



Alumno: Jose Francisco Serna Santana

ITIC: 9 Semestre

Actividad: Preguntas

Eduardo Flores Gallegos

10/09/2024

1. ¿Cuál es el tamaño aproximado de su inventario actual?
En cuestión a la primera pregunta del tamaño de inventario en abarrotes tenemos un aproximado de 300 productos diferentes y de ferretería son aproximadamente 100 productos.
2. ¿Qué tipo de productos vende principalmente?
Respecto a la segunda pregunta los productos que más vendemos de abarrotes son los productos básicos como son leche frijol aceite harina y también lo que son refrescos pan y lo que es dulce, si lo que es fritura.
3. ¿Cómo realiza actualmente el seguimiento de su inventario? (¿Manual, hojas de cálculo, otro sistema?)
Respecto a la tercera pregunta de cómo tenemos o cómo hacemos el seguimiento de nuestro inventario, pues es de manera manual de hecho no hemos tenido un inventario así de bien a bien, no lo hemos realizado porque así no lo hemos llevado simplemente verdad de una forma, pues básica.
4. ¿Con qué frecuencia realiza el inventario físico?
Con respuesta a con qué frecuencia hacemos el inventario físico, pues normalmente lo hacemos semanalmente para ver los productos que nos hacen falta y pues poderlos adquirir o solicitar con el proveedor.
5. ¿Cómo captura los datos de sus ventas actualmente?
6. ¿Cómo gestiona las devoluciones y los cambios de productos?
Para la gestión de devoluciones lo que hacemos es checar, el producto que venga en buena condición y que no venga manipulado y así pues se hace la devolución.
7. ¿Tiene algún sistema de gestión de clientes actualmente?
Actualmente no tengo ninguna gestión de clientes excepto los en mis contactos nada más, pero en sí que tenga una lista para hablar o para decirle a mis clientes tantos productos en sí no tengo.
8. ¿Tiene algún sistema de fidelización de clientes o promociones especiales?
En cuestión del sistema de fidelización de clientes, pues no contamos con ello ya que la mayoría de nuestros clientes, pues son de personal de persona a persona, no, no tenemos productos que vendamos fuera.
9. ¿Cuáles son sus principales desafíos actuales en la gestión de su inventario y ventas?
Lo que tenemos actualmente es que en realidad no tenemos un control o un inventario bien para definir y saber cuántos productos en realidad tenemos es lo que el día de hoy no, no contamos con ese con esa situación del inventario.

10. ¿Qué características específicas busca en un sistema de punto de venta?
Las características principales que buscamos en un punto de venta es que sea de fácil manejo para que cualquier persona que tenga de empleado pueda manejarlo sin ningún problema.
11. ¿Qué tipo de reportes necesita para tomar decisiones sobre su negocio?
(¿Ventas por producto, inventario, márgenes de ganancia?)
Bueno, los tipos de reporte que yo ocupo es saber qué productos se mueven más también la venta total, ya sea semanal o mensual de todo el negocio y también el margen, que tanto porcentaje es la ganancia, para poder tomar decisiones.
12. ¿Cuántos usuarios necesitarán acceso al sistema?
Los usuarios que ocuparía es uno administrativo que sería el personal y 6 o 7 que sean para las personas que trabajan en el negocio.
13. ¿Tiene alguna preferencia en cuanto al diseño de las interfaces del sistema? (Personalización de la apariencia.)
De preferencia que sea un sistema sencillo, fácil de usar con colores y si es posible que maneje iconos para no batallar en la búsqueda de cualquier producto.
14. ¿Qué nivel de soporte técnico espera recibir después de la implementación?
Como principio este si se requeriría una capacitación personal para ver y checar todas las inquietudes que pueda tener posteriormente que me elaboren un tutorial que diga de principio a fin el funcionamiento del punto de venta.