Entrevista con el Dueño de la Empresa

**Product Owner (PO)**:  
"Hola, muchas gracias por tu tiempo. Queremos asegurarnos de entender claramente tus expectativas para el sistema que estás buscando. ¿Podrías contarme un poco sobre los principales desafíos que estás enfrentando actualmente en la empresa?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Hola, gracias a ti. Bueno, uno de los mayores problemas que tenemos es la falta de control preciso sobre nuestro stock, especialmente porque manejamos diferentes ubicaciones: la tienda principal y el depósito. A veces no sabemos en qué lugar están ciertos productos, y eso genera retrasos en las ventas."

**PO**:  
"Entiendo. En cuanto a las ventas, ¿cómo te gustaría que el sistema gestione las transacciones?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Necesito que el sistema registre cada venta con detalle, incluyendo qué productos se vendieron, la cantidad, y desde dónde se tomaron (si fue de la tienda o del depósito). También, me gustaría que el sistema emita una factura o recibo para cada venta."

**PO**:  
"Perfecto. ¿Te interesaría tener algún tipo de integración con un sistema contable o prefieres manejar las facturas y recibos directamente desde este sistema?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Si es posible, me gustaría que el sistema se integre con nuestra contabilidad para automatizar la parte de facturación. Así evitamos errores y duplicar tareas."

**PO**:  
"Pasando al tema del stock, mencionaste que uno de los problemas es la falta de visibilidad entre ubicaciones. ¿Qué nivel de detalle te gustaría tener en el control del inventario?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Necesito saber, en tiempo real, cuánto stock tenemos en cada ubicación. Por ejemplo, si vendemos en la tienda, quiero que se descuente directamente del stock en la tienda. Si hay un traspaso de productos desde el depósito a la tienda, también debería quedar registrado."

**PO**:  
"Claro. ¿Te gustaría recibir alertas cuando el stock de ciertos productos esté por debajo de un nivel crítico?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Sí, eso sería ideal. A veces no nos damos cuenta de que ciertos productos, como algunos tipos de botones, se están agotando hasta que es demasiado tarde."

**PO**:  
"En cuanto al análisis de ventas, ¿te interesa saber cuáles son los productos más vendidos y los menos vendidos?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Definitivamente. Necesito reportes que me muestren qué productos se están moviendo más, en qué ubicaciones, y cuáles no se están vendiendo. Así podré tomar decisiones, como descontinuar algunos modelos o aumentar la producción de los más vendidos."

**PO**:  
"¿Te gustaría generar estos reportes de manera mensual o preferirías poder configurarlos según un período específico?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Lo ideal sería poder configurarlo según el período, así podría ver tanto reportes mensuales como trimestrales o por temporadas."

**PO**:  
"Con todo lo que hemos hablado hasta ahora, parece que hay varias funcionalidades clave que debemos priorizar. ¿Tienes algún plazo específico en mente para que el sistema esté operativo?"

**Dueño de la Empresa**:  
"Me gustaría tenerlo funcionando dentro de los próximos seis meses. Entiendo que puede haber fases, pero quisiera empezar con lo esencial: ventas, stock y reportes de productos vendidos."

**PO**:  
"Eso tiene sentido. Entonces, empezaremos con esos módulos principales y luego podemos ir agregando funcionalidades como la integración contable y más análisis detallados."

**PO**:  
"Perfecto. Agradezco mucho tu tiempo y todas estas aclaraciones. Ahora que tengo una visión clara de lo que necesitas, podemos empezar a planificar el desarrollo. ¿Hay algo más que te gustaría agregar?"

**Dueño de la Empresa**:  
"No, creo que hemos cubierto lo principal. Lo que me interesa es tener una herramienta que realmente me ayude a mejorar la eficiencia y a tener más control sobre la operación."

**PO**:  
"Entendido. Te mantendré al tanto del progreso y de los próximos pasos."