¿Cuál sería el tipo de pregunta para Harry?

Serian preguntas de tipo abiertas.

¿Por qué sería el tipo más apropiado?

El gerente de división nos puede dar muchos detalles acerca de cómo percibe el funcionamiento entre los clientes y sus necesidades. Su información podría aportar algo que no hayamos podido plantearnos hasta el momento.

¿Cómo afectará el tipo de pregunta que usted seleccione en la cantidad de tiempo que invertirá en su preparación para entrevistar a Harry?

Sera más reducido ya que solo pensaremos en información muy general para que Harry nos cuente acerca de lo que sabe, por otra parte, también se no reducirá el tiempo que le que quitaremos a Harry porque serán menos preguntas.

1. ¿Cuál es el principal problema que necesitamos optimizar o corregir?
2. ¿Cuál es el funcionamiento de las sucursales, con respecto a la interacción de los gerentes?
3. ¿Cuántos clientes tienen en sus sucursales?
4. ¿Qué funciones realizan sus empleados?
5. ¿Qué tipo de clientes tienen?
6. ¿Con qué equipo cuentan en cuanto a comunicación se refiere?
7. ¿Podría hacer inversión en equipo que se requiera?
8. ¿Cómo es la comunicación o relación con sus clientes?
9. ¿Si se implementa el uso de tecnologías, habría respuesta de los clientes?
10. ¿Qué tipo de máquinas pueden ser las que interesan a sus clientes?

¿Qué otra técnica podría utilizar para complementar la información que no esté disponible por medio de ese tipo de pregunta?

Alguna otra técnica podría ser visitar las sucursales y observar a los clientes, así como también platicar con ellos conocer los gustos y tendencias respecto de los aparatos que ellos requieren para su entrenamiento.

Se podría hacer una encuesta entre los clientes también sobre cuál sería el mejor medio para votar para futuras adquisiciones o para poder dar su opinión y ser tomados en cuenta para decisiones del GYM.