

--

Entrevista

Proyecto: BESTNID
Identificación: 0318/1



ReIR Marzo 2015.

Preparada por: Bruno Cascio, Cirano Eusebi, Cristian Barbaro.

Fecha de preparación: 18/03/15

Fase en la que se encuentra el proyecto: Análisis de requerimientos.

Documentos a que se hacen referencias: Ninguno.

Lugar de la entrevista: Facultad de Informática, UNLP.

Fecha/Hora/Duración de la entrevista: 19 de marzo de 2015 / 18:35hs. / 30 minutos.

Entrevistado: María De Las Mercedes Rocatagliata

Cargo: Dueña

Objetivo a lograr: Elicitación de requerimientos.

Cuerpo de la entrevista (preguntas con sus respuestas):

¿Tiene experiencia con sistemas informáticos? o ¿algún manejo básico de computación?

Sí. Mi esposo un poco menos, yo soy la que dirige este negocio que está hoy en funcionamiento, ya hacemos este tipo de remates. Publicamos en un blog que, si quieren tomar nota, se llama bestnid.tumblr.com y la contraseña es ***se entrega la contraseña*** y organizamos este tipo de ventas con ese blog y por correo electrónico. La gente se comunica y me hace consultas y toda la comunicación es por correo electrónico así que uso de correo electrónico también sé. Y algunas cosas las tengo en planillas Excel que si quieren les muestro. Después, cuando hablemos de mi negocio, les puedo mostrar bien cómo me manejo.

Acerca de lo que tiene planeado hacer, ¿es una extensión de tu metodología actual? o ¿es un desarrollo de cero?

Hoy no cuento con un sistema informático. Me comentaron que los puedo llamar a ustedes como empresa y utilizando un sistema informático voy a poder organizar mi negocio. Uso la computadora para mandar un mail, o recibir correo, pero no tengo un sistema informático.

¿Por qué necesita el software?

Me contaron que para llegar a mayor cantidad de gente, mayor clientela, que a mi negocio lo conozca más gente, me convenía usar Internet y tener algo publicado en Internet y quería expandir el negocio.

¿En algún momento usó alguna pagina o algún software similar a lo que tiene planeado? ¿Tiene alguna referencia de lo que quiere hacer?

No, usar no. Compré algunas cosas por Mercado Libre, vi algunas cosas de ventas como hacen ahora, como OLX. Pero funcionan diferente, a nosotros no nos importan tanto los valores, los precios, sino planteamos a ver que el comprador tiene que elegir al vendedor por un modelo diferente que es la necesidad. Entonces no vi otro igual.

¿Puede describir en pocos pasos cómo funciona su negocio?

El funcionamiento de mi negocio es que me publica gente cosas que quiere vender y eso lo puede ver el público general del blog, nadie tiene que registrarse ni darme sus datos, nadie tiene que hacer nada, queda publicado para todo el mundo. Pero si alguien quiere ofertar o algo ya tiene que darme su correo electrónico, su teléfono, porque necesito los datos del que quiere hacer una oferta y establece cuál es la necesidad. Nosotros somos intermediarios entre las personas que compran y las personas que venden. Yo no vendo mis cosas sino que publico cosas que vende gente y la junto con gente que quiera esas cosas. De esa gente que vende y que compra, yo sé quiénes son porque les pedí sus datos, pero si la persona quiere visualizar las cosas en venta están libres para cualquiera. Todas las ventas se hacen con tarjeta de crédito, por intermedio nuestro.

Por ejemplo: yo tengo un vendedor que quiere vender un espejo. Me dice una descripción del espejo, una foto, yo le pongo una categoría para, después en el blog, organizar y visualizar por esa categoría, me dice quién es y un vencimiento para la subasta.

Los ofertantes y los vendedores no se conocen entre ellos hasta que realmente se concreta la venta al final de la subasta.

Publico el objeto a la venta y lo guardo junto con las ofertas en un excel.

Los ofertantes me mandan por mail el monto que ofertan y cuál es su necesidad, entonces yo después le mando al que vende todas las ofertas pero sin el precio, solo las necesidades de manera anónima al momento de terminar la subasta. Allí tiene que elegir entre los ofertantes sólo viendo la necesidad.

Luego de que el vendedor elige al comprador yo les mando los datos a cada uno para que se pongan en contacto entre ellos para la situación de envío. La transacción de cobrar es mi responsabilidad. Uso un postnet para las tarjeta. Nos quedamos con un 30% de todas las transacciones y el 70% restante se lo damos al vendedor.

Cada tanto le envío a mis compradores las últimas publicaciones por mail, como un boletín o con las categorías que últimamente consultó. No hay un tiempo fijo para hacerlo, cuando me acuerdo.

Para saber qué me consultaron chequeo los mails, no tengo organización para eso.

¿Nos podría facilitar algunas de sus planillas excel?

Sí. También les voy a dar un logo para poner porque tengo un logo para mi negocio.

¿Podrías mostrarnos cómo usas tu blog?

Nos muestra la página

Se maneja todo por mail, acá están las cosas a la venta y acá abajo hay un mail de contacto.

Conclusión de la entrevista

Informe final: Se obtuvo una primera idea del producto a desarrollar.

Información obtenida en detalle: Se definió el desarrollo de un software web nuevo a partir de la descripción completa del negocio del cliente. El cliente nos proporcionó una idea general de cómo deberá funcionar el software a partir de ejemplos mostrados en su forma de trabajo actual.

Información pendiente: Es necesario definir la infraestructura a utilizar y su costo, requerimientos funcionales y restricciones del sistema. A su vez identificar futuras mejoras o extensiones al sistema.

Documentos que se deben entregar: Ninguno

Documentos que debe entregar el entrevistado: Planillas Excel de ofertas.

Próxima entrevista: Jueves 26 de marzo de 2015, 18:30 hs.