**Entrevista a vendedor de una papelería local #3**

* **Entrevistador:** Hola, ¿cómo estás? Gracias por aceptar la entrevista. ¿Podrías decirnos tu nombre y el nombre de tu papelería?
* **Ana:** Hola, mi nombre es Ana y mi papelería se llama Papelería Ana.
* **Entrevistador:** Genial, Ana. ¿Podrías contarnos un poco sobre tu proceso de venta en la papelería?
* **Ana:** Claro. En general, los clientes entran a la tienda y exploran los productos. Si necesita ayuda, estoy disponible para asesorarlos y recomendarles los productos que mejor se adaptan a sus necesidades.
* **Entrevistador:** ¿Qué tipo de productos ofrece en tu papelería?
* **Ana:** Ofrezco una amplia variedad de productos de papelería, como cuadernos, lápices, marcadores, libretas, agendas y otros artículos escolares y de oficina. También ofrezco servicios de impresión y encuadernación.
* **Entrevistador:** ¿Tienes competidores en la zona?
* **Ana:** Sí, hay otras papelerías cercanas, pero me diferencian por ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos y por brindar un buen servicio al cliente.
* **Entrevistador:** ¿Has considerado tener una página web para tu papelería?
* **Ana:** Sí, lo pensó. Pero no estoy seguro si es necesario para mi negocio.
* **Entrevistador:** ¿Por qué no lo considera necesario?
* **Ana:** En mi opinión, mi papelería es un negocio local y la mayoría de mis clientes son personas que viven en la zona. No estoy seguro de que tenga una página web me ayude a atraer más clientes en mi área.
* **Entrevistador:** ¿Ha considerado la posibilidad de que una página web podría ayudarle a promocionar sus productos y servicios a nivel nacional e incluso internacional?
* **Ana:** Sí, lo consideró. Pero no estoy seguro de tener suficiente tiempo y recursos para administrar una página web correctamente.
* **Entrevistador:** Entiendo. Bueno, muchas gracias por tu tiempo y tus respuestas. Ha sido un gusto conversar contigo.
* **Ana:** ¡Gracias a ti!