**Entrevista**

**Proyecto: Sistema de trueques**

**Identificación: 56**

|  |  | **[Oblivion][Marzo 2024]** |
| --- | --- | --- |

| **Preparada por:**  Equipo de Oblivion. Félix, Ramiro Aguirre, Nicolás Citro, Mauro Kein  **Fecha de preparación:** 10/03/2024 a 12/03/2024  **Fase en la que se encuentra el proyecto:** Elicitación de requerimientos  **Documentos a que se hacen referencias:**  Blog sobre ventas en ferreterías: <https://www.fierros.com.co/es/noticias/aumenta-las-ventas-en-la-ferreteria-con-las-estrategias-de-upselling-y-cross-selling> |
| --- |
| **Lugar de la entrevista:** Facultad de Informática (Aula 15)  **Fecha:** 13/03/2024  **Hora:** 19:30 hs.  **Duración de la entrevista:** 40 minutos. |
| **Entrevistado:** Juan.  **Rol:** Dueño de la cadena de ferreterías. Administrador.  **Objetivo a lograr con esta entrevista:**  Realizar un primer contacto con el cliente para conocer su negocio de cadenas de ferretería y la idea que desea desarrollar. |
| **Cuerpo de la entrevista:**  **Pregunta 1:** Primero quería preguntarte, más o menos en general, sobre esta cadena de ferreterías que nos contaste que tenés… qué podrías decirnos al respecto de la cadena?  **Respuesta 1:** Bueno, yo me comuniqué, no les dije mucho, que soy Juan, tengo ferreterías, y que está complicada la cosa… Bueno, no es la primera vez que Argentina está en crisis, esta es particularmente bastante fuerte, pero bueno ya Argentina hace un par de años… uds. son muy jóvenes pero hace un par de años pasó por una muy fuerte, que fue en el 2001 más o menos, y nada yo me agarré de una idea que surgió en ese momento, la cual traje de nuevo a la actualidad para ver si de alguna manera puedo mejorar o puedo aumentar lo que es la llegada de gente a mis ferreterías. Mi idea principal, para resumirles, es aumentar, un poco publicitar mis ferreterías. ¿Cómo quiero lograr eso? En el 2001 hubo algo que se hizo mucho en esa época que es lo que fue el tema de trueques. ¿Qué hacía la gente? Había gente que fabricaba ropa o hacía comida, y lo intercambiaba por otros bienes… Lo que se veía mucho en esa época es intercambio de ropa por comida, era principalmente lo que se hacía, estaba muy difícil la economía en ese momento, estaba difícil acceder a los alimentos y lo que hacía la gente era, qué se yo, había gente que hacía pantalones o remeras y eso y los intercambiaba por comida. Yo no busco intercambiar comida, pero bueno, la veta que yo encontré es hacer un sistema, a ver si era factible, generar un sistema web en la cual la gente publica sus productos, y se pone de acuerdo con otra gente para intercambiarlos, acercarse a mi ferretería, o sea que los intercambios se hagan en una de mis sucursales, se realice el intercambio ahí, y si el producto que está intercambiando necesita algún otro producto, lo adquieran en mi ferretería. Ejemplo: tengo este termo, alguna persona lo publica en mi sitio, pero este termo bueno, resulta que no tiene tapón; y la otra persona tiene este mate. Las dos personas… una persona publica este termo y otra persona publica este mate, se ponen de acuerdo entre sí, se ponen de acuerdo en qué sucursal lo van a intercambiar, se acercan, lo intercambian, y bueno si a este termo le falta la tapa, yo esta tapa la vendo en mi sucursal, yo la tengo, por lo que aprovecha en ese momento para comprarme el tapón. Mi idea es eso, es traer gente a mi ferretería, que si tienen la necesidad de adquirir algo, bueno, aprovechar esa necesidad para venderle lo que falta.  **Pregunta 2:** Genial, ahora te vamos a hacer unas preguntas más en concreto sobre esta idea… antes quería preguntarte tu rol en concreto, ¿vos sos el dueño de la cadena?, ¿tenés un seguimiento concreto sobre cada sucursal?, ¿cuál es la cantidad de sucursales en la provincia?... Como para tener una idea de las dimensiones de las que estamos hablando…  **Respuesta 2:** Perfecto, yo tengo, hoy, bueno, nada, tuve que cerrar algunas sucursales, yo hoy en día tengo once sucursales, de la cual la mayoría están acá en La Plata, pero bueno, tengo en los alrededores, ¿no?, y algunas en el Conurbano. Yo soy el dueño, yo hoy en día mi control de stock, tengo una aplicación actualmente donde manejo todo el tema de ventas y tengo el control de stock de todas mis sucursales.  **Pregunta 3:** Se podría considerar que no sos franquista, digamos, no franquicias, los locales no tienen administración propia.  **Respuesta 3:** Nono.  **Pregunta 4:** Otra consulta, ¿con qué tienen el control de todo?  **Respuesta 4:** Es una aplicación que en su momento la compré, bueno en realidad es una aplicación que… una empresa me vende el servicio, la pago mensualmente y nada de acuerdo a cuanto… pago por funcionalidad, la aplicación es Tango, es conocida, es una aplicación que me cobra fortuna por mes, y nada yo pago el módulo de stock y pago el módulo de ventas. Con eso tengo toda la información de mis sucursales.  **Pregunta 5:** Bien, y te pregunto, ¿ese programa lo gestionas directamente vos?  **Respuesta 5:** Yo ese sistema… el tema de las ventas, bueno, yo me dedico a cargar el stock y después el tema de las ventas es por sucursal, en cada una de mis sucursales cargan toda la información de las ventas con la aplicación. Pero nada, esta aplicación que yo pretendo si es factible llevarla adelante, es totalmente separado de lo que yo tengo actualmente…  **Pregunta 6:** Te hago la última de mi parte, ¿además de esta aplicación hay algún otro tipo de sistema informático que que hayas utilizado en algún momento en la gestión de veinte años de la empresa o este es el único?  **Respuesta 6:** No, a ver, es lo único que tengo. Online, es el primero. Yo no tengo nada, yo no vendo de manera online, no tengo nada.  **Pregunta 7:** O sea que la idea que estás proponiendo ahora sería la primera vez…  **Respuesta 7:** Sí, que saldría a Internet.  **Pregunta 8:** Hablando de lo que comentaste en el mail, el tema de la caída de las ventas, más o menos esta caída de las ventas viene… ¿hace cuánto tiempo viene esta caída de las ventas?  **Respuesta 8:** Y, a ver, desde el 2023, ya me viene bajando mucho con las últimas… más o menos a mediados del 2023, por las últimas explosiones del dólar, nada, se fue encareciendo todo, me impactó y ahora con el cambio de gobierno también, o sea, estas explosiones de los aumentos de precios y la inflación…  **Pregunta 9:** ¿Hay algún elemento afuera de esta crisis económica que podés identificar como causante de la caída de las ventas?  **Respuesta 9:** No, bueno, primero que nada que no hay plata, haciendo mención a la frase del nuevo presidente, no hay plata. Y eso me mata,  **Pregunta 10:** O sea básicamente es eso…  **Respuesta 10:** Sisisi, es el contexto, si, a ver, ferreterías es un rubro que, ¿quién no va todas las semanas a una ferretería? Por cualquier cosa, o sea, se te despegó una zapatilla vas y comprás algo, un tornillo, es algo que, siempre hay gente en las ferreterías pero bueno, nada, me bajó mucho por el tema del aumento de los precios y estoy queriendo que la gente de a poco… en realidad busco promoción para pescarla, porque la ferretería es como un quiosco, vienen y cuando ven algo ahí, la gente lleva.  **Pregunta 11:** Cuando mencionabas que el tema de los trueques surge en respuesta o como una práctica de la anterior crisis… Vos mencionabas que se hacía de ropa por comida, que son elementos de primera necesidad, yo te quería consultar si tu idea también incluye que los trueques que se realizan en la ferretería sea de todo tipo de artículos o solo de artículos de ferretería…  **Respuesta 11:** No, cualquier cosa, siempre y cuando sea legal, se podría intercambiar, no habría ningún límite o impedimento de productos.  **Pregunta 12:** Y quería preguntarte también, dentro de este sistema que tenés en mente, por ejemplo, vos mencionabas que si hace falta comprar algún artículo que le falta a uno de los trueques sea porque falta valor a alguna de las dos partes del trueque, que lo pueden adquirir en la ferretería. Surgen dos preguntas, la primera es si esto incluiría una tienda en la que vos tenés un listado de precios y los artículos que tenés en stock, de los cuales pueden disponer al momento de empezar a plantear el trueque, o sea si incluiría eso la idea del proyecto…  **Respuesta 12:** Bien, no, a ver la idea de que se acerquen a la sucursal es que de última lo consulten ahí, porque no está ligado necesariamente… o sea puede ser que se hagan trueques y a mí no me compren nada…  **Pregunta 13:** Donde vos tenés el beneficio es la promoción del espacio…  **Respuesta 13:** Exactamente.  **Pregunta 14:** También descartamos entonces comisión por la operación…  **Respuesta 14:** No no, cero, no se le va a cobrar a ninguna de las partes. Eso me lleva a otra cosa, a ver, puede ser que el producto esté entero, las dos personas intercambien y listo, nadie compró nada, no pasa nada, es posible que pase. Si me interesa que si se realiza una venta quede registrado en ese trueque. O sea que mi sistema, más allá que yo esa venta la voy a tener que pasar al otro sistema no me importa, no pasa nada. Yo lo voy a hacer eso. Yo sé que es totalmente ineficiente, pero yo lo quiero así. Pero si que quede registrado que sí se hizo en este intercambio y este tapón (del mate. Tapón de la ferretería) se lo llevara en ese momento, yo quiero dejar registrada esa compra en ese trueque. Para estadística mía el día de mañana.  **Pregunta 15:** ¿La aplicación debería llevar el registro de los trueques que se hicieron y que implicaron venta o de todos los trueques que se hicieron?  **Respuesta 15:** Todos los trueques y además de las ventas que se implicaron en ese trueque.  **Pregunta 16:** ¿Las personas se tienen que registrar para poder hacer eso (el trueque)?  **Respuesta 16:** Si.  **Pregunta 17:** ¿Querés guardar la fecha, el local, el producto? Si el producto no existe, o sea no tenés registro ¿Lo agregas aparte?  **Respuesta 17:** Buena pregunta. No, se va a registrar en el momento el nombre y cuántas unidades llevó del mismo.  **Pregunta 18:** ¿Pero puede ser que no sean de tu ferretería?  **Respuesta 18:** No… a ver ¿Productos de que te referís?  **Pregunta 19:** Vos dijiste que se puede cambiar cualquier cosa entoces…  **Respuesta 19:** Nono, el producto puede ser cualquier cosa. El producto lo sube la persona cuando se registra.  **Pregunta 21:** Claro, los productos van a estar publicados en la web por los usuarios.  **Respuesta 21:** Exactamente.  **Pregunta 22:** Por ejemplo. Yo quiero cambiar mi teléfono y otro pone unos auriculares JBL. Vos ahí no tenés ningún producto respecto al tema.  **Respuesta 22:** Pero si por ejemplo a tu cargador le falta el cable USB si lo vendo en mi ferretería podés comprarlo.  **Pregunta 23:** ¿Y los productos esos, el teléfono y los auriculares, querés que se guarden en el sistema?  **Respuesta 23:** Eso va a estar cargado. Eso lo va a tener que cargar la persona al momento de publicar su articulo.  **Pregunta 24:** ¿Y vos que guardarías?  **Respuesta 24:** Las ventas que hice.  **Pregunta 25:**Por ejemplo, se dió el trueque y eso va a quedar registrado.  **Respuesta 25:** Si.  **Pregunta 26:** Ahora supongamos que la gente se acerca a la ferretería y hace el trueque. Y se lleva un martillo relacionado a ese trueque. ¿Está la posibilidad de registrar que durante ese trueque se hizo la venta de ese martillo?  **Respuesta 26:** Sisi. Capaz el producto que vendo no tiene nada que ver con los dos articulos. La idea es: quiero trocar un velador que no le anda la tecla.Yo eso lo aclaro en la publicación. “Velador antiguo de bronce que no le anda la tecla y tiene quemada la patita del enchufe.” Justo se da que esa persona me compra la patita y me compra la tecla. Yo quiero que esas dos ventas queden registradas con ese trueque.  **Pregunta 27:** O sea, ¿el vendedor de la sucursal de tu ferretería debe poder cargarlo en el sistema?  **Respuesta 27:** Si. Quiero aclarar una cosa. El empleado de mi ferretería… a ver.  Una persona subió esto, otra persona esto (productos). Las personas se tienen que poner de acuerdo de que este intercambio se va a hacer. Y van a tener que elegir la sucursal en cual lo van a hacer. Mi empleado de esa sucursal va a tener que decir que ese trueque se llevó a cabo. Porque es la persona que va decir que salió todo bien ese día a tal hora.  **Pregunta 28:** Es el que da el okey que la transacción se hizo.  **Respuesta 28:** Y además vendí esto (señala el tapón del mate como ejemplo).  **Pregunta 29:** Y un estado pendiente.  **Respuesta 29:** Sí podría tener un estado pendiente. Si, estaría bueno.  **Pregunta 30:** Volviendo al ejemplo del teléfono y de los auriculares que compran un cargador para el teléfono. ¿Lo compran de forma presencial?  **Respuesta 30:** Si. El sistema no va a tener nada de compra virtual.  **Pregunta 31:** ¿Y para el registro, lo registramos con el mail, un número de teléfono?  **Respuesta 31:** Si.  **Pregunta 32:** ¿Te gustaría tener algún registro de los usuarios que hacen trueque para tener vos después?  **Respuesta 32:** Si, porque también me interesaría como para promocionar la ventas que las personas que hacen trueque tengan como una reputación interna en el sistema. Que a medida que se van realizando trueques satisfactorios vayan incrementado su reputación. Y gracias a eso después tengan descuentos en estas ventasque yo le hago en el momento del trueque.  **Pregunta 33:** Como un sistema de puntos interno.  **Respuesta 33:** Claro, si. Que vayan sumando 1 a medida que van haciendo trueques efectivos. Y no sé… después de los 10 le hago un 5% en toda la venta que se haga en ese momento.  **Pregunta 34:** Hablando el otro día cuando nos pusimos a investigar sobre las cadenas de ferretería y demás, Felix pasó un artículo del upselling. Que pasa mucho en las ferreterías, que cuando se te rompe una canilla ya se vende mucho por ejemplo productos relacionados al arreglo de canilla como es la cinta teflón.  **Respuesta 34:** Si, eran dos estrategías de marketing que pueden ayudar en las ventas de productos en las cuales una intenta sugerir al momento de la venta productos complementarios. Esa es se llama upselling. Pero también existe la de crosselling que es una estrategía que te ofrece productos relacionados pero que no son una mejoría directa del producto que estas comprando. Podrían llegar a ser útiles.  **Pregunta 35:** Me gusta. ¿Lo ven como sugerencia o que te vaya bombardeando cuando estás en el sitio?  **Respuesta 35:** No, por el momento como una estrategia de marketing que podemos ir viendo.  **Pregunta 36:** ¿Vos lo pensas a nivel plataforma web? Porque después podemos incluir alguna estrategía de marketing digital.  **Respuesta 36:** Si, me gusta.  **Pregunta 37:** Me acordé del upselling por el primer ejemplo. Trueques un termo y necesitas la tapa.  **Respuesta 37:** Me gusta. Capaz que no para ahora, pero para un futuro me gustaría. Por lo visto tienen conocimiento del tema, capaz para una versión 1 punto algo me gustaría.  **Pregunta 38:** ¿El sistema estaría enfocado en los clientes entonces?  **Respuesta 38:** Si.  **Pregunta 39:** ¿Tendría que haber una versión enfocada a clientes y una enfocada a empleados que tiene que validar los trueques? ¿Estamos hablando de dos versiones distintas de un mismo sistema?  **Respuesta 39:** Si, o dos tipos de usuario.  **Pregunta 40:** Dos roles dentro del sistema.  **Respuesta 40:** Claro.  **Pregunta 41:** Si un empleado también quiere hacer ese cambio de producto y todo eso. ¿Se lo tomaría como un cliente más o tendría una diferencia con respecto al resto?  **Respuesta 41:** ¿Dos formas distintas de ingresar al sistema?  **Pregunta 42:** Claro, un rol de administrador si vos queres o un rol de usuario.  **Respuesta 42:** Administrador me gustaría ser a mí nada más.  **Pregunta 43:** Bien, se podría pensar un rol para los empleados y un rol para los usuarios.  **Respuesta 43:** Si de última **el empleado también se podría registrar como usuario**.  **Pregunta 44:** Para vos, ¿No hay incompatibilidad ahí?  **Respuesta 44:** A ver, actualmente ellos cuando llegan a la sucursal ingresan con su número de usuario. Y que a la plataforma se registren con su correo como usuarios.  **Pregunta 45:** Te queríamos preguntar que vos en el mail nos decías que tenías pérdidas, cuánto tiempo tendrías para soportar o si no es tan dramático  **Respuesta 45:** A mi me gustaría que esto esté para (se fija el cronograma) el tres de julio. ¿Es factible?  **Pregunta 46:** Yo diría que una vez que empecemos a hacer el estudio de viabilidad, tengamos los requerimientos en una próxima entrevista, ahí quizás podríamos ver estimación de tiempos y plazos.  **Pregunta 47:** Si, obviamente que nuestra intención sería que cuánto antes, mejor  Después queríamos preguntarte si esta idea que está inspirada en la crisis de 2001, y que se hacía de manera quizá más espontánea, conocés algún otro rubro que esté implementando lo mismo hoy?  **Respuesta 47:** En realidad, me gusta tu pregunta, yo me fijé primero en el **marketplace** (El de facebook), pero hay tanto fraude que no me quería quemar  **Pregunta 48:** Un punto bueno de la publicidad sería promocionarlo como un **trueque seguro**?  **Respuesta 48:** Si, y ya que dijiste la palabra “**promoción**” que a un producto, se lo puede promocionar con varios paquetes **por una semana,** pero no tan complejo como el del marketplace porque esté está preparado por cantidad de usuarios, a mi no me interesa la cantidad de usuarios. A mi lo que me interesa es por una semana destacar el producto. Que aparezca con un borde rojo, o una estrellita.  **Pregunta 49:** ¿Cómo sería la forma de pago?  **Respuesta 49:** Hoy hay tantas cosas, que si con billeteras virtuales se puede pagar con un **QR de pago** está bien  **Pregunta 50:** Antes de los paquetes de promoción, decís que según la reputación de los usuarios también haya efecto en el orden de listado?  **Respuesta 50:** No, por ahora no porque el beneficio lo van a tener a la hora de comprarme cosas  **Pregunta 51:** Los usuarios ven los productos, realizan el trueque y lo confirman. Si lo quieren cancelar, ¿afecta a la reputación?  **Respuesta 51:** Por ahora no  **Pregunta 51:** Y para reprogramar en algún punto? Podría ocurrir que dos personas acuerdan encontrarse y una de ellas no puede asistir, ej airbnb tiene un chat interno  **Respuesta 52:** No quiero comunicación interna, no chat interno, pero sí la posibilidad de cancelar pero sin penalización.  **Pregunta 53:** Y el producto que uno sube, ¿tiene un tiempo el post?  **Respuesta 53:** No, que sea indefinido. Eso me remonta a algo, me interesa que los productos se dividan en 3 categorías, y que los trueques solo se puedan hacer entre productos de la misma categoría. Esas son: (0-$5000) / ($5000-$10000) / ($10000+).  **Pregunta 54:** ¿Cómo clasificamos entonces los productos?  **Respuesta 54:** Y, eso lo va a clasificar la persona. Lo que sí me interesaría el día de mañana que está tan de moda, que mi sistema integre una IA. Para automatizar la categorización o modernización del producto, no puedo permitir que intercambien un perro, como también que los que tengan registros, sean de mayores de 18. De última yo como administrador puedo dar de baja alguna publicación.  **Pregunta 55:** ¿El registro podríamos hacerlo por número de documento?  **Respuesta 55:** Podríamos registrarlo con número de documento y fecha de nacimiento seguro.  **Pregunta 56:** ¿Hay algún límite con las cosas que se puedan postear?  **Respuesta 56:** No, no hay ningún límite.  **Pregunta 57:** ¿En el caso de que se concrete la aceptación de las dos partes para hacer el trueque, el punto de encuentro sea una sucursal, las dos partes tienen que entrar al local y hablar con un empleado para avisar que se lo llevó adelante.¿Hay qué explicarle al usuario que ese es el procedimiento de alguna manera?  **Respuesta 57:** Si, que quede bien mencionado al momento que sea el match.  **Pregunta 58:** ¿Tiene que haber una aceptación del acuerdo para poder llevarlo a cabo ?  **Respuesta 58:** Si si si...  **Pregunta 59:** ¿Los trueque se van hacer si o si entre dos productos?  **Respuesta 60:** Sí. de ultima que si posteas, que sea mate + bombilla pero es un producto y que tenga una descripción del producto, onda la bombilla está tapada.  **Pregunta 61:** Para ir cerrando.¿Hay algo más que quieras agregar?  **Respuesta 62:** No, creo que entró todo.  **Pregunta 63:** ¿Crees qué hay algo más importante como para la otra entrevista?  **Respuesta 63:** La parte de diseño se las dejo a ustedes, quiero que sea simple, la idea es que lo pueda usar cualquier persona.  **Pregunta 64:** ¿Cómo hacen los usuario a la hora de estar estableciendo el trueque para saber qué productos se disponen en la ferreteria?  **Respuesta 64:** No, por lo pronto desde la aplicación se va a centrar en trueques. Si quieren saber la disponibilidad del producto, al empleado.. . El que se efectúe una venta es un plus.  **Pregunta 65:** Al momento de los dos usuarios coordinar el trueque.¿Qué tipo de información pueden ver entre ellos?  **Respuesta 65:** Información de contacto 0, como mucho me gustaría que el empleado si sepa datos del contacto, porque quizás hubo algún problema o algo.. y che tu vaso ..  y el cliente, nombre de usuario, nombre de pila, el producto y la sucursal.  Un placer… y gracias… |
| **Conclusión de la entrevista**  **Informe final:**  En la entrevista se comentan los aspectos más relevantes para el desarrollo del sistema de trueque web propuesto por el cliente, entre los que pueden mencionarse: propósito del sistema (intercambio o trueque de productos para la promoción de los locales), definición de roles (administrador, empleados y clientes), información requerida para el registro de usuarios y para la publicación de productos, división de los productos por categorías según su precio, posibilidad de destacar productos mediante un pago, implementación de un sistema de reputación para clientes con más trueques realizados, entre otras.  También se mencionaron algunas posibles mejoras a futuro, como la automatización del sistema de recomendación de productos según sea el local elegido como prioritario por el usuario.  **Información obtenida en detalle:**   * Datos de registro de usuario: email, número de teléfono, fecha de nacimiento (es requisito la mayoría de edad), DNI * Datos de registro de producto (del cliente): nombre, descripción * Datos de registro de producto vendido (del empleado): nombre, cantidad de unidades vendidas * Datos de trueque: usuario1, usuario2, producto\_usuario1, producto\_usuario2, sucursal de intercambio, venta en sucursal, estado, día y hora pactada, día y hora de confirmación * Categorías: categoría 1 (entre $0 y $5000); categoría 2 ($5000 a $10000); categoría 3(mayor a $10000) * Acciones del usuario: registrarse, iniciar sesión, cerrar sesión, publicar producto, seleccionar producto, elegir sucursal, pautar intercambio, cancelar intercambio, destacar producto * Acciones del empleado: iniciar sesión, cerrar sesión, confirmar intercambio, cargar venta   **Información pendiente:** |
| Documentos que se deben entregar: - - -  Documentos que debe entregar el entrevistado: - - -  Próxima entrevista: 20/03/2024 a las 19:30 hs. |

| **Preparada por:**  Equipo de Oblivion. Félix, Ramiro Aguirre, Nicolás Citro, Mauro Kein  **Fecha de preparación:** 16/03/2024 al 18/03/2024  **Fase en la que se encuentra el proyecto:** Elicitación de requerimiento  **Documentos a que se hacen referencias:** |
| --- |
| **Lugar de la entrevista:** Videollamada virtual (Google Meet)  **Fecha:** 20/03/2024  **Hora:** 19:30 hs.  **Duración de la entrevista:** 40 minutos. |
| **Entrevistado:** Juan  **Rol:** Dueño de la cadena de ferreterías. Administrador.  **Objetivo a lograr con esta entrevista**: Definir y especificar funcionalidades y requerimientos del sistema de trueques, basandonos en la información obtenida de la primer entrevista. |
| **Cuerpo de la entrevista:**  **Pregunta 1:** Primero indagar un poco más en uno de los temas, como el del sistema de puntaje. Nos surgieron dudas con respecto al descuento. ¿Debe figurar el descuento en los trueques? Es decir si se hace una venta, debe figurar que se hizo con descuento en el registro?  **Respuesta 1:** Si, estaría bueno, que se vea de cuánto fue el descuento, para que quede claro.  **Pregunta 2:** Si los usuarios hacen compras normales fuera del sistema de trueques, ¿afecta en la reputación?  **Respuesta 2:** No, lo que va a subir la reputación de los clientes es sólo los trueques efectivizados dentro del sistema. Al momento de efectivizar un trueque se sumaría un punto a cada cliente.  **Pregunta 3:** Un cliente que ya tiene puntos y quisiera usarlos en la ferretería una vez que ya alcanzó el descuento, ¿puede usarlo en una compra normal?  **Respuesta 3:** No, sólo las compras que se hagan en el marco de los trueques.  **Pregunta 4:** ¿De cuánto es el descuento?  **Respuesta 4:** No está definido pero por ejemplo: 10 trueques realizados satisfactoriamente un 2%, 20 trueques un 10% y así sumando. También veremos como progresa lo otro y si va todo bien lo implementamos, sino lo dejamos para un futuro.  **Pregunta 5:** ¿El producto va a tener fotos?  **Respuesta 5:** Si, nombre de producto, descripción (mínimo 250 caracteres - la idea es que lo llene la gente), la foto estaría bueno (no obligatoria), categoría y sucursal en la cual la persona quiere hacer el intercambio.  **Pregunta 6:** ¿Qué información va a ver el empleado del intercambio, en el sistema, sobre los clientes?  **Respuesta 6:** El nombre de las partes, y los productos que se vayan a intercambiar.  **Pregunta 7:** ¿Y los clientes?  **Respuesta 7** solo el nombre de pila.  **Pregunta 8:** Nos comentas que vas a ser el admin de todo. Quería preguntarte. ¿Qué funciones queres como administrador?  **Respuesta 8:** Estadísticas, por lo menos saber los trueques que se concretaron en un periodo de tiempo y, otro de los reportes sería en de las ventas que se llevaron a cabo por intercambios, en un periodo de tiempo. Si hubieron ventas asociadas a un trueque poder ver un una estadística que cargada un periodo de tiempo muestre todas las ventas, después como vos bien dijiste… la administración de empleados.  **Pregunta 9:** ¿Los cargás vos a los empleados?  **Respuesta 9:** Si y las sucursales también.  **Pregunta 10:** ¿ Y qué sería el control de las sucursales?  **Respuesta 10:** Que en la sucursal pueda seleccionar una persona que me entreguen un nombre, dirección y localidad.  **Pregunta 11:** ¿Alguna función más dentro de administrador?  **Respuesta 11:** Eliminar un producto no me copa, capaz de bloquearlo si.  **Pregunta 12:** Un poco vinculado a esto de administración en relación a lo que van a poder hacer los distintos empleados de las sucursales, respecto a esto último de bloquear publicaciones inadecuadas ¿Los empleados de la cadena, los vendedores, podrían hacer lo mismo o no moderan producto?  **Respuesta 12:** No, ellos no. solo yo.  **Pregunta 13:** El alcance que tendrían los empleados sería: El de confirmar que el trueque se realizó, sí se concretó una venta en el marco del trueque, especificarlo. ¿Alguna otra especificación que se nos escapa?  **Respuesta 13:** no son solo esas.  **Pregunta 14:**: decias vos que te vas hacer cargo de la carga de las sucursales como la de los empleados  **Respuesta 14:** Así es.  **Pregunta 15:** Los datos que vas a requerir vos, para los empleados. ¿cuáles serían?  **Respuesta 15:** Serían. nombre, apellido, nombre de usuario, contraseña que yo la defino en el momento y el dsp la va a poder cambiar.  **Pregunta 16:** Ya pasamos del rol de empleado al rol del cliente. queremos confirmar los datos necesarios.¿Qué datos concretos desea para el registro? Habíamos hablado de nombre,apellido y dni.  **Respuesta 16:** Nombre, apellido, dni, fecha de nacimiento, email para que le lleguen datos del sistema y contraseña.  **Pregunta 17:** Vuelvo al registro del empleado. ¿Le generas una contraseña?  **Respuesta 17:** La genero yo y después el empleado la cambia.  **Pregunta 18:** entrando a la cuestión del mantenimiento.¿El sistema, va a necesitar mantenimiento hacia el futuro?  **Respuesta 18:** Si hacia al futuro me gustaría.  **Pregunta 19:** Un poco vinculado a tu rol de administrador en relación a lo que van a poder hacer los distintos empleados de las sucursales, ¿los empleados/vendedores de la cadena también podrían moderar publicaciones o no moderan productos?  **Respuesta 19:** No, ellos no, en principio solo el administrador sería el encargado de moderar las publicaciones.  **Pregunta 20:** Y en ese sentido, el alcance que tendrían los empleados sería el de confirmar que el trueque efectivamente se realizó, especificar si se concretó una venta en el marco del trueque, ¿y hay alguna otra especificidad de los empleados en el sistema que se nos esté escapando o serían esas en principio?  **Respuesta 20:** No, por ahora son esas dos.  **Pregunta 21:** En cuanto a la carga de los empleados, ¿qué datos serían necesarios para realizarla?  **Respuesta 21:** El empleado sería nombre, apellido, nombre de usuario y una contraseña que yo le voy a definir en el momento y el empleado después la va a poder cambiar.  **Pregunta 22:** Hablamos un poco del rol de empleado ahora quisiéramos hablar del rol de cliente. Queríamos definir y confirmar los datos necesarios de ese registro por parte del cliente. ¿Qué datos concretos desea para el registro? Habíamos mencionado el nombre, el apellido y el DNI. ¿Algún dato de contacto? ¿Qué datos sugeridos desea para el registro?  **Respuesta 22:** Sí, a ver, nombre, apellido, DNI estaría bueno, la fecha de nacimiento habíamos dicho porque tiene que ser mayor de 18 años, un correo electrónico para que le lleguen mensajes del sistema y la contraseña supongo. Sí, creo que con eso estamos.  **Pregunta 23:** Cuando vos como administrador generás un registro del empleado, ¿generás una contraseña para el empleado?  **Respuesta 24:** Genero una contraseña en el momento que puede ser cualquier cosa, le puedo poner “cambiame123” y que después el empleado la cambie. La contraseña que va a ser para el primer logueo la creo yo y se la doy al empleado.  **Pregunta 25:** Entrando un poco a la cuestión de mantenimiento, ¿el sistema va a necesitarlo hacia el futuro después del desarrollo inicial?  **Respuesta 25:** Me interesaría, sí, estaría bueno, capaz que surge algún cambio así rápido (no de funcionalidad) pero sí me gustaría si uds. pueden brindar eso me encantaría poder hacerlo con uds. y si no bueno, con quien uds. digan. Supongo que eso va a tener un valor, un precio, ¿o no?  **Pregunta 26:** Sí, totalmente. También surgió una duda respecto a la capacidad de los empleados… Suponiendo un caso hipotético en el que llegan dos personas que han acordado hacer el trueque por la aplicación entonces el empleado tendría que confirmar el trueque… Al momento de marcar el trueque, ¿el empleado puede acceder a la lista de todos los trueques programados en todas las sucursales, solo los de su sucursal, tiene la capacidad de cancelar el trueque en caso de que haya algún problema?  **Respuesta 26:** Sí, a ver, lo que yo había imaginado, uds. me dirán si es factible o no, es que un empleado se autentica en el sistema, y debería verse el listado de los trueques para ese día. Y de cada trueque, si se confirma o no. Los trueques que vería el empleado serían solo los de su propia sucursal.  **Pregunta 27:** Sobre la carga de la venta relacionada al trueque, la vez pasada nos dijiste que querías registrar el nombre del producto que vendés y cuántas unidades. Nosotros debatiendo un poco pensamos que capaz podríamos agregarle el precio de la venta y la pregunta sería si considerás algo más, por ejemplo vos comentaste que en un futuro quisieras tener estadísticas sobre estas ventas, ¿hay algún dato más que en el momento de la carga de esa venta sería de importancia?  **Respuesta 27:** Sí, a mí lo que me interesa es el producto, que lo va a escribir el empleado, no quisiera un desplegable ni nada porque sería una locura y requeriría estar integrado con el sistema actual, cosa que no quiero. Sería el producto, la cantidad y el monto.  **Pregunta 28:** ¿Cantidad de empleados que tenés?  **Repuesta 28:** Sí, yo ahora tengo 11 sucursales y ponele que tenga promedio 3 empleados por sucursal…  **Pregunta 29:** ¿Y todos tienen una computadora con la cual van a poder gestionar el sistema?  **Respuesta 29:** Sí, todos tienen computadora más que nada porque ahí tenemos el sistema de stock.  **Pregunta 30:** Yo tengo una pregunta más que nada de carácter visual, pero porque vos habías hablado de categorizaciones, ¿de qué forma querías que lo categoricemos y de qué forma querías que lo hagamos? Por ahí preferís por orden de llegada del producto…  **Respuesta 30:** El tema de la categoría es porque solamente se van a poder hacer trueques entre productos de la misma categoría. Y la categoría es un estimativo del precio del producto, la primera es de 0 a cinco mil pesos, la segunda entre cinco y diez mil, y la tercera desde diez mil en adelante… es una idea. A ver, esos montos podríamos variarlos más adelante… y la idea es que se muestre el producto más reciente primero.  **Pregunta 31:** Y quien paga el combo tendría prioridad a la hora de visibilizar su producto…  **Respuesta 32:** Si, es por producto, si alguien quiere promocionar un producto paga para promocionar el producto con una duración de siete días.  **Pregunta 33:** Respecto de los productos promocionados, qué pasa si dos usuarios compran el combo promocional casi al mismo tiempo?  **Respuesta 34:** Es lo mismo que con las publicaciones, entre los destacados el más reciente es que el que se va a visualizar.  **Pregunta 35:** Yo tenía una pregunta más respecto de algo de lo que ya hablamos. En el caso d que un trueque se haya pactado, no se concrete, recordás que habíamos hablado de la posibilidad de cancelar la operación para no dejar “colgado” al otro usuario, porque sería una experiencia medio triste para el tipo que fue a la ferretería y no pudo hacer el intercambio. Pero dado el caso de que ninguno de los dos (partes) cancele pero a la vez el trueque no se realice ¿debería haber en el sistema alguna funcionalidad de que el trueque no se realizó?  **Respuesta 35:** Sisi, estaría bueno. Si no lo hacemos por tiempo …  **Pregunta 36:** Claro, programarlo que si no se dió por hecho hasta las 23:59 de la fecha indicada que se considere no realizado por ejemplo.  **Respuesta 36:** Si, o tener un botón ahí que al final del día te permita a hacer click y te cancele todos los trueques no efectivizados.  **Pregunta 37:** ¿Tiene que registrarse lo que se cancela?  **Respuesta 37:** Si, debería estar en algún lado ¿sabes lo que pasa?... La idea sería poder… Los productos que estén asociados a un trueque las personas no podrían elegirlo para otro trueque. Esos productos van a estar como bloqueados. La idea de que se cancele el trueque el producto siga disponible para un futuro intercambio.  **Pregunta 38:** Perfecto. Creo que con eso estaríamos. Siempre nos podemos comunicar con vos para seguir aclarando algún que otro detalle.  **Respuesta 38:** Sisi, no hay ningún problema.  **Pregunta 39:** Y lo mismo de tu parte. Si te llega a surgir alguna necesidad o alguna duda podes consultarnos. Te vamos a realizar un par de preguntas cortas.  **Respuesta 39:**  Bueno.  **Pregunta 40:** Antes hablamos de la lista de trueques que pueden ver los empleados que son los que corresponden a la sucursal y al día actual, ¿No?.  **Respuesta 40:** Exactamente.  **Pregunta 41:** Al momento del administrador registrar a los empleados ¿tiene que asignarle una sucursal?  **Respuesta 41:** Si, se me pasó. Tiene que asignarle una sucursal a esa persona.  **Pregunta 42:** ¿Y la capacidad de dar de baja empleados?  **Respuesta 42:** Si, eso también puede ser.  **Pregunta 43:** El empleado que confirmó la realización del trueque, ¿figura en el reporte?  **Respuesta 43:** Nono.. no porque… no…. o va pará. No sé, pará porque estaría bueno. Por si me vienen a reclamar algo ¿Quién lo hizo? Si me gusta la pregunta. Si debería estar registrado quien confirmó el trueque.  **Pregunta 44:** En caso de que sea cancelable, ¿Querés poder agregar un comentario de la razón o el motivo?  **Respuesta 44:** Podría ser, sisi. Poner “falto una parte, falto un de las partes” sisi estaría bueno.  **Pregunta 45:** Perfecto Juan. Con eso cerraríamos entonces. Cualquier cosa estamos en contacto, te agradecemos mucho y esperamos que salga el proyecto. ¿Tenés algo más para agregar Juan?  **Respuesta 45:** Bueno, busqueda de productos. La idea es que el sitio puede permitir buscar, algo, algún producto específico. Porque espero que esté lleno de productos para realizar trueques mi sistema. Y espero en algún momento tener algo para buscar los productos fácilmente, ¿No?  **Pregunta 46:** Si, se puede implementar un sistema de búsqueda.  **Respuesta 46:** Que se yo, por sucursal, por titulo, por lo que sea. Lo quiero comentar por las dudas.Pero creo que es lo único. El resto me parece que quedó todo cubierto.  - Bueno.  - Gracias por haber venido.  - Gracias a vos. Un placer. |
| Conclusión de la entrevista  **Informe final:**  En la entrevista se interiorizan y profundizan algunos de los aspectos conversados en la primera entrevista, en especial los referidos a los datos necesarios para los registros de clientes y productos así como de empleados y sucursales por parte del administrador.  También se puntualizaron los informes precisos que el cliente desea generar por medio del sistema y se mencionó la necesidad de realizar el mantenimiento de la aplicación y de continuar en contacto con el cliente en caso de requerir algún tipo de modificación en el futuro.  **Información obtenida en detalle:**   * Datos de Registro de empleado (por parte del administrador): Nombre, apellido, DNI, fecha de nacimiento, sucursal en la que trabaja, contraseña y email para que le lleguen datos del sistema y la contraseña. * Datos de registro de producto: Nombre de producto, descripción (mínimo 250 caracteres), foto (no obligatoria), categoría y sucursal en la cual la persona quiere hacer el intercambio. * Datos de la venta: Nombre, * Búsqueda de productos: Filtrar por título, filtrar por sucursal. * Datos de reputación y descuento: 10 trueques un 2% - 20 trueques un 10% * Acciones del administrador: Registrar empleados y sucursales, bloquear productos, ver estadísticas.   **Información pendiente:**   * Datos de registro de sucursal. |
| Documentos que se deben entregar: - - -  Documentos que debe entregar el entrevistado: - - -  Próxima entrevista: No prevista. |