\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Entrevista**

**Proyecto**: *Bestnid*

**Identificación:** ENT0*1 \_*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_



Servicios Informáticos

Marzo del 2015

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

Julieta: *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?

Julieta: *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?

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

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

Julieta: *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.*

Julieta: *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?

Julieta: *Si.*

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