Entrevista

Grupo 31

1. **Nombre de la empresa**

Home switch Home

1. **¿Usted es la persona de máximo rango en el complejo de residencias?**

Si, junto a Osvaldo (su padre) que es el dueño... hija.

1. **¿Cuántas personas más trabajan junto a usted para administrar las reservas?**

Solo 2. Johana y su padre Osvaldo.

1. **¿Ambos cumplen el mismo rol?**

Si

1. **¿Hoy cómo registran las reservaciones?**

Vía Excel.

1. **¿Existen diferentes tipos de clientes? De existir, ¿en qué se diferencian?**

Si, clientes comunes y clientes premium.

Cliente común puede efectuar una reserva en las residencias que están en subasta, en cambio un Cliente premium puede reservarla sin necesidad de que esté en subasta.

1. **¿Existen plazos mínimos/máximos para efectuar una reservación?**

Si, siempre se deben efectuar entre los 12 y los 6 meses de la fecha. Por ejemplo, para reservar el 10 de noviembre de 2019, se puede realizar desde el 10 de noviembre de 2018 hasta 10 de mayo de 2019.

1. **¿Qué cantidad de residencias poseen?**

47

1. **¿Qué costos mensuales manejan los 2 tipos de clientes?**

Los clientes comunes abonan $1000 por mes, y los Premium deben pagar una inscripción y $3000 por mes. Si un cliente común se quiere pasar a premium, deberá abonar la inscripción y luego $3000 por mes.

1. **¿Los clientes pueden cancelar una reservación? ¿tienen alguna "sanción" según la proximidad a la fecha de reserva?**

Si, pueden cancelar, y se les devuelve el/los crédito/s.

1. **¿Qué datos de la residencia proporcionan a los clientes?**

El lugar geográfico, una foto, características generales.

1. **¿Los clientes siempre reservan por semanas completas?**

Si, siempre por semanas.

1. **¿En qué forma de pagos se quieren manejar?**

Todo pago electrónico, es decir, a través del nuevo sitio. Excepto el pago de la inscripción de los usuarios Premium (ya sea nuevo, o cambio de perfil), que se seguirá realizando en el local.

1. **Subastas: de qué forma se va a dar por finalizada la subasta.**

Luego de 3 días se da por finalizada automáticamente.

1. **¿Con que moneda/bien realizan las reservaciones?**

Los clientes tienen créditos, al registrarse tienen 2 créditos anuales, se renuevan. los pueden usar en diferentes residencias.

El cliente utiliza los créditos para la subasta, 1 crédito es 1 semana.

1. **¿Es posible comprar créditos?**

Si, el cliente puede comprar créditos.

1. **¿Le gustaría contar con algún tipo de reporte? (Ya sea de cantidad de reservas por mes, reservas al año, usuario que ha realizado más reservas, etc.).**
2. **¿Los usuarios podrán cancelar su suscripción desde el sitio?**
3. **¿La forma de pagar la mensualidad será a través de suscripción con tarjeta de crédito? ¿O existirá otro método de pago?**
4. **¿El pago de la mensualidad, se realiza por adelantado? De ser así, y si el usuario puede cancelar su suscripción, ¿se le hace algún reintegro?**
5. **¿Desea poder configurar el envió de algún newsletter por correo electrónico al cliente?**
6. **¿Un cliente puede pasar de Premium a Estándar? En este caso, ¿se le devuelve el dinero de la inscripción?**
7. **¿La inscripción la van a pagar SIEMPRE que se pasen de Estándar a Premium así se cambien de un tipo de cliente al otro, múltiples veces?**
8. **¿Un cliente puede hacer más de una reserva en el año? (siempre que cuente con créditos)**
9. **¿El costo del crédito es un costo fijo o lo van a querer configurar?**
10. **Volviendo al uso de los créditos, ¿1 crédito equivale a 1 semana de una residencia? En el caso de participar de una subasta, se pueden ofertar más créditos para ganar la puja, pero siempre hablando de la misma cantidad de semanas, ¿correcto?**
11. **¿Desean poder destacar alguna publicidad por sobre las demás? (por ejemplo, residencias destacadas en la portada del sitio).**
12. **¿El cliente podrá marcar residencias como sus favoritas para tener un rápido acceso a las mismas?**
13. **Subastas: ¿se va a poder especificar un monto mínimo (créditos)?**
14. **¿El cliente recibe o debería recibir algún tipo de notificación? ¿y por qué medio**
15. **¿Puede llegar a cambiar el número de residencias que poseen?**
16. **¿Qué datos de los clientes quieren almacenar?**