

DESARROLLO DE UNA APLICACIÓN

En esta práctica se simula un caso de creación de una aplicación con la cual se puedan gestionar todas las tareas administrativas de cualquier punto de venta cara al público.

1. Análisis: Entrevista

Cliente: **Señor Apu**

Comercio: **El Badulake**

Desarrollador: **Verónica**

Empresa: **Mr. Robot**

- C** - Hola buenos días.
- D** - Hola, ¿qué tal? Soy Verónica, de la empresa Mr. Robot. Buscaba a Apu, encargado del Badulake.
- C** - ¡Ah sí! Soy yo. Le hemos llamado para ver si puede echarnos una mano. Llevo dirigiendo este establecimiento desde que empezó la serie de los Simpsons. Hasta el momento habíamos ido tirando con notas, postits, etc... Pero los tiempos cambian, ahora vendemos muchos más productos que hace 20 años, los proveedores ya no contestan a nuestras cartas, lo quieren todo por email o via web, todo son pegas. Además como sabe, en esta ciudad los robos están a la orden del día, y al no tener un inventario exacto no sabemos ni lo que se han llevado y el seguro no quiere cubrir los daños porque no podemos justificar las pérdidas.
- D** - Bien, pues lo primero es modernizar la gestión que han estado realizando hasta el momento.
- C** - A mí es que esas cosas tan modernas no me gustan, no las entiendo, yo no soy de esta época. Ni si quiera tengo móvil.
- D** - Actualmente todo está informatizado, y aunque al principio puede resultarle un poco cuesta arriba cambiar la forma de trabajar, seguro que cuando comience a familiarizarse con las nuevas tecnologías se acostumbra y se da cuenta de que las gestiones se agilizan muchísimo. Todo quedará registrado y descubrirá muchas más ventajas de las que piensa. Además, crearemos una interfaz muy sencilla. Seguro que no va a echar de menos su antigua manera de trabajar.
- C** - Mal empezamos... ¿¿In-ter-faz?? ¿Eso qué es? ¿La feria que ponen en San Juan?
- D** - La interface es justo lo que hará que no tenga que preocuparse por ninguno de esos nombres raros y que sea lo más sencillo de usar posible. Ahora tan solo explíqueme detalladamente en qué consisten todas las gestiones de su negocio, yo me encargo del resto.
- C** - Está bien. Mi gestión se cimienta en tres pilares. Uno sería el **cliente**. Yo tengo que atender al cliente, ofrecerle mis productos, y que él los compre.
- D** - ¿Pero le gustaría tener un registro de clientes?
- C** - Pues la verdad es que no me hace falta.
- D** - Falta no hace, pero a la larga, podría interesarle para tener un control que productos prefiere un cliente para poder ofrecerle otros parecidos, o hacerse una idea de cuando suele venir a comprar para que dichos

productos siempre estén disponibles, incluso para premiar a los mejores clientes y que estos se fidelicen a venir aquí antes que a la competencia.

- C** - Ahora que lo dices, si me parece interesante, porque además tengo que realizar pedidos, o les fio, y las notas al final se pierden. Sería interesante tener un registro de ello.
- D** - Eso es ¿qué más necesitaría controlar?
- C** - El segundo pilar al que me refería es el **almacén**. Saber todo lo que entra y sale. Verá usted, tengo un almacén con los productos que vendo en la tienda, pero nunca sé cuándo escasean unas cosas u otras, o incluso muchas cosas caducan... y entre usted y yo, no se crea que los tiro... les bajo el precio y vienen todos como locos a llevárselos.
- D** - Si conseguimos tener el almacén controlado, podremos crear alguna alerta cuando un producto vaya a caducar o cuando el stock esté bajo para que no le pille por sorpresa.
- C** - ¡Muy interesante!
- D** - ¿Y el tercer Pilar?
- C** - El tercero y más importante es el **dinero**. Cuando un cliente compra algo, necesito saber lo que cuesta, saber lo que me paga y poder devolverle, sin equivocarme. También sería importante, saber cuánto he ganado cada día al cerrar, y que beneficio me queda después de descontar todos los gastos de este negocio.
- D** - Comprendo. Necesita tener un control de flujo de caja y gastos.
- C** - Eso es. Y también quiero poder cartearme por internet con los proveedores.
- D** - Por e-mail.
- C** - Sí, eso.
- D** - Pero ¿no había dicho solo tres pilares...? ☺
- C** - Pero van saliendo cosas y al final...
- D** - Sí, y más que irán saliendo conforme vayamos avanzando en el diseño de la aplicación.
- C** - Es que ya le digo que en estas cosas estoy muy perdido. Con lo fácil que era antes, todo a mano...
- D** - Le aseguro que después de probar el programa cambiará de opinión. Y ahora que tenemos claro que es lo que necesita tener bajo control, especifique todos los datos que necesita de cada uno de sus pilares.
- C** - Bien. Seguro que me dejo alguno, pero intentaré concretar todo lo que pueda.
Pues de mis clientes necesitaría: Nombre, dirección y teléfono y alguna descripción sobre sus hábitos de compra.
De mis proveedores: Nif, nombre, dirección, teléfono, productos que suministra y días de reparto.
Del almacén necesito saber el precio, el nombre y la marca, la cantidad que tengo de cada producto, clasificación según sea, comida, utensilios, ropa, limpieza...
Y ahora que lo pienso, aunque es un negocio familiar, también necesitaría un control de mis empleados para poder organizar las vacaciones, las pagas, las horas que hacen...
- D** - Eso es, van saliendo más cosas. Pero parece que tenemos ya lo más importante.

Cómo veo que aún pueden aparecer muchas más, podemos empezar por aquí e ir mejorando la aplicación en función de las necesidades que vayan surgiendo ¿qué le parece?

C - Perfecto.

D - Pues entonces, con los datos que tengo hasta el momento, voy a ir organizándome y pensando la manera de tener una aplicación que mejore la gestión de su negocio y que esto se refleje en los beneficios de este, que al final es lo que importa. En cuanto tenga la base del diseño de la aplicación volveré para ver qué le parece y ver si podemos mejorar algo más.

C - ¡Muchas gracias!

D - No hay de qué, para eso estamos. Nos vemos en un par de días.

C - Aquí estaremos.

D - ¡Hasta luego!