

Datos Básicos:

Dato Básico	Respuesta
Tramo de edad	40-50 años (tengo 48)
Sexo	Masculino
Tramo de renta	Medio-Alto (los ingresos dependen de los proyectos de obra)
Estado civil	Casado

Lugar de residencia Periferia de ciudad grande (donde tengo el taller/almacén)

¿Qué problemas encuentras en el día a día con los servicios de gestión de inventario?

Mire, "servicios de gestión de inventario" suena a algo muy grande y caro, como para una multinacional. Para un pequeño contratista como yo, el problema es que lo que existe es **demasiado complejo o demasiado inútil**.

1. **Demasiada Tecnología, Pocos Resultados:** La mayoría de las *apps* o *software* que veo están diseñadas para gestionar existencias en una tienda o un almacén de piezas pequeñas. **No están hechas para herramientas pesadas que se mueven de obra en obra.** Me piden meter demasiados datos que no me sirven.
2. **La Barrera del Empleado:** Yo puedo intentar usarlo, pero si mi gente (que no está todo el día con el móvil) no lo usa bien, el inventario se rompe. El sistema tiene que ser **a prueba de tontos**.
3. **No Soluciona la "Ubicación":** Necesito saber **dónde** está mi taladro, no solo que existe en mi inventario. Las herramientas se mueven. La mayoría de los sistemas solo sirven para contar.
4. **Lento en el Campo:** Si tengo que tardar dos minutos en un proceso con el móvil para registrar una herramienta, no lo hago. Yo estoy en la obra, necesito algo **instantáneo**.

De todos los problemas, ¿Cuáles son los principales?

1. **El No-Uso por parte del Equipo:** Si el sistema es complicado, mis empleados no lo usarán, y yo seguiré perdiendo herramientas.
2. **La Falta de Movilidad/Simplicidad:** La gestión debe ser tan fácil como mandar un WhatsApp. Si me pide teclear mucho o navegar por menús, me quedo con el cuaderno.

¿Qué está usando actualmente?

- **¿Qué está usando actualmente?** Un **cuaderno de notas** grande y desgastado en el almacén, más una **hoja de cálculo** en el ordenador de la oficina para el inventario de compra y depreciación de las herramientas caras.
- **¿Quién compra el producto?** Yo, **Antonio López** (el dueño). Lo compro buscando la máxima rentabilidad y eficiencia para mi negocio.
- **¿Dónde lo compra?** El cuaderno en la papelería. El *software* (la hoja de cálculo o alguna app básica que he probado) lo busco online.
- **¿Cuándo lo compra?** Cuando la **frustración llega al límite**, por ejemplo, después de comprar una herramienta que ya tenía. También, cuando una herramienta se rompe y no sé si está en garantía.
- **¿Cuánto compra?** Lo **mínimo** para cubrir la necesidad, ya que no confío en soluciones caras que no están hechas para mí.

¿Por qué lo compra?

- **¿Qué beneficios tiene con ese producto?** El cuaderno es barato y la hoja de cálculo me da una idea de los impuestos. Eso es todo. El beneficio es un **mínimo control**.
- **¿Qué necesidad cubre al comprar este producto?** La necesidad de **saber qué tengo** antes de volver a gastar dinero y la necesidad de **controlar a mis empleados** con respecto al equipo caro.

El motivo de la compra es:

- **Por la Seguridad (de mi inversión):** Evitar la pérdida de activos que me cuestan mucho dinero.
 - **Por la Calidad (entendida como eficiencia):** Compro algo para ganar tiempo en el trabajo.
 - **Por convicciones personales:** Creo que un taller ordenado es un negocio rentable. Si estoy desordenado, pierdo dinero.
-

¿Cómo preferiría que fuese este producto?

A la hora de comprar este producto, ¿qué problemas concretos encuentra?

El problema concreto es la **inversión de tiempo inicial**. Me da pereza tener que pasarme un fin de semana entero catalogando 500 herramientas en una aplicación compleja. Si el producto me simplifica eso, me ayuda mucho.

¿Cómo preferiría que fuese este producto?

1. **Basado en Etiquetas/QR:** Que yo solo tenga que imprimir etiquetas (Códigos QR) que ustedes me dan, pegarlas a las herramientas, y escanearlas con la cámara de mi móvil. ¡Tan simple como eso!
2. **Función Rápida de Asignación:** Al escanear, que la app me pregunte: "¿Quién lo coge?" (y elijo un empleado) y "¿Para qué obra?" (y elijo la obra). ¡Dos toques y listo!
3. **Sencillez Visual:** Una pantalla principal que me diga: "Herramientas en el Almacén: 85. Herramientas en Obra A: 5. Herramientas Vencidas: 2."

¿Pagaría por un nuevo producto que solucionase este problema? ¿Cuánto?

Definitivamente sí, pagaría. Si con su producto me ahorro comprar una sierra de \$400 al año, el producto está pagado.

- Si es una **app móvil simple y funcional**, con un soporte decente, y me garantiza que mis empleados la usarán por ser muy fácil, yo pagaría un precio de suscripción mensual entre **20€ y 40€**.
- Si la solución incluye las etiquetas o códigos QR y un *software* que me permite hacer seguimiento de las reparaciones, podría subir a **50€ al mes**.

El dinero que me ahorren en tiempo y en herramientas perdidas vale más que esa mensualidad.