

# Transcripción de Entrevista

**Fecha:** 31 de Mayo del 2019

**Cliente:** Raúl Ramírez

**Jorge:** Buenos días, como ya le había mencionado antes, me interesa apoyarlo en su proyecto. Pero antes de eso, necesito que me explique un poco más a detalle, en que se basa este proyecto que está realizando.

**Raúl:** Bueno, "Porticrepas" es un negocio local que fundé con unos compañeros para la clase de gestión empresarial, en dónde vendíamos crepas alrededor de la prepa para ayudar a un banco de comida. Después de terminar el trabajo, decidí continuar con el proyecto, ahora en un nivel personal, pero quedándome con la marca. Pienso en seguir vendiendo los productos que creamos, pero fuera de la escuela, ahora en un mercado local, por que después de investigación, me percaté que el costo de los ingredientes y la mano de obra son pocos en relación a los ingresos que podría obtener allí.

**Jorge:** Con el fin de poder ayudarlo, me podría decir ¿Qué problemas tuvo durante la venta de su producto en la preparatoria?

**Raúl:** Tuve muchos, para empezar, debido a la naturaleza de los productos, nosotros no sabíamos específicamente cuáles eran los ingredientes que el consumidor le quería agregar al pan de crepa, lo que aumento los costos, ya que teníamos que comprar más ingredientes que al final no se usaron, para que no se nos acabaran si los clientes querían todos los mismo. Otro problema que enfrenté fueron las finanzas, ya que yo no tenía la cuenta de las crepas vendidas en cada jornada, y si las tenía, no anotaba cuantas vendía sin el cono para crepa, ya que ésta aumentaba el precio considerablemente. También, debido a que los clientes a veces se repetían (por lo que tuve que crear el precio especial si ya se tenía cono de crepa) me hubiera gustado poder guardar el número de crepas que ellos consumían, para empezar a realizar ofertas o escuchar sus quejas y sugerencias. Otro problema con el que tuve mucho conflicto fue la cantidad de crepas que realizaba, debido a que la receta que utilice para usarlas, sólo se contemplaba que hiciera de dieciocho cada vez, si por ejemplo quería vender nada más cincuenta, tenía que hacer la conversión de cada ingrediente para saber cuando requería hacer una sola crepa y después multiplicar por el número que quería. Para la compra de la materia prima, sucedía algo parecido, ya que, la harina, los huevos, el azúcar viene en distinta unidad de medida y cabe diferente cantidad en los paquetes que compro, así que tener en cuenta cada una de esas variables, me tomaba mucho tiempo. Finalmente, debido a que el rol de cocinero a veces cambiaba, mis compañeros y yo nos confundíamos con la receta, así que perdíamos tiempo preguntándonos entre nosotros.

**Jorge:** ¿Y cómo se realizaban todos los procesos de las finanzas, ventas, etc... en su negocio?

**Raúl:** Todo se realizaba de forma manual, cada persona tenía que contar el dinero recibido, así como calcular los costos de las crepas, todos los días, como he dicho antes a veces nos equivocábamos y cocinábamos de más, por lo tanto se generaba un costo. Las ganancias a veces no nos cuadraban, alguien podía tomar dinero sin querer o robárselo y no nos dábamos cuenta. En realidad nunca usamos de programas ni tecnología, nada más un Excel para tener las tablas de los costes individuales de cada crepa y la marca del producto.

**Jorge:** Usted me dijo que quería tener una lista de las crepas vendidas y de los ingredientes que querían sus clientes, ¿Pero cuáles son exactamente todos sus productos y cómo es el proceso de realizarlas?

**Raúl:** Bueno, actualmente el negocio se enfoca en la venta de crepas dulces, a cada crepa se le agrega un fondo, ya sea de Nutella, mermelada de fresa o cajeta. Después de esto, se le agregan dos elementos extras que el cliente nos señale, estos ingredientes son: plátano, lechera y fresa, un cliente nos puede pedir, ya sea dos diferentes o una mayor cantidad de alguno. Claro esta que cincuenta gramos de Nutella y cincuenta gramos de cajeta tienen un costo diferente, así que al final, me pasas tu correo para enviarte el Excel. Cuando la crepa ya está lista, se pone en el cono de crepa, para finalmente ser entregada. Si el cliente ya cuenta con un cono de crepa, el precio es \$20, mientras que si no tiene uno, la crepa cuesta \$25.

**Jorge:** Okey, con toda esta información, le debo preguntar si también ¿quiere que se generen los costos y los ingresos después de cada crepa vendida?

**Raúl:** Lo ideal sería que sí, pero lo que yo busco es que después de terminar de hacer las crepas, me lo genere, no antes. Me refiero a que voy a checar las ganancias y los costos de las crepas vendidas, después de terminar mi jornada. Si vendo 23 en un día, que cuando termine pueda verlo. Y la lista, también la checaría después de haber vendido todo esto.

**Jorge:** Lo que me plantea es muy interesante, y sé que se le podría facilitar mucho el trabajo si se implementa una aplicación hecha a su medida. Pero debo preguntar si ¿Usted es la persona que utilizaría la aplicación, o algún empleado que usted tenga lo hará? ¿Necesitaría una contraseña para esto?

**Raúl:** En realidad, es posible que tanto yo, como un compañero la utilice, por el momento no tengo empleados, pero estoy planeándome juntar con un amigo. No necesitaría utilizar una contraseña puesto que tanto él como yo deberíamos de tener acceso a las ventas y ver los costos, así como todo la información. Por lo que, tampoco necesito el uso de contraseñas. Lo que si me interesaría es que sea una aplicación muy intuitiva y fácil de usar, ya que el tiempo si es un gran conflicto.

**Jorge:** En base al diseño ¿hay algunas imágenes, logos, colores que usted prefiera utilizar?

**Raúl:** Me gustaría que el logo fuera parte de la pantalla de inicio, y que utilizara mucho el color rojo, ya que ese es como nuestro color oficial. También hay algunas imágenes que quisiera utilizar, pero te las puedo mandar por correo este fin de semana o el siguiente, junto con el Excel con todos los costos.

**Jorge:** Me parece una buena idea, y creo que con toda esta información es suficiente, muchas gracias y nos vemos pronto.