

## Análisis del sistema de información de un kiosko de helados

### *1. ¿Qué flujo de información hay entre los clientes y tú?*

- Los clientes te comunican lo que desean comprar (helados, bebidas, golosinas) y preguntas sobre precios y disponibilidad. A cambio, tú les proporcionas información sobre productos disponibles, precios y promociones.
- También recibes retroalimentación directa: por ejemplo, si un cliente pregunta por un producto agotado, como el "drácula", esto te informa de la necesidad de reponer stock.

### *2. ¿Qué flujo de información hay entre los proveedores y tú?*

- El flujo de información con los proveedores incluye los pedidos de productos, la disponibilidad de los mismos y las fechas de entrega.
- Los proveedores también pueden informarte sobre promociones, productos nuevos y tiempos estimados de reposición.
- Además, hay información financiera relacionada con el crédito (por ejemplo, te permiten pagar al final de la semana).

### *3. ¿Qué decisiones debes tomar en el día a día del desempeño de tu trabajo?*

- Qué productos vender y a qué precio.
- Cuándo reponer stock.
- Cómo gestionar las horas de apertura y cierre del negocio.
- Cómo manejar las finanzas diarias (por ejemplo, cuánto dinero debes tener para cambio y cómo gestionar los ingresos y gastos).

### *4. ¿En qué información te basas para tomar las decisiones (qué datos son necesarios)?*

- Inventario de productos (para saber qué reponer).
- Preferencias y comportamiento de compra de los clientes (para decidir qué productos tener en mayor cantidad).
- Información financiera diaria (para ver cuánto se ha ganado o perdido).
- Horarios y flujos de gente en la calle (para ajustar el horario de apertura).

### *5. ¿Cómo averiguar si tu negocio está marchando bien o mal?*

- Realizando un análisis financiero mensual para ver ingresos y gastos.
- Controlando el stock y las ventas para identificar productos más o menos demandados.
- Escuchando la retroalimentación de los clientes sobre la calidad y disponibilidad de los productos.

### *6. Si quieres que nunca te falte un producto, ¿Cómo podrías anticiparte a que se agote? ¿Qué información necesitarás para eso?*

- Llevar un control de inventario actualizado diariamente.

- Analizar las ventas pasadas para predecir cuándo un producto podría agotarse y hacer pedidos antes de que esto ocurra.
- Mantener una comunicación fluida con los proveedores para conocer los tiempos de entrega y planificar en consecuencia.

#### *7. Identificación de términos en tu negocio:*

- *Aprovisionamiento:* Contactar con los proveedores (Frigo, bebidas, golosinas) para hacer pedidos y asegurar el stock necesario.
- *Ventas:* Proceso de vender helados, golosinas y bebidas a los clientes.
- *Marketing (mercadotecnia):* Colocación de anuncios y promociones en el kiosko y la creación de un cartel para atraer clientes.
- *Elaboración de un presupuesto:* Calcular los costos de inversión inicial, gastos diarios y analizar los beneficios al final del mes.
- *Contabilidad y finanzas:* Controlar las entradas y salidas de dinero, pagar a los proveedores y calcular las ganancias.
- *Control de stock:* Revisar regularmente los productos que tienes y reponer los que faltan, como los "dráculas" y "magnums".

#### *8. ¿En qué momento has redefinido un proceso de tu empresa y qué beneficios vas a obtener?*

- Has redefinido el horario de apertura del negocio tras notar que hay más gente paseando después de las 21:00. Abrir hasta las 22:00 te permitirá captar más clientes y aumentar las ventas.
- Los datos necesarios para hacer esta redefinición incluyen la observación del flujo de personas y las ventas durante el último mes.

Propuesta de un pequeño negocio: -Cafetería Local

#### *Actividades de marketing:*

- Publicar promociones en redes sociales, ofrecer descuentos en las horas de menor tráfico y diseñar carteles atractivos para atraer clientes.
- Ofrecer promociones para estudiantes o trabajadores de oficina en la zona.

#### *Actividades de producción (o venta):*

- Preparación y venta de café, té, jugos y repostería.
- Venta de bocadillos rápidos como sándwiches o ensaladas frescas.

#### *Actividades de control de materiales:*

- Llevar un control de inventario de productos perecederos (café, leche, pan, etc.) para evitar desperdicio.
- Coordinar pedidos con proveedores de café, lácteos y productos de panadería.

#### *Relaciones con los clientes y proveedores:*

- Proveer un excelente servicio al cliente, escuchando sus preferencias y ofreciendo productos personalizados.
- Mantener una buena relación con los proveedores de café, lácteos y panadería para garantizar la calidad y disponibilidad de los productos.

*Decisiones clave para el éxito del negocio:*

- Mantener un control preciso del stock y asegurar la frescura de los productos.
- Ajustar precios para mantener márgenes de ganancia competitivos.
- Analizar los horarios y patrones de consumo para ajustar la oferta y demanda.
- Ofrecer una experiencia agradable al cliente para fomentar su regreso y atraer nuevos clientes mediante recomendaciones.