
TESTING DE PROTOTIPOS

para

Administrador Web
Cervezas Hopperdietzel®

Versión 1.0

Autores:

Eduardo Hopperdietzel

Sebastián Lara

Felipe Soto

Supervisor:

Jorge Maturana

Asignatura:

Interacción Humano-Computador (INFO245)

Universidad Austral de Chile

30 de Noviembre de 2020

Index

Introducción	2
Alcance	3
Facturación SII	4
Registrar, Modificar y Visualizar Ventas	4
Método	4
Presentación	4
Preguntas Preliminares	5
Registro de Ventas	6
Generar Factura en SII	8
Filtrado de Ventas	10
Conclusiones	12

Introducción

El proyecto consiste en un panel de administración web para la cervecería Hopperdietzel, desde el cual se puede visualizar y modificar la cantidad de stock producida por partida, la información de los clientes, las ventas, viajes, entre otras funcionalidades detalladas a continuación.

Alcance

El panel principal del software estaría compuesto por las siguientes secciones:

- **Ventas:** La funcionalidad de esta sección es registrar, modificar y visualizar el historial completo de ventas, con funciones adicionales como redirigir y autocompletar formularios de facturas del SII.
- **Clientes:** El objetivo de esa sección es registrar, modificar y visualizar los datos de los clientes.
- **Viajes:** Esta sección permite organizar los pedidos de viajes de distribución.
- **Stock:** Registrar y visualizar el stock producido por cada partida.
- **Variedades:** Esta sección permite, registrar, modificar y visualizar las variedades de cerveza.
- **Formatos:** Esta sección permite crear y modificar formatos de venta de tipo caja o barril.
- **Precios:** Esta sección permite asignar varios tipos de precios a los formatos de venta.
- **Ciudades:** Permite añadir, modificar y visualizar ciudades, para su posterior uso en viajes y datos de clientes.
- **RespalDOS:** Permite descargar o restaurar respaldos de la base de datos.
- **Administradores:** Esta sección permite crear credenciales de usuarios con distintos niveles de acceso a las demás secciones.

Dada la complejidad del proyecto, en esta etapa nos enfocaremos principalmente en el diseño de la sección **Ventas**, dentro de la cual se encuentra uno de los puntos más importantes a abarcar, la facturación de los pedidos vía el portal web de SII.

Otras funcionalidades que abarcaremos será la **creación, modificación y visualización** de ventas.

Facturación SII

Esta tarea está relacionada con la persona Carl Fuentes, y el escenario donde debe sentarse dos días antes de un viaje de distribución para generar las facturas de los pedidos que le han realizado, tarea que lo agota de gran manera.

Registrar, Modificar y Visualizar Ventas

Estas tareas son realizadas por Carl Fuentes y Raúl Fuentes, y están vinculadas indirectamente con todos los escenarios.

Método

Realizamos el testing utilizando la metodología de Steve Krug.

Los prototipos son del tipo “Mago de Oz”, creados con el software Figma, los cuales son interactivos, pero no funcionales.

La persona a la que aplicamos el testing fue Helmut Hopperdietzel, el principal futuro usuario del software.

Verónica Ralph no pudo participar ya que se encontraba en otra ciudad.

Una vez definida la persona, comenzamos a desarrollar el script:

Script

Presentación

Bueno papá, te mostraré el sitio web, para que lo pruebes y me digas ojalá con sinceridad qué te parece, ya que si algo no te gusta o no lo entiendes me va a ser de mucha utilidad saberlo para así mejorarlo.

Te voy a pedir que ojalá vayas comentando en voz alta lo que intentas hacer, y que no temas cometer errores, ya que es solo una simulación.

Si tienes alguna duda me puedes preguntar e intentaré responderte enseguida, y si no te responderé al final. La cámara es simplemente para dejar un registro de lo que haces en pantalla, y compartirlo con los compañeros de mi grupo de trabajo.

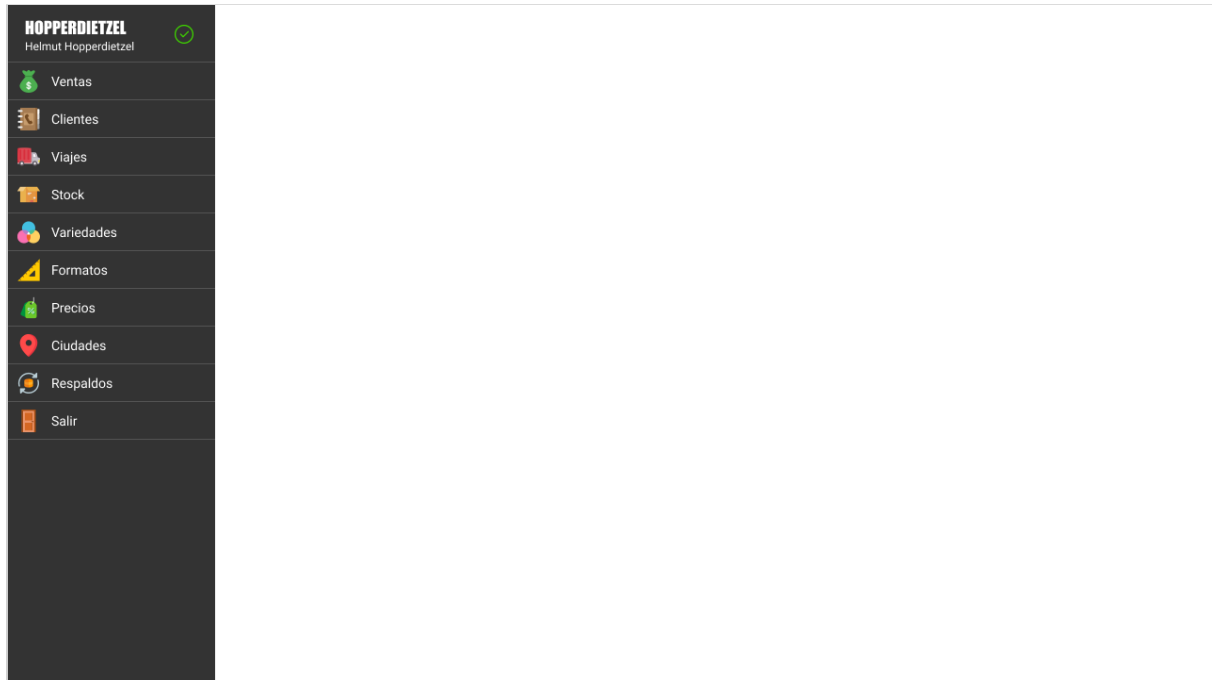
¿ Alguna duda antes de comenzar ?

Dado que quien controló la sesión de testing es Eduardo Hopperdietzel (Hijo de Helmut Hopperdietzel), no se siguió a pie de letra el script. Se quitó un poco la formalidad para hacerlo más ameno, pero se mantuvo las instrucciones básicas de este.

También, a petición de Helmut, no se grabó la sesión ya que indicó que le incomodaría un poco, lo cual le impediría concentrarse en totalidad.

Barra Lateral

La primera interfaz que se le presentó fue la siguiente:



Primero, te voy a hacer unas preguntas pero no debes tocar nada aún, simplemente ver la interfaz.

¿ Qué harías si tienes que registrar una venta ?

Aquí cometió el primer error, dijo que haría clic en “Clientes”, para poder buscarlo y luego registrar el pedido, cuando en realidad se debe hacer desde la sección ventas.

Me explicó que esa es la lógica que sigue su sistema actual, va a la planilla Excel de clientes, lo busca, copia su información y luego la pega en la planilla de ventas.

¿ Qué harías si conoces a un nuevo cliente y quieres guardar sus datos ?

Esta pregunta la contestó correctamente, y comenzó a dudar si su respuesta anterior era correcta.

¿ Qué harías si tienes que organizar un viaje de distribución ?

Volvió a cometer un error en esta pregunta, señaló que iría a la sección “Ventas”, cuando en realidad se debe ir a la sección “Viajes”.

¿ Si ampliaras la distribución a nuevas ciudades, donde las añadirías ?

Esta pregunta la contestó correctamente.

Al finalizar una partida ¿ Dónde dejarías registro del stock producido ?

Esta pregunta la contestó correctamente, y además preguntó si en la sección “Stock” se podría visualizar el stock disponible, lo cual es correcto.

Si Unimarc te pidiera que le hagas un descuento ¿ Dónde lo definirías ?

Esta pregunta la contestó correctamente.

Si quieres respaldar la base de datos o restaurarla ¿ Cómo lo harías ?

Esta pregunta la contestó correctamente.

Si ahora vendieras también en barril ¿ Donde lo añadirías ?

Inicialmente respondió en “Variedades” pero rápidamente dudó, y me preguntó si sería en “Formatos”, lo cual es correcto.

Si lanzaras una nueva variedad ¿ Donde lo añadirías ?

Esta pregunta la respondió correctamente.

Registro de Ventas

En el caso de que Luisa (una conocida), te hiciera un pedido hoy, de 2 cajas amarillas, 3 rojas, 5 negras y 1 mixta, el cual ya canceló, lo entregaste y lo quiere con factura. ¿Qué harías ?

Dado que previamente dijo que lo haría desde la sección “Clientes” (la cual no se encontraba implementada en el prototipo) se le tuvo que indicar que debía ir a la sección “Ventas”.

HOPPERDIETZEL Helmut Hopperdietzel														
+ Buscar		Mes		Factura		Entregar		Deudores						
	Cliente	Rut	Ciudad	Dirección	CA	CR	CN	Total	Factura	Guía	Boleta	Entrega	Pago	Estado
Ventas	Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	23	—	—	06/08/20	06/08/28	●
Clientes	Agustin Ortiz	7.334.555-2	Coyhaique	Baquedano 466	3	6	1	\$95.600	—	—	45	06/08/18	06/08/20	●
Viajes	Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	2	2	2	\$72.800	22	—	—	06/07/29	PENDIENTE	●
Stock	Luisa Ludwig	2.445.322-k	Puyuhuaapi	Otto Uebel 12	4	4	2	\$110.000	SII	—	—	06/07/20	06/07/20	●
Variedades	Catalina Ugalde	16.322.433-5	Coyhaique	Simpsons 993	1	1	0	\$24.200	21	—	—	06/07/5	06/07/5	●
Formatos														
Precios														
Ciudades														
RespalDOS														
Salir														

Aquí volvió a cometer un error, pensó que debería buscar al cliente “Luisa” en la barra de búsqueda superior. Pero luego se dio cuenta del botón “+” y lo presionó.

HOPPERDIETZEL
Helmut Hopperdietzel

Buscar

Mes Factura Entregar Deudores

Cliente	Rut	Ciudad	Dirección	CA	CR	CN	Total	Factura	Guía	Boleta	Entrega	Pago	Estado
Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	23	—	—	06/08/20	06/08/28	●
Agustín Ortiz	7.334.555-2	Coyhaique	Baquedano 466	3	6	1	\$95.600	—	—	45	06/08/18	06/08/20	●
Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	22	—	—	06/07/29	PENDIENTE	●
Luisa Ludwig	2.445.321-0	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	SII	—	—	06/07/20	06/07/20	●
Catalina Ugalde	16.322.123-4	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	21	—	—	06/07/5	06/07/5	●

Datos Cantidades Resumen

Cliente: Luisa Ludwig/Puyuhuapi/3.3...

Documento: Factura N°

Entregado: ☒ 18/11/20

Pagado: ☒ 18/11/20

Cancelar Siguiete

Al ver esta vista, mencionó que recién le hizo sentido como estaba organizado todo y comprendió que debía buscar a “Luisa” en el campo cliente, seleccionar el tipo de documento “Factura”, y marcarlo como “Entregado” y “Pagado”, y preguntó si debía dejar el número en blanco. Luego apretó “Siguiete”.

HOPPERDIETZEL
Helmut Hopperdietzel

Buscar

Mes Factura Entregar Deudores

Cliente	Rut	Ciudad	Dirección	CA	CR	CN	Total	Factura	Guía	Boleta	Entrega	Pago	Estado
Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	23	—	—	06/08/20	06/08/28	●
Agustín Ortiz	7.334.555-2	Coyhaique	Baquedano 466	3	6	1	\$95.600	—	—	45	06/08/18	06/08/20	●
Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	22	—	—	06/07/29	PENDIENTE	●
Luisa Ludwig	2.445.321-0	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	SII	—	—	06/07/20	06/07/20	●
Catalina Ugalde	16.322.123-4	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	21	—	—	06/07/5	06/07/5	●

Datos Cantidades Resumen

CA: 2

CR: 3

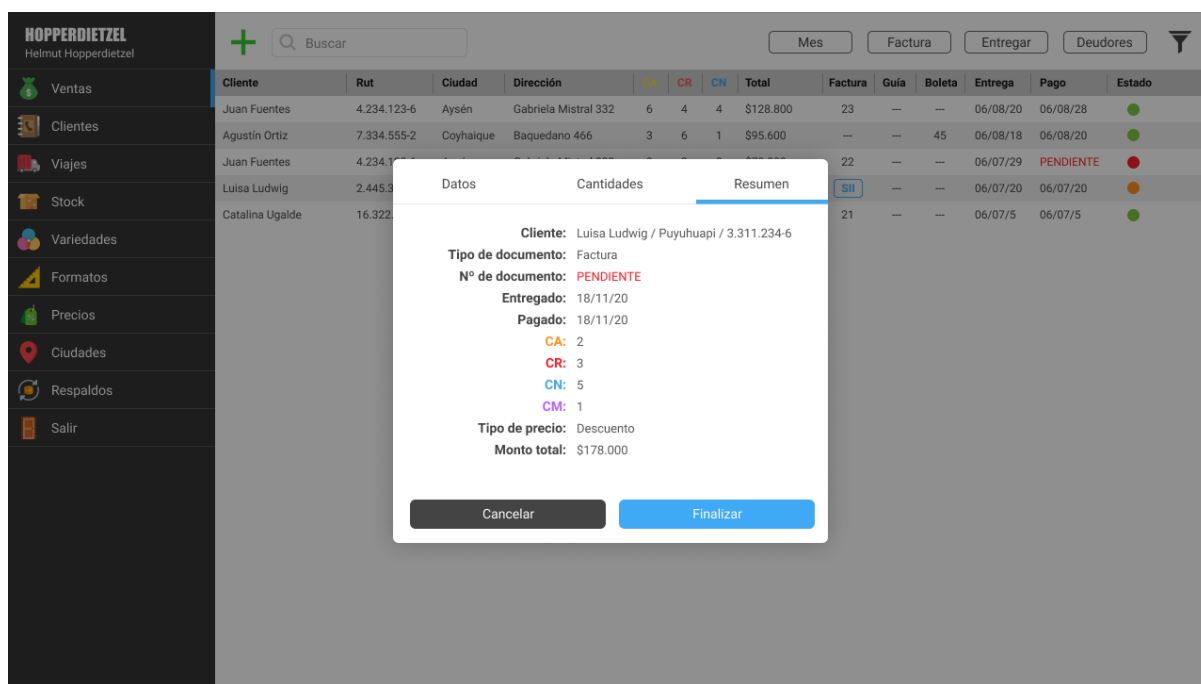
CN: 5

CM: 1

Precio: Descuento

Cancelar Siguiete

Tardó unos segundos en entender de qué se trataba esta vista, pero finalmente comprendió que debía ingresar la cantidad de cajas solicitadas por “Luisa”. Preguntó a qué se refería el campo “Precio” y se le explicó que podía definir distintos tipos “Por defecto”, “Descuento”, “Unimarc”, etc, desde la sección “Precios” lo cual encontró muy útil.

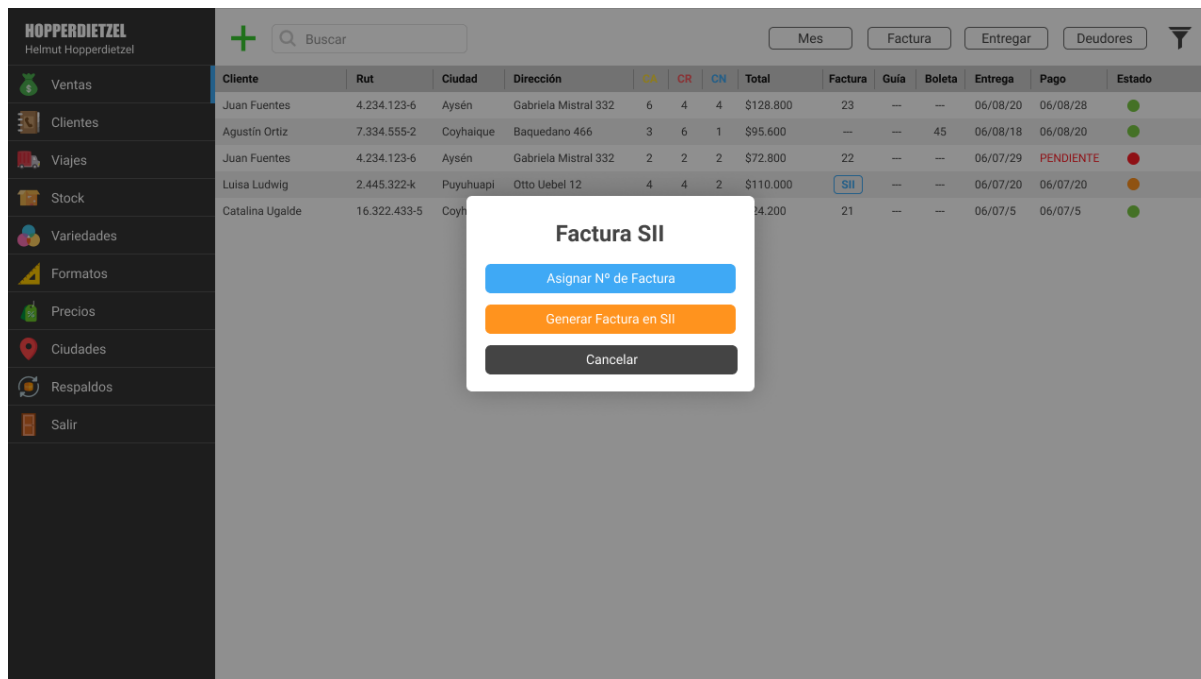


Finalmente comprendió que esta vista era un resumen de la venta y me pregunto si al apretar finalizar, debería añadirse a la lista del fondo, lo cual es correcto.

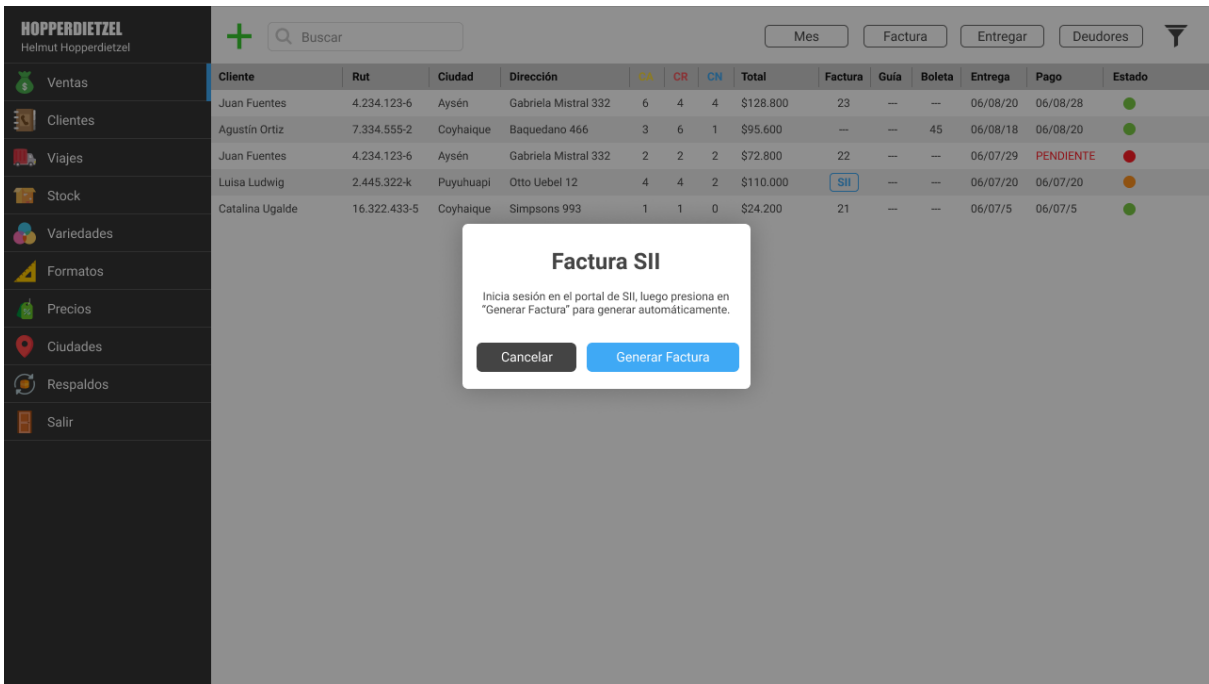
Generar Factura en SII

Bueno, acabas de registrar una venta, pero como te habrás dado cuenta aún no has generado la factura de SII. ¿ Cómo la generarías ?

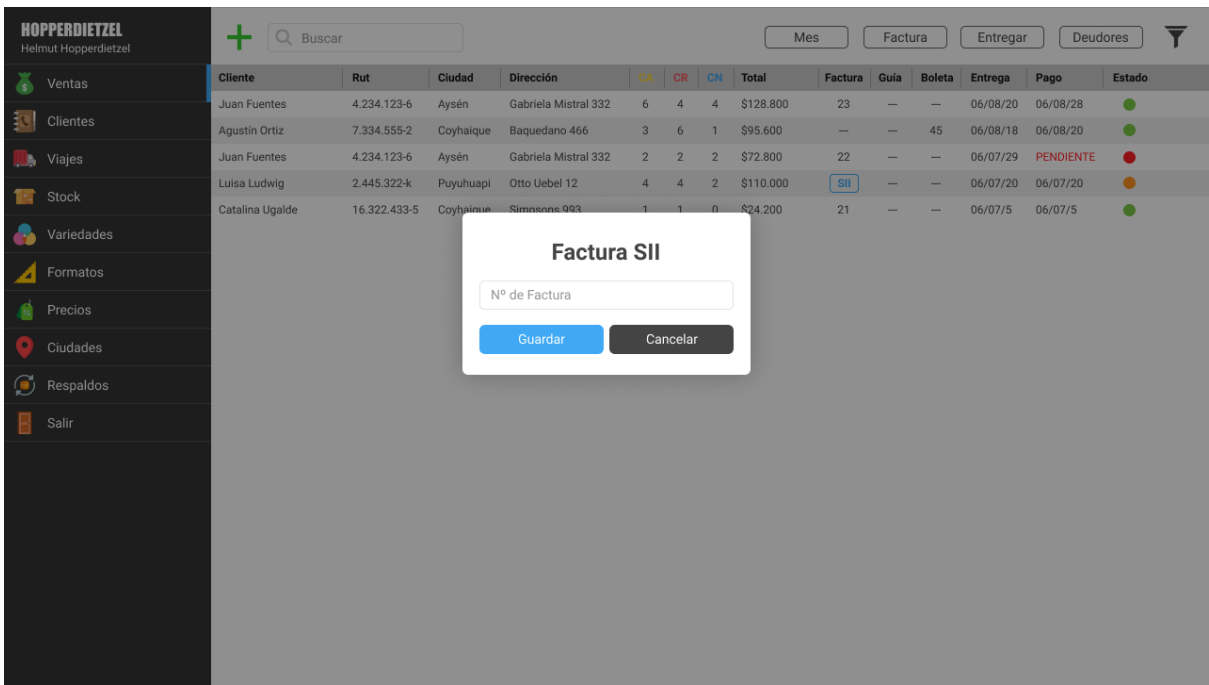
Intentó hacer clic en la casilla donde dice “Luisa Ludwig”, y luego vió el botón SII y lo presionó.



Comprendió enseguida que debía hacer clic en “Generar Factura en SII” y me preguntó si ya tenía el número que tendría que apretar en “Asignar N° de Factura” lo cual es correcto.



No tuvo problemas en comprender esta vista.



Dado que es un prototipo, no se abrió el portal de SII realmente, pero entendió que debía ingresar el número de factura que se hubiera generado.

Filtrado de Ventas

Si estuvieras revisando cuentas y te das cuenta que te deben dinero. ¿Cómo buscarías a quien te debe?

Se le presentó la vista inicial nuevamente.



Accedió a la sección ventas lo cual es correcto.

HOPPERDIETZEL

Helmut Hopperdietzel

Ventas

Clientes

Viajes

Stock

Variedades

Formatos

Precios

Ciudades

RespalDOS

Salir

+

Buscar

Mes

Factura

Entregar

Deudores

Cliente	Rut	Ciudad	Dirección	CA	CR	CN	Total	Factura	Guía	Boleta	Entrega	Pago	Estado
Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	23	—	—	06/08/20	06/08/28	
Agustín Ortiz	7.334.555-2	Coyhaique	Baquedano 466	3	6	1	\$95.600	—	—	45	06/08/18	06/08/20	
Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	2	2	2	\$72.800	22	—	—	06/07/29	PENDIENTE	
Luisa Ludwig	2.445.322-k	Puyuhuapi	Otto Uebel 12	4	4	2	\$110.000	SII	—	—	06/07/20	06/07/20	
Catalina Ugalde	16.322.433-5	Coyhaique	Simpsons 993	1	1	0	\$24.200	21	—	—	06/07/5	06/07/5	

Luego intentó apretar la columna “Pago” y la celda que dice “PENDIENTE”, preguntó si iba por buen camino y que si quizás no lo habíamos implementado aún.

Su pregunta no se contestó, a lo que solicitó se le diera un poco más de tiempo para ver la interfaz en su totalidad.

Luego de unos segundos se dio cuenta del botón que dice “Deudores” y lo presionó.

HOPPERDIETZEL
Helmut Hopperdietzel

+

Buscar

MesFacturaEntregarDeudores

	Cliente	Rut	Ciudad	Dirección	CA	CR	CN	Total	Factura	Guía	Boleta	Entrega	Pago	Estado
Ventas	Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	2	2	2	\$72.800	22	—	—	06/07/29	PENDIENTE	
Cientes														
Viajes														
Stock														
Variedades														
Formatos														
Precios														
Ciudades														
Respaldos														
Salir														

Una vez aplicado el filtro preguntó cómo podía volver al estado anterior. La forma en que pensó hacerlo fue cambiar de sección y luego volver a entrar. Luego se le indicó que debía presionar nuevamente en “Deudores” para desactivarlo. También preguntó si los filtros estaban pre establecidos, a lo que se le respondió que son totalmente personalizables, y que en la barra superior se muestran los más utilizados. A partir de lo anterior surgió la siguiente pregunta (que no estaba contemplada en el script) :

¿ Qué harías para ver los pedidos del año 2019 ?

Lo pensó un momento, y dijo que no se le ocurría cómo podía crear un filtro. Se le tuvo que indicar que debía presionar el ícono del embudo.

HOPPERDIETZEL
Helmut Hopperdietzel

+

Buscar

MesFacturaEntregarDeudores

	Cliente	Rut	Ciudad	Dirección	CA	CR	CN	Total	Factura	Guía	Boleta	Entrega	Pago	Estado
Ventas	Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6	4	4	\$128.800	23	—	—	06/08/20		
Cientes	Agustín Ortiz	7.334.555-2	Coyhaique	Baquedano 466	3	6	1	\$95.600	—	—	45	06/08/18		
Viajes	Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	2	2	2	\$72.800	22	—	—	06/07/29		
Stock	Luisa Ludwig	2.445.322-k	Puyuhupapi	Otto Uebel 12	4	4	2	\$110.000	SII	—	—	06/07/20		
Variedades	Catalina Ugalde	16.322.433-5	Coyhaique	Simpsons 993	1	1	0	\$24.200	21	—	—	06/07/5		
Formatos														
Precios														
Ciudades														
Respaldos														
Salir														

Último Viaje

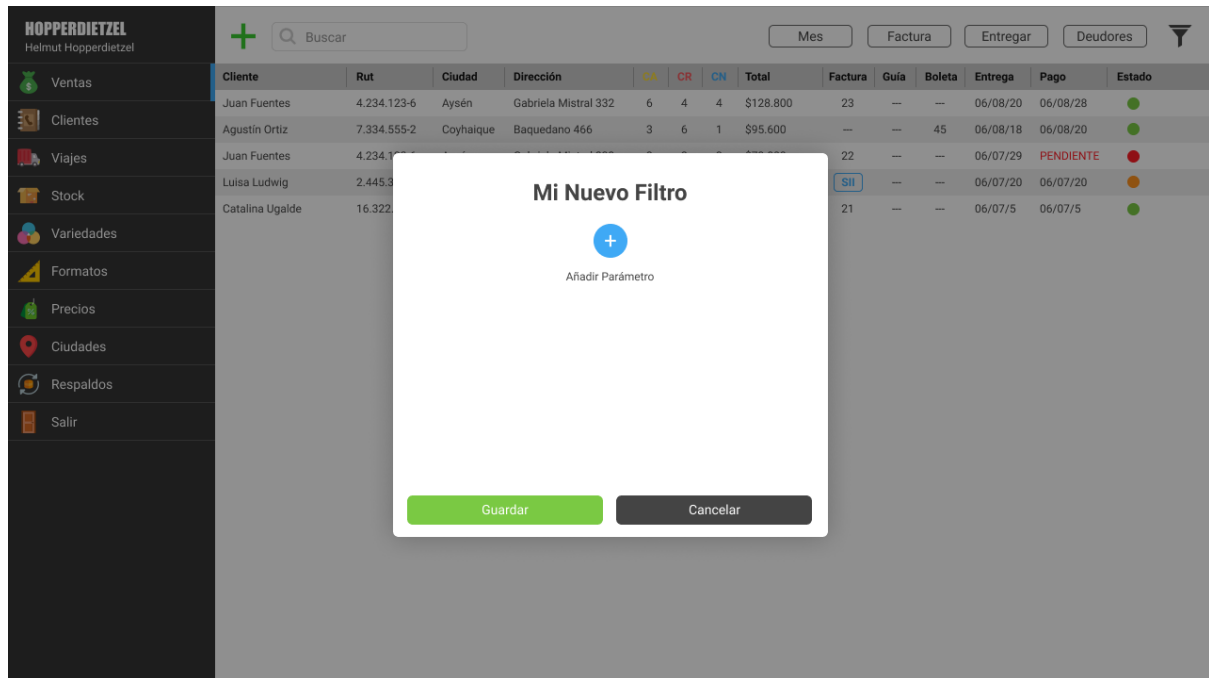
Filtro Verónica

Gran Cantidad

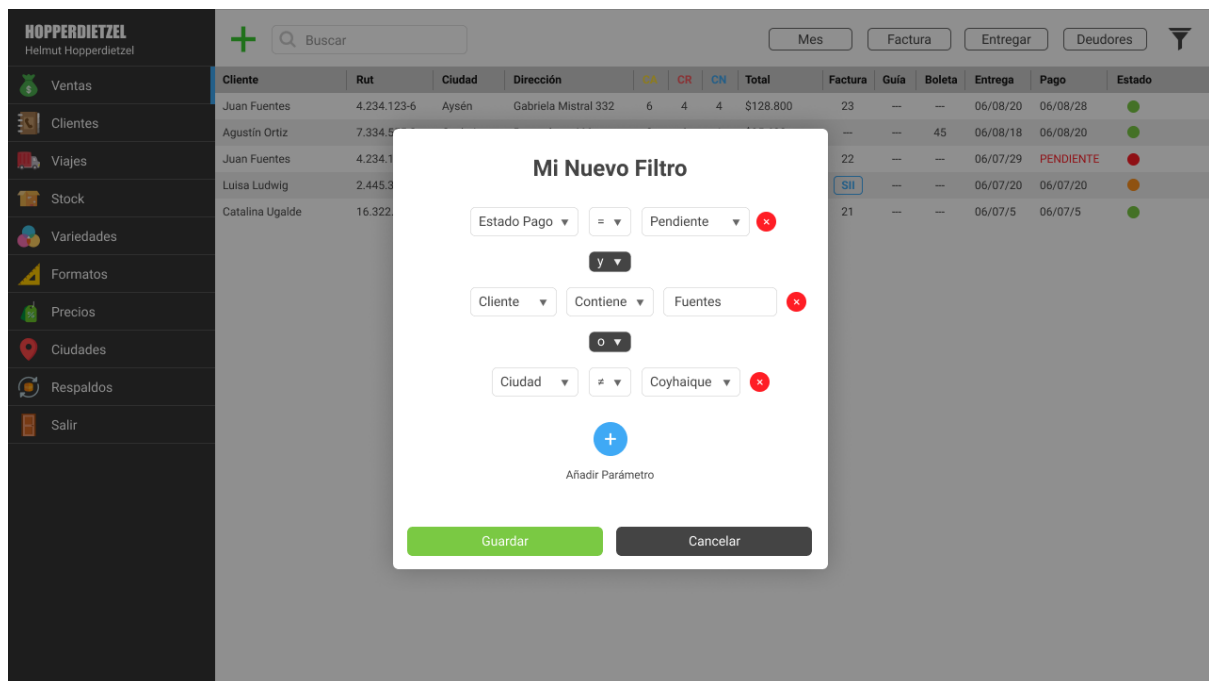
Crear Filtro

Modificar Filtros

Luego presionó en “Crear Filtro”.



Seguido de “Añadir Parámetro”.



Dado que el prototipo no es funcional, y no se tenía contemplada la pregunta, se tuvo que mostrar esta vista directamente, y se le explicó de qué trataba.

Finalización

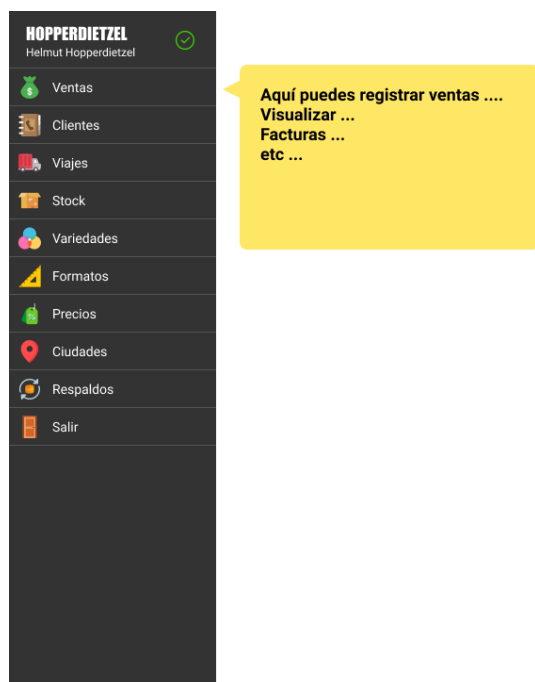
Muchas gracias papá, lo hiciste perfecto, iré a conversar con mis compañeros para ver qué cambios podemos realizar. ¡ Nos vemos !

Resultados

Errores Barra Lateral

Pudimos observar que los errores cometidos en este ámbito se deben a que es la primera vez que el usuario utiliza el software. Una vez vista cada sección el usuario aprendió rápidamente cuáles eran sus funciones. Por lo tanto es poco probable que vuelva a cometer el mismo error.

Dada la relativa complejidad del software creemos que esta pequeña curva de aprendizaje es aceptable. Una posible solución para este error sería crear un breve tutorial inicial que describa el objetivo de cada sección.



Error Registro de Ventas

Tal como se mencionó previamente, el usuario pensó que debía buscar a un cliente para poder registrar un pedido (en la barra de búsqueda de ventas).

Esto por cómo es el proceso cuando utiliza sus planillas Excel. El objetivo de este software no es replicar exactamente el sistema de planillas, sino simplificar estos procesos (evitar

que pierda tiempo buscando a un cliente en una planilla para luego copiar su información y registrar el pedido).

Por lo tanto, una vez que comprendió la lógica del software, le cobró sentido y lo encontró eficaz. Al igual que los errores anteriores, este se debe a que es la primera vez que utiliza el software.

De todas formas, para evitar que suceda lo mismo con otros usuarios decidimos cambiar el texto del buscador de ventas por “Buscar ventas” en vez de simplemente “Buscar”.



HOPPERDIETZEL Helmut Hopperdietzel			<input type="text" value="Buscar ventas"/>			
Ventas		Cliente	Rut	Ciudad	Dirección	CA
		Juan Fuentes	4.234.123-6	Aysén	Gabriela Mistral 332	6
Clientes		Agustín Ortiz	7.324.555-2	Couhaique	Raquelana 466	3

Conclusiones

Como conclusión, nos fue de mucha utilidad tener las directrices propuestas por Krug, ya que gracias a ellas pudimos lograr una entrevista bien ordenada y sin guiar tanto al usuario hacia lo que nosotros esperábamos que respondiera.

En cuanto a la entrevista y sus resultados, podemos concluir que “menos es más” cuando se trata de opciones en una interfaz, ya que por ejemplo, tener las opciones “ventas” y “clientes” en el mismo menú, tiende a confundir al usuario cuando realiza una tarea que requiere el uso de ambas bases de datos (clientes y ventas), como es el caso de agregar una venta, considerando que dicha venta está asociada a un cliente específico.

Consideramos que es muy útil tener ya la experiencia del testing y de la entrevista para nuestro futuro como Informáticos, ya que son herramientas muy potentes, accesibles e increíblemente económicas.