuel: *Se publica una subasta y va a tener una duración, que puede ir de 15 a 30 días. Dentro de esos días, el ofertante puede poner el motivo, una vez que cierra, ya no puede poner más el motivo. El ofertante ganador se elige a partir de ese motivo. Para el subastador, el motivo que considere más importante va a ser determinante para elegir a quien le vende el producto. El dinero no es la condición para elegir quien gana. Pero es obligatorio ofertar un dinero.*

Julietta: *El vendedor no ve el precio, sólo ve la necesidad. Entonces el subastador al momento de elegir el ganador va a mirar las necesidades.*

15. ¿Qué pasa si no hay ningún postor para la subasta del producto?

Emanuel: *Se cerrará y quedará en la nada.*

16. ¿Puede el cliente devolver el producto adquirido mediante la subasta?

Emanuel: *No.*

17. ¿Puede ser una persona cliente/postor y subastador a la vez?

Julietta: *Si.*



Bestnid:
Primer entrevista

18. ¿Qué problemas o dificultades han tenido o tienen actualmente?

Emanuel: *Básicamente la cantidad de clientes. Se nos fue un poco de las manos. Empezó como algo chiquito y hoy creció mucho.*

Julieta: *La poca administración por no tener un sistema.*

19. ¿Bestnid cobra algún tipo de comisión ante la venta de un producto?

Emanuel: *Sí, el 30% de lo que ofertó el ganador.*

20. ¿De qué manera se hace acreedor del producto el ganador de la subasta?

Emanuel: *Nosotros ya no nos hacemos cargo de eso. Lo que tiene que ver con nuestra organización es la oferta y la subasta en sí. Después una vez que ganó una persona, lo que pasa de ahí en adelante nosotros nos desligamos. Una vez que ganó, el subastador le manda un mail a las dos partes con los datos del otro y ahí nos desligamos.*

Julieta: *Solo sabemos que se manda un mail al vendedor y al comprador con la información del otro y después ellos se comunican.*

21. ¿Bestnid solo subasta? ¿O también compra productos y los vende?

Emanuel: *No, solo subasta.*

Conclusión de la entrevista

Informe final:

En la presente entrevista, se obtuvo los principales detalles del contexto y prácticas llevadas a cabo por los dueños del negocio Bestnid sobre los clientes y el proceso en el cual se lleva a cabo una subasta. Se les consultó sobre las problemáticas que se les presentan y por qué desean implementar un nuevo sistema.

Información obtenida en detalle:

- Los encargados de Bestnid, Emanuel y Julieta, trabajan en un local subastando cualquier tipo de productos. No poseen empleados.
- Los productos subastados los brindan los clientes, y luego son rematados.
- Los clientes ponen la razón por la cual desean el producto en un lapso de tiempo. Cuando se termina el tiempo prefijado ya no pueden cambiar el motivo.
- El ganador es elegido por el subastador, el cual lo hace por la necesidad que el cliente seleccionó, no tiene acceso al monto que el cliente estableció para obtener el producto.
- Los productos desean ser ordenados por categoría.
- Se desea utilizar medio de pago por tarjeta de crédito, por Internet
- No se hacen devoluciones ni envíos a domicilio.
- Existe una planilla Excel, proporcionada por los dueños de Bestnid, con la información de los clientes y con los productos.
- El sistema actual presenta los siguientes problemas: Es difícil de organizar y mantener por el crecimiento que hubo de clientes.

Información pendiente: Consultar sobre el sistema, los servicios y los datos que se desean almacenar de los clientes, productos y subastas realizadas, así como también la interfaz del sistema.

Documentos que se deben entregar: A los entrevistados se le entregará una copia de la actual entrevista donde se verá reflejado cómo fue comprendido el contexto general de Bestnid.

Documentos que debe entregar el entrevistado: el cliente se comprometió a entregarnos en esta entrevista la planilla de Excel y el logo de Bestnid

Próxima entrevista: 27/03/2015 a las 11.00 hs. Residencia de los dueños de Bestnid.