**Yarid Valentin Tellez Gonzales**

**Diego Andres Puentes Brochero**

**INSTRUCTOR**

Jhon Moreno

**FICHA**

21005524

BOGOTA D.C 2020

Entrevista para usuarios

1. ¿Cuál es su rango de conocimiento frente a equipos de cómputo y hardware?

* Experto
* Intermedio
* principiante
* Sin conocimiento

1. ¿Qué busca encontrar en la página web de venta de equipos de cómputo y hardware?

* descuentos
* comparaciones
* asesoría
* productos acordes a sus necesidades

1. ¿realiza usted compras en línea de manera frecuente?

* Si
* No

1. ¿le gustaría tener la posibilidad de tener recomendaciones de partes de hardware según sus necesidades?

* Si
* No

1. ¿Le interesa una página web que le ayude y/o asesore para facilitar compras de accesorios tecnológicos?

* Si
* No

1. ¿le gustaría tener la facilidad de localizar tiendas físicas donde pueda encontrar lo que necesita?

* Si
* No

Entrevista para usuarios con conocimiento

1. ¿le gustaría ver especificaciones técnicas y rendimiento de cada parte del hardware?

* Si
* No

1. ¿le gustaría tener información de pruebas de rendimiento de diferentes componentes?

* Si
* No

1. ¿tiene una marca favorita de componentes?

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿le gustaría tener información audio visual del producto?

* Si
* No

1. ¿Qué productos le gustaría ver en la página?

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿le gustaría ver combos de periféricos y computadores ensamblados?

* Si
* No

Entrevista para usuarios sin conocimiento

1 ¿sabe cómo hacer compras de tecnología por internet?

* Si
* No

2 ¿Le interesaría conocer de una página que le ayude y asesore sobre poder mejorar su pc o comprar una nueva?

* Si
* No

3 ¿conoce de alguna página que le facilite las compras de tecnología y lo asesore?

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4 ¿quisiera poder tener una página donde le facilite de conocimiento de la tecnología?

* Si
* No

5¿Qué conoce de partes de pc o de tecnología?

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6¿le gustaría tener servicio técnico en línea desde la pagina?

* Si
* No

# Conclusiones

Se realizo la entrevista a 10 personas interesadas en compra de productos tecnológicos por internet para así poder poner en contexto de la página web a crear, de venta de equipos de computo y partes de hardware. Tras finalizar las encuestas se realizaron las gráficas para así obtener un censo de las opciones escogidas por los entrevistados.

En la primera pregunta tuvimos como resultado que mas de la mitad de las personas entrevistadas tiene conocimientos de tecnología y equipos de cómputo dándonos como enfoque que la información a utilizar debe de ser comprendida para todo tipo de personas y también información más técnica si la persona lo requiere

El mayor defecto de las paginas de venta en linea es que no contiene una asesoria o apoyo al realizar una compra , enfocandose en solo atraer a las personas por medio de descuentos, dimos como cunclusion con los resultados de la segunda pregunta de la entrevista, que debemos brindarle la posibilida de generar una pagina dinamica para que sin importar los conocimientos exista una asesoria para asi comprar lo adecuado para el cliente.

.

Las ultimas preguntas realizadas en la entrevista fueron enfocadas a al tipo de cliente promedio de la página web, buscando satisfacer algunas necesidades que le gustaría tener al consumidor para tener una compra más completa.

Tuvimos como conclusión que la pagina requiere de generar un asistente que por medio de algunas preguntas poder realizar recomendaciones acordes a la necesidad del usuario.

**Conclusiones de entrevista a personas con conocimiento del tema:**

Se realizo un apartado enfocado a los clientes que tienen conocimiento en temas de computo y hardware los cuales serían los principales compradores de la página, buscando así tener información y especificaciones técnicas mas enfocadas a este tipo de usuarios como lo son pruebas de rendimiento y comparativas con respecto a otros productos del mismo tipo.

Como conclusión a la entrevista, obtuvimos como resultado que los compradores necesitan de temas técnicos de productos, pruebas de rendimiento en diferentes apartados como lo son multitareas, videojuegos y trabajos domésticos para así el usuario pueda tener idea del comportamiento del producto que desee comprar.

Tener tipos de productos completos con todas las partes del hardware ensambladas y periféricos incluidos buscando un equilibrio entre calidad precio. Para todo tipo de funciones que necesite el cliente.

**Conclusiones de entrevista a personas sin conocimiento del tema:**

La entrevista realizada enfocada a las personas sin conocimiento del tema, fue hacia temas de venta en línea y facilidad de adquirir un producto según sus necesidades sin necesidad de saber del tema.

Obtuvimos que se necesita darle a la pagina un espacio donde podamos filtrar los productos según la necesidad y el uso que el cliente dará al producto que busca, como por ejemplo si requiere de un procesador que sirva para trabajos domésticos ,sin necesidad de saber de especificaciones técnicas