

1-) ¿Cuál es el producto o servicio clave de la empresa?

- El servicio clave de la empresa son eventos enfocados en niños y niñas, como baby showers, cumpleaños y fiestas infantiles. Aunque se considera hacer excepciones para eventos como bodas o aniversarios, el enfoque principal sigue siendo en el público infantil.

2-) ¿Cuál es el público meta?

- El público meta son padres, familiares y personas que buscan organizar eventos para niños y niñas, como baby showers, cumpleaños y fiestas infantiles.

3-) FODA:

- Fortalezas:

- Experiencia especializada en eventos infantiles.
- Creatividad en el diseño y organización de eventos para niños.
- Flexibilidad para hacer excepciones en eventos no infantiles.

- Oportunidades:

- Demanda constante para eventos infantiles.
- Posibilidad de expandir servicios a eventos familiares más amplios.

- Debilidades:

- Limitación en la oferta de servicios para eventos no infantiles.
- Dependencia del mercado infantil.

- Amenazas:

- Competencia en el mercado de eventos infantiles.
- Cambios en las preferencias del público infantil.

4-) ¿Según su opinión, qué aspecto superan a la competencia y cuál NO?

- Superan a la competencia:

- Especialización en eventos infantiles y creatividad en el diseño.

- No superan a la competencia:

- Limitación en la oferta de servicios para eventos no infantiles.

5-) ¿Les gustaría tener un sitio web (Sí/No)? ¿Por qué?

- Respuesta: Sí.

- Razón: Un sitio web podría ser una plataforma efectiva para mostrar la creatividad, servicios, y excepciones para eventos infantiles. También podría facilitar la comunicación con clientes potenciales.

6-) ¿Tienen redes sociales (Sí/No)? Cuáles son las direcciones web de sus redes sociales?

- Respuesta: Sí facebook

- <https://www.facebook.com/people/Woohoo-Party/100070066695777/>

7-) ¿Cuál es la estrategia que usan para llegarle al mercado? ¿Se alinea con los objetivos del negocio?

- Estrategia: Marketing digital, participación en eventos locales.

- Alineación: Sí, ya que se centra en llegar al público interesado en eventos infantiles.

8-) ¿Quién está comprando actualmente el producto o servicio? ¿A quién están tratando de alcanzar? Alguna meta?

- Clientes actuales: Padres, familiares.

- Meta: Ampliar la clientela a través de marketing y promociones.

9-) ¿Tienen alguna historia que puedan vender sus productos claves, de una manera diferente a lo normal. Sí o No.Cuál es?

- Respuesta: No

10-) ¿Quién es la competencia real del momento?

- empresas pymes que realizan los mismos eventos.

11-) ¿El mensaje estratégico de la empresa deja claro por qué los clientes deberían estar con su empresa y no con la competencia?

- Mensaje estratégico: Destacar la especialización en eventos infantiles y la creatividad única.

12-) ¿Qué se piensa del servicio o producto por parte de los clientes?

- aun no contamos con testimonios sin embargo la mayoría de eventos se han realizado gracias a recomendaciones.

13-) ¿Tienen algún método para evaluar el servicio o producto que ofrecen al usuario?

- Método de evaluación: No

14-) ¿Les gustaría tener una sección testimonial de sus clientes en el sitio web para brindar una mayor credibilidad empresarial?

- Respuesta: Sí.

15-) ¿La empresa tiene ofertas que atraen al público en general? Les gustaría tener una sección promocional en la web?

- Ofertas: No contamos con ofertas

- Sección promocional: Seria bueno tener un sección de ofertas.

16-) ¿Por qué otro tipo de cliente no compra su producto o adquiere el servicio? Según su opinión, ¿cuáles pueden ser las causantes?

- Causantes: Limitación en la oferta de servicios para eventos no infantiles.

17-) ¿Cuáles son los medios físicos (NO digitales) que usan para entregar el producto o brindar el servicio a los clientes? Si hay o NO?

- Medios físicos: Todo la realización es un día antes o horas antes de realizar el evento, el cliente indica la hora y fecha y nosotros nos presentamos para el montaje.

18-) ¿Cuentan con alguna alianza empresarial?

- Alianzas: No

19-) ¿Quisiera cambiar la apariencia visual que tiene la empresa a nivel de medios digitales. Sí o NO? Por qué?

- Respuesta: Si es mejor para mi clientela si.

- Razón: La realización de la pagina fue ayuda de alguien mas entonces si me ayudan a personalizarla un poco más creo que ayudaría a traer más clientes.

20-) ¿De acuerdo al objetivo del negocio, podrían requerir a futuro una aplicación? Explique porque SI o NO

- Respuesta: Sí

- Razón: Para poder agendar citas de hora fecha y lugar del evento, tipo de evento y temática se requiere de una aplicación.