

Entrevista

Proyecto: CookBook Web
Identificación: 1.2





GuTedUr Software - 2014 Marzo

Ficha del documento

Fecha	Revisión	Autor	Verificado
20/03/2014	2	GuTedUr Software	

Documento validado por las partes en fecha: 20/03/2014

Por el cliente	Por la empresa suministradora
	
Cookbook	GuTedUr Software

Preparada por: GuTedUr Software

Fecha de preparación: 20/03/2014

Fase en la que se encuentra el proyecto: Elicitación de requerimientos.

Documentos a que se hacen referencias: -

Lugar de la entrevista: Vivienda de Rubén y Norma, propietarios del negocio

Fecha/Hora/Duración de la entrevista: 20/03/2014 – 17:30 hs – 40 Minutos

Entrevistados: Rubén y Norma Cargo: Propietarios/Jefes

Objetivo a lograr: Conocer el dominio del problema.

Cuerpo de la entrevista:

¿Por qué nos eligieron? ¿Por qué nos necesitan?

Sentimos la necesidad de insertarnos en el mundo virtual y no lo podemos resolver por nuestros propios medios. Entonces buscamos a alguien que nos brinde la solución y dimos con el aviso de ustedes en el diario.

¿Cómo funciona el negocio?

Es un negocio pequeño donde vendemos libros de cocina. Lo hacemos mediante la publicación de un aviso en el diario, mediante el boca a boca también. Siempre vendimos libros de cocina raros, difíciles de conseguir. No tenemos problemas de disponibilidad de los libros que ofrecemos.

¿Cómo funciona el sistema actual?

Se le envía un catálogo al interesado, quien realiza el pedido de un libro particular, yo [Rubén] lo busco y luego Norma se encarga del envío por correo a través de la modalidad contra reembolso. Los envíos tienen una tardanza de dos días.

¿Cuál es el problema que enfrentan?

Tratamos con 300 clientes y tenemos alrededor de 400 libros, realizamos todo el registro a mano mediante planillas de Excel con la poca confiabilidad y seguridad que ello conlleva.

¿Por qué quieren actualizarse?

Queremos ampliar el mercado y el sistema actual nos restringe en este sentido.

¿Qué idea tiene con respecto al nuevo sistema?

Queremos un sistema que sea fácil de usar. No tenemos mucho conocimiento tecnológico. Yo [Rubén] tengo una Tablet, Norma no maneja computadoras. Queremos algo similar a Mercado Libre.

¿Trabajan únicamente a nivel nacional?

Sí, solo trabajamos con pedidos dentro de Argentina.

¿Desean tener algún control de ventas?

Sí, nos gustaría llevar un registro de los envíos, llevar un seguimiento de cada uno.

¿Qué información de los clientes guardan?

Guardamos el nombre, el apellido, la dirección y el teléfono.

¿Qué información de los libros posee el catálogo?

El catálogo tiene para cada libro su título, autor, categoría y otros datos como el idioma, la cantidad de páginas y por supuesto el precio.

Conclusión de la entrevista

Informe final:

Se obtuvo un bosquejo de la estructura general actual del negocio, su organización, funcionamiento, problemáticas y registros; además de los deseos en cuanto al sistema futuro que desean que sea implementado.

Información obtenida en detalle:

El negocio está conformado por Rubén y Norma, ambos dueños.

Para cada pedido Rubén se encarga de la búsqueda, Norma del envío.

No hay problemas de disponibilidad de los libros.

El negocio tiene un registro manual sobre planillas de Cálculo (específicamente de Excel).

El negocio cuenta con 300 clientes.

El negocio cuenta alrededor de 400 libros.

El sistema a desarrollar debe ser sencillo, fácil de usar.

El conocimiento informático de Rubén es mínimo.

Rubén posee una Tablet.

Norma no posee conocimiento informático.

El negocio trabaja a nivel nacional únicamente.

El sistema a implantar debe permitir llevar un registro de los envíos, debe permitir su seguimiento.

Se registra actualmente de cada cliente: el nombre, el apellido, la dirección y el teléfono.

El catálogo de libros posee para cada libro: el título, el autor, la categoría, el idioma, la cantidad de páginas y el precio.

Información pendiente:

Detalles del contacto con el cliente. Existencia de sistemas de descuento y devoluciones.

Formas de seguimiento de ventas y liquidaciones. Aspectos legales. Ideas sobre el nuevo sistema.

Documentos que se deben entregar: Se les entrega a los clientes una copia de la presente entrevista.

Documentos que debe entregar el entrevistado: Planillas Excel y logo de la compañía

Próxima entrevista: 27/03/2014