

ENTREVISTA PAPELERÍA

El día 27 De Febrero del 2021 me reuní con el nuevo gerente de la papelería llamada anteriormente (puto especial) Ahora procima a cambiar su Razon social, dado a que la papelería pertenecia aun un familiar ya conozco su infraestructura y las falecias que tiene para su mejora, ahora paso a ser parte de un Gran amigo. Y por tal motivo decidí realizar mi proyecto a esta MicroEmpresa; Una vez reunidos empezamos hablar de las cosas importantes para mejorar exponencialmente la automatización y así lograr agilizar los procesos, De entrada se que la papelera a tenido falencias en el proceso del inventario y que adicional para mejorar el proceso de los pedidos, necesitaba una plataforma que permitirá agilizar los pedidos de los mayoristas.

La metodología que se utilizó para esta entrevista es una conversación cuyo objetivo es recopilar información Con esta Técnica logramos obtener información a través de preguntas En forma Personal, Directa y verbal. Aplicando las preguntas Abiertas Y Cerradas

Utilizamos las abiertas para tener una idea General del panorama del cliente, la necesidad o problemática que está presentado, Y dado a esta información Se le empezó a realizar preguntas Cerradas para obtener información más Específica de la necesidad y así obtener la mejor Propuesta a Su Necesidad

PREGUNTAS ABIERTAS!!

- ¿CUÁL ES EL CARGO QUE DESEMPEÑA EN ESTA EMPRESA?
- ¿CUALES SON LAS FUNCIONES PRINCIPALES QUE REALIZA?
- ¿CUALES SON LAS ÁREAS QUE INTEGRAN ESTA EMPRESA?
- ¿QUÉ RECURSOS NECESITA PARA REALIZAR SU TRABAJO?
- ¿CUANTAS ÁREAS DESEMPEÑA SU CARGO?
- ¿DEPENDE DE ALGUIEN PARA DESEMPEÑAR SU TRABAJO?
- ¿TIENE ALGUNA TÉCNICA PARA MEJORAR SUS ACTIVIDADES?
- ¿QUE PROCESO LLEVA A CABO PARA SU PUBLICIDAD?
- ¿CUALES SON SUS PROVEEDORES?
- ¿COMO ELABORA EL INVENTARIO?
- ¿QUIENES SON SUS CLIENTES POTENCIALES?
- ¿CÓMO MANEJA LA ENTREGA DE PEDIDOS A SUS CLIENTES MAYORISTAS

PREGUNTAS CERRADAS!

- SUS VENTAS MÁS SIGNIFICATIVAS SON A MAYORISTAS O AL MENUDEO
- CUENTA CON PERSONAL PARA BODEGA SI/NO
- ESTÁ DE ACUERDO EN TENER SU INVENTARIO EN UNA PLATAFORMA WEB SÍ/NO
- LA ENTREGA DE LOS PEDIDOS A SUS MAYORISTAS SON DEMORADAS? ¿CUANTO TARDAN?

-LOS PEDIDOS DE LOS MAYORISTAS PORQUE MEDIO LOS REALIZAN? ¿TELÉFONO, WHATSAPP, CORREO?
-¿TIENE CONVENIOS CON EMPRESAS DE ENTREGAS? ¿CUALES?

NECESIDAD DE LA EMPRESA

PROPIETARIO: Juan David Losada Días

Problema: Se Necesita tener más canales de comercio, automatizar el inventario y a su vez agilizar los procesos de venta

Solución: Desarrollar una aplicación web que le Permita al usuario crear una lista de compra, (Catalogo, productos) Con la intención de separar el pedido con las diferentes referencias que maneja la compañía y la cantidad del producto. Con el fin de que el cliente pueda pasar al local o bodega a retirar el pedido ya listo para la entrega, ofreciendo la opción de mandar por domicilio y generar el pago directamente con el asesor en caja o por transferencia

La solución Es una Aplicación WEB

Tecnología que Se va utilizar:

Php

Html

Csc

Javascript

Mysql

Arquitectura MVC