ENTREVISTA

1**. ¿Cuáles son los proveedores con los que cuenta la empresa?**

Nuestros proveedores son fundamentales para asegurar la calidad y excelencia de nuestros productos, y nos enfocamos en tres opciones estratégicas:

Materias Primas y Productos Químicos:

En QUIMICOS LEGA-QUIMICOS, lideramos la importación y comercialización de materias primas y productos químicos de alta calidad a precios altamente competitivos. Nos especializamos en satisfacer las necesidades de la pequeña y mediana industria en los sectores cosmético, alimenticio y de cuidado personal a nivel nacional, asegurando estándares superiores en cada producto a través de ingredientes clave.

Envases Plásticos:

Para nuestros envases, confiamos en dos proveedores destacados:

ARMOL: Con una sólida trayectoria de 30 años, ARMOL proporciona envases plásticos aptos para alimentos, cosméticos, productos farmacéuticos e industriales. Ofrecen una amplia gama de productos, garantizando la integridad y presentación de nuestras cremas.

DUQUE SALDARIAGA: Especializada en soluciones de envases, esta empresa importa, fabrica y distribuye una variedad de envases para diversas industrias. Su compromiso con la calidad nos permite seleccionar el envase perfecto, asegurando una presentación atractiva y funcional para nuestras cremas.

Estas alianzas estratégicas nos permiten obtener los mejores frascos-envases, cumpliendo con los estándares más exigentes de la industria y garantizando la calidad de nuestros productos.

2. **¿Cuáles son las principales entradas de la empresa?**

Las principales entradas de la empresa se generan a través de las ventas diarias. Nuestro enfoque estratégico inicia con la producción propia, lo que implica una inversión proactiva en materiales de alta calidad.

Esta práctica no solo asegura un control exhaustivo sobre la calidad de nuestros productos, sino que también refleja nuestro compromiso constante con la excelencia en cada etapa del proceso de fabricación. Así, cada venta del día no solo representa un logro comercial, sino también el resultado tangible de nuestra dedicación y esfuerzo en ofrecer productos que cumplen con los más altos estándares de calidad.

3. **¿De Escala del 1 – 10; como calificarías todo el procedimiento de la empresa (en la compra de productos, elaboración de la crema y al finalizar la venta?**

Para empezar, calificaría como un 6/10 el tiempo que me lleva ir desde mi microempresa hasta el lugar donde se ubican mis proveedores ya que estos se encuentran en otra ciudad.  
Un 9/10 la atención de mis proveedores dirigida a mí y la confianza que me dan para sobresalir con mi producto tanto LEGAQUIMICOS como igual manera PLASTICOS ARMOL.

10/10 El proceso de elaboración a mi crema ya que disfruto el proceso de creación; me gusta como todo tiene su proceso de fabricación para terminar con una muy buena consistencia y conseguir el final requerido.  
  
5/10 Es un poco cansado y requiere tiempo el resultado de cada crema ya que cada frasco tiene que pasar por su etiqueta, empaque del producto y su requerida tapa, al conseguir este resultado se sella con su etiqueta y así una por una crema. Digo esto así ya que no cuento con la suficiente ayuda de máquinas para este proceso de cada frasco de crema   
  
9/10 Me entretiene venderles mis cremas a mis clientes de confianza, conocer gente y clientes nuevos. Un poco agotador el tiempo de venta, pero disfruto que al final de mis ventas obtengo mi ganancia, gano confianza en mí de que mi empresa puede lograr a ser una empresa prometedora a nivel de la belleza

4. **¿Cuáles son las salidas o productos/servicios ofrecidos por la empresa?**

Nuestra empresa ofrece una variada gama de productos, especialmente cremas que se adaptan a diversas necesidades. Contamos con opciones en diferentes tamaños, desde litros hasta medio litro, para brindar flexibilidad a nuestros clientes. Entre nuestras destacadas ofertas se encuentra una crema dermatológica curativa, diseñada para tratar barros, espinillas, manchas, hongos y quemaduras solares. Además, ofrecemos cremas adelgazantes formuladas para ayudar a reducir el abdomen y favorecer la silueta corporal. Estamos comprometidos en proporcionar soluciones efectivas que aborden distintos aspectos del cuidado dermatológico y bienestar físico.

5. **¿Qué recursos utiliza la empresa en sus operaciones?**

La empresa emplea recursos de la más alta calidad para llevar a cabo sus operaciones. Utilizamos calderas metálicas fabricadas en acero inoxidable, garantizando durabilidad y cumplimiento de estándares sanitarios. Asimismo, contamos con tinas de alta calidad que resisten tanto temperaturas elevadas como bajas, ya que nuestro proceso de elaboración implica temperaturas significativas. En cuanto a los ingredientes, seleccionamos cuidadosamente los mejores productos disponibles en el mercado, asegurando la excelencia en nuestras cremas y ofreciendo lo mejor a nuestros clientes. Nuestra dedicación a la calidad en cada aspecto de la producción refleja nuestro compromiso con la satisfacción del cliente y la integridad de nuestros productos.

6. **¿Existen áreas o aspectos en los que consideren que se podrían realizar mejoras en los empleados?**

Actualmente, la producción está a cargo de una sola persona, y consideramos que una mejora significativa podría lograrse mediante la incorporación de empleados adicionales. Esta oportunidad no solo aliviaría la carga de trabajo, sino que también crearía un ambiente colaborativo donde cada empleado puede brindar y recibir apoyo. Nos esforzaríamos por ofrecer una atención excepcional a nuestros empleados, garantizando un trato cordial y proporcionándoles un entorno laboral donde se sientan valorados y cómodos. Creemos que esta iniciativa no solo beneficiaría la eficiencia operativa, sino que también contribuiría al bienestar y la satisfacción general de nuestro equipo.

7. ¿Basándonos en su variedad de cremas, como organizaría en su inventario y la variedad de cremas que muestra de mayor a menor porcentaje las ventas de cada demostración?

con esta pregunta tengo la seguridad de responder que es la crema sin aroma en todas sus presentaciones, esta se vende por una 40% más a la diferencia de otras ya que a mis clientes le satisfacen eta opción, la segunda que se vende seria la crema con aroma por un 35% ya que su aroma de Bebe es agradable y deja un olor magnifico. Mi tercera opción es la Adelgazante ya que a mi competitividad y la confianza de la gente les interesa otros modelos, por eso esta se encuentra en un 25% en ventas a nivel de mi stock.  
  
8.Sabiendo nuestro propósito al ayudar a su empresa con un aplicativo que le facilite las ventas en cualquier sector a nivel nacional, si tuviera que escoger en vender personalmente o vender por el aplicativo web u otra opción en la que le llame la atención ¿cuál sería su elección?  
  
Mi elección obviamente sería el aplicativo, así me comunico con mis clientes de manera virtual y sería una manera de ahorrarme energía a la hora de salir a vender el mismo producto. Con el aplicativo mis cremas ganarían más popularidad y más vistas de manera innovadora cosa que me emociona mucho.  
Mi segunda elección seria venderlas por mi propia cuenta ya como lo mencione, me interesa mucho conocer a mis clientes y salir a distraerme de mi producto.

Pero como tercero me interesa hacer colaboraciones con creadores de contenido que suben videos o promocionan productos de belleza y poder ayudar a los mismos colombianos a vender su misma microempresa. Me gustaría mirar esta forma así ya que me interesa ganar un poco de popularidad por otras plataformas de internet.  
  
8. **MISIÓN:** Nuestra misión es ofrecer productos de alta calidad elaborados con ingredientes naturales como el aloe vera, la manzanilla y la hoja de sábila, diseñados para combatir las imperfecciones de la piel como granos, barros, espinillas, quemaduras y hongos. Nos comprometemos a proporcionar soluciones efectivas y seguras que ayuden a mejorar la salud y apariencia de la piel, promoviendo la confianza y el bienestar de nuestros clientes. Buscamos seguir investigando y desarrollando fórmulas innovadoras y eco-amigables para ofrecer los mejores productos del mercado, siempre manteniendo nuestro compromiso con la calidad y la satisfacción de nuestros consumidores. Queremos ser reconocidos como una marca confiable y confiable que brinde soluciones naturales y efectivas para el cuidado de la piel, ayudando a las personas a sentirse cómodas y seguras en su propia piel

**VISIÓN:** Ser reconocidos como líderes innovadores en nuestra industria, ofreciendo soluciones tecnológicas de vanguardia que transformen la forma en que las empresas gestionan su información y toman decisiones estratégicas. Nuestra visión es ayudar a nuestros clientes a alcanzar el éxito y el crecimiento sostenible al proporcionarles herramientas y servicios que optimicen sus procesos, impulsen su competitividad y les permitan adaptarse rápidamente a los cambios del mercado global. Aspiramos a ser un socio confiable que inspire confianza y se destaque por la excelencia en el servicio al cliente, la integridad y la ética empresarial.

**OBJETIVOS:**

Incrementar las Ventas:

1.Aumentar las ventas mensuales en un 20% en los próximos seis meses mediante estrategias de marketing dirigidas y la expansión de la cartera de clientes.

2.Mejorar la eficiencia en la producción reduciendo el tiempo de elaboración de las cremas en un 15% en los próximos tres meses mediante la optimización de procesos.

3.Objetivo: Lanzar al menos dos nuevos productos en el próximo año para diversificar la oferta y satisfacer las cambiantes demandas del mercado.

4.Alcanzar una tasa de satisfacción del cliente del 90% mediante la implementación de un sistema de retroalimentación y la resolución proactiva de problemas en los próximos seis meses.

5.Establecer al menos dos nuevas alianzas estratégicas con proveedores clave en los próximos nueve meses para garantizar un suministro constante y mejorar las condiciones comerciales.

6.Implementar un programa de capacitación continua para el personal, mejorando las habilidades técnicas y promoviendo un ambiente de trabajo positivo en los próximos doce meses.

**SLOGAN:**

“Tu piel es nuestro trabajo, nuestra preocupación”

**CONCLUSIÓN:**

La conclusión de la entrevista en la empresa de cremas de aloe vera fue muy positiva. Los representantes de la empresa destacaron su compromiso con la calidad de sus productos y su enfoque en el uso sostenible del aloe vera en sus formulaciones. También resaltaron su interés en expandir su presencia en el mercado internacional. En general, la entrevista fue muy informativa y nos dejó una impresión muy favorable de la empresa.