

ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL

ENTREVISTA N° 1

Empresa: Darok Store

Nombre Completo: Abad Ojeda

Cargo: Gerente General de Darok Store

PREGUNTAS:

1. ¿Cuál es la principal función que usted realiza en la empresa?
R.- Soy el Gerente General y superviso los departamentos de ventas, atención al cliente y gestión de inventarios. Reviso cotizaciones de compras, apruebo pedidos importantes y solucionar problemas operativos.
2. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?
R.- Contamos con personal en los departamentos de ventas, soporte técnico y administración.
3. ¿Qué problemas tiene actualmente con el sistema de ventas?
R.- Los problemas principales incluyen errores en el inventario, retrasos en la entrega y dificultades para gestionar picos de demanda durante promociones especiales.
4. ¿Cuántas sucursales tiene su empresa?
R.- Actualmente contamos con la tienda principal y dos sucursales.
5. ¿Ha investigado sistemas de gestión de ventas en el mercado?
R.- Sí, hemos revisado sistemas de gestión de ventas que incluyen características como automatización, integración con ERP y CRM, análisis de ventas y gestión de inventarios en tiempo real.
6. ¿Qué método de gestión de ventas utiliza su empresa?
R.- Utilizamos un sistema de ventas semi-automatizado con registros manuales y software básico para gestionar inventarios y ventas.
7. ¿El sistema actual se dificulta controlar con el aumento del volumen de ventas?
R.- Sí, la gestión manual se vuelve compleja cuando aumentan las ventas, lo que puede generar errores y demoras.
8. ¿Cómo controlan la disponibilidad de productos y repuestos?
R.- Utilizamos un sistema básico para registrar entradas y salidas de productos, aunque ocasionalmente se presentan diferencias por errores de registro.
9. ¿Tienen reportes diarios o semanales sobre productos en baja disponibilidad?
R.- Solo de algunos productos críticos. No contamos con reportes completos debido a limitaciones de tiempo.

10. ¿Realizan conciliaciones de inventarios con el departamento de contabilidad?
R.- Sí, hacemos conciliaciones al final del mes, aunque en ocasiones los empleados deben trabajar horas extras para corregir discrepancias.
11. ¿Estaría dispuesto a cambiar el sistema actual por un sistema de gestión de ventas?
R.- Sí, siempre que mejore la eficiencia, reduzca errores y facilite la atención al cliente.

ENTREVISTA AL EJECUTIVO DE VENTAS

ENTREVISTA N° 2

Empresa: Darok Store

Nombre Completo: Yamil Navia

Cargo: Ejecutivo de Ventas de Darok Store

PREGUNTAS:

1. ¿Cuál es su principal función en la empresa?
R.- Mi función principal es atender a los clientes, realizar ventas, procesar pedidos y proporcionar soporte técnico básico cuando es necesario.
2. ¿Qué herramientas utiliza para realizar su trabajo?
R.- Utilizo un sistema básico de facturación y una hoja de cálculo para gestionar el inventario y registrar las ventas.
3. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en su labor?
R.- Los mayores desafíos son la falta de integración de sistemas y los errores de inventario que generan demoras en las ventas.

ENTREVISTA AL ENCARGADO DE ALMACÉN

ENTREVISTA N° 3

Empresa: Darok Store

Nombre Completo: Milton Aguilar

Cargo: Encargado de Almacén de Darok Store

PREGUNTAS:

1. ¿Cuál es su principal función en la empresa? R.- Me encargo de recibir, almacenar

y despachar productos, asegurándome de que el inventario esté correctamente registrado y organizado.

2. ¿Qué método utilizan para gestionar el inventario? R.- Actualmente utilizamos un sistema manual combinado con hojas de cálculo para registrar las entradas y salidas de productos.
3. ¿Qué problemas enfrenta en la gestión del almacén? R.- Los problemas principales son errores en los registros, diferencias en inventarios y falta de espacio de almacenamiento en temporadas de alta demanda.