ENTREVISTA SOBRE SISTEMA WEB DE VENTAS ONLINE

1. Específicamente, ¿qué tipo de producto o servicio pretende vender?
2. Relacionado al producto, ¿debe ser físico o digital?
3. ¿Quiénes serán los usuarios del sistema? ¿Cómo lo van a usar?
4. ¿Los usuarios se podrán registrar en el sistema?
5. ¿Qué características deberá poseer el sitio? (por ejemplo, formularios, tabla de precios, galerías, videos, etc.)
6. ¿Se necesitan funcionalidades para poder compartir la información en redes sociales?
7. ¿Necesita un buscador interno?
8. ¿Se necesitan distintos niveles de acceso?
9. ¿Cómo debe ser la URL del sitio?
10. ¿Objetivos del sistema?
11. ¿Qué sistema de pagos se debe utilizar?
12. ¿Se permiten reseñas de los usuarios?
13. ¿El sistema tendrá restricciones? (contenidos que no deben aparecer en el sitio)
14. ¿Quiere vender a nivel nacional o internacional?
15. ¿Qué información se desea registrar de los usuarios del sistema? Determine cuál será la información mínima y cuál la opcional.
16. ¿Cuáles son los permisos y/o limitaciones que tendrá cada uno de los usuarios?
17. ¿Cuáles son sus expectativas con respecto a la usabilidad del sistema? ¿Y con respecto a su rendimiento?
18. Liste al menos dos sitios web de su agrado, preferiblemente de diferentes empresas y cuéntenos algunos puntos de lo que hacen que le guste y odie de cada uno.
19. ¿Tiene alguna inquietud o preocupación acerca del sistema?
20. Según su criterio, ¿qué debería suceder para que el sitio sea un éxito?

Se pretende vender indumentaria. Ropa, accesorios, calzado, billetera, cintos. No alhajas ni collares, pulseras.

La info en cada artículo a la venta debe tener la marca, talle (ropa), numero (calzado), material, colores disponibles.

Envíos: lo puede retirar el cliente, o despacho (con Andreani). Se envía código de seguimiento.

Niveles de acceso: 2 (Cliente y Administrador)

Como administrador: cargar productos, eliminarlos (dejarlos temporalmente sin stock), los cuales el cliente puede solicitar. Actualizar los precios, el stock, hacer algunos combos, ofertas.

El usuario puede dar valoraciones, opiniones sobre la calidad del producto (opinión escrita o estrellas, puntaje).

No hay restricciones para el registro como usuario.

Datos requeridos: teléfono y mail (principalmente).

Búsqueda: en la página principal tiene que estar lo más destacado, lo que tenga más valoración. Otra categoría que tenga lo nuevo que entra y lo que está de oferta.

Método de pago: quitar el efectivo, la idea sería manejarlo todo con mercadopago (tarjeta o cupones que se arregle el usuario).

Objetivo: mejorar todo el mecanismo de ventas, tiene que contemplarse el cambio, ya que el cliente no se puede probar la ropa.

Ejemplos: amazon

Si quedan pocos productos, pocos talles, se puedan reservar.

No hay preocupaciones.

La comunicación debe ser dentro de la plataforma (chat interno).

Galerías de imágenes que se puedan filtrar por tipos (si es de hombre o de mujer), categorías para que el usuario lo pueda filtrar de manera mas rápida.

El cliente podrá compartir vía redes sociales las publicaciones que le guste.

Cupones de descuento (cuando el cliente compra se le entrega uno) con fecha de caducidad

Se vende a nivel nacional.

El cliente puede tener favoritos (artículos que le interesan)