UT1\_TA6

Florería Mary Sonia

Buscando a quien preguntarle sobre un negocio del que no tuviera conocimientos, se me ocurrió preguntar en una floristería, ya que pensé que debía ser un negocio con muchos picos de trabajo en días puntuales y falta del mismo en otros. Además de que me imaginé que no sería fácil vender todas las flores antes de que se marchiten.

La idea de la entrevista es saber como funciona por dentro una floristería y si se podría optimizar el trabajo que esta conlleva mediante uso de software.

Intenté tocar varios temas, desde cómo elige las flores hasta como logra vender la mayor cantidad antes de que se marchiten

De toda la información que pude recaudar, las floristerías hacen sus pedidos de flores en base a varios factores, siendo algunos de estos las estaciones, que son lo que más dictan que flores estarán disponibles cada temporada, ya que distintas flores gozan de mayor disponibilidad y frescura en distintas partes de año, también la durabilidad y vida útil de las flores es clave para tener un mayor margen de tiempo para vender las flores antes de que cumplan su vida útil. También si un cierto tipo de flor se pone de moda, ya sea por un video en las redes, o porque las popularice alguna celebridad. Y por último también depende del gusto de la propia florista a la hora de armar arreglos florales, ya que si piensa que un arreglo puede quedar bien hará la prueba para ver si capta la atención de la gente.

También queriendo saber como lograba vender todos sus productos a tiempo, pregunté sobre días festivos y si se notaba mucho la diferencia entre estos y otros mas normales. La respuesta fue que, si bien es claro que San Valentín es el día más complicado y algún día que otro más, la gente siempre suele comprar flores por distintas razones, ya sea para un casamiento, visitar a un fallecido, un cumpleaños o aniversario, incluso para ellos mismos. Por lo que en general mantienen un nivel semejante de ventas en el año y si bien hay alguna semana o mes que puede salir un poco peor, con la experiencia se va aprendiendo a identificar cuando pueden darse estos pequeños periodos menguantes.

Por último le pregunté si le parecería útil una aplicación que sirviera para pedir sus productos con anticipación, variando de ítem a ítem tanto el tiempo como el precio para comprar, además de avisar cuando llegaran pedidos nuevos y ser capaz de poner ofertas en productos que resultaran más complicados de vender de lo anticipado.

“Sí, pero no sé si sabría cómo usarla.”

Con esto se me ocurrieron un par de cosas para llevar a cabo en un software de este tipo.

**Business Events:**

* **Lanzamiento del Software**: Un evento para presentar oficialmente el nuevo software a los clientes existentes y potenciales, demostrando sus características y beneficios.
* **Sesiones de Capacitación**: Eventos de capacitación para el personal de la florería sobre cómo utilizar eficazmente el software para gestionar pedidos anticipados y promociones.
* **Promoción de lanzamiento**: Una promoción donde se regale una rosa por cada pedido en la primera semana de lanzamiento de la aplicación, para que la gente se anime a probarla.

**Business Use Cases:**

* **Reserva Anticipada de Flores:** Los clientes pueden utilizar el software para reservar y programar la entrega de arreglos florales con anticipación para eventos especiales como bodas, cumpleaños o aniversarios.
* **Gestión de Inventario:** El software puede ayudar a la florería a gestionar su inventario de flores y materiales, manteniendo un registro actualizado de las existencias y facilitando la reposición de productos cuando sea necesario.
* **Marketing y Promociones:** El software puede utilizarse para enviar correos electrónicos promocionales y publicar descuentos en las redes sociales, atrayendo a los clientes a aprovechar ofertas especiales.

**Stakeholders:**

* **Clientes**: Los clientes son una parte fundamental de cualquier negocio de florería y serían los principales usuarios del software, utilizando la plataforma para realizar pedidos y acceder a promociones.
* **Floristas**: El personal de la florería, serían responsables de utilizar el software en su día a día para gestionar pedidos, promociones y operaciones en general.
* **Proveedores de Software**: Los proveedores del software son importantes partes interesadas, ya que proporcionan la tecnología necesaria para la implementación exitosa del sistema.