

Simulación Empresarial

Tema 3

Actividad nº 3. Técnicas de recogida de información.

1. SOLUCIÓN A LA ACTIVIDAD 3

A continuación, se detalla la solución a la actividad 3.

Exponemos las **técnicas cualitativas** más útiles para pequeñas empresas:

Entrevista en profundidad. Esta técnica cualitativa puede utilizarse indistintamente para entrevistar a potenciales clientes, expertos, empresas-clientes e incluso proveedores. Se trata de una entrevista abierta o no estructurada, es decir, las cuestiones que planteará el entrevistador serán cuestiones en las que el entrevistado tendrá libertad para dar cualquier respuesta, por ejemplo, “¿Qué echa de menos en la guardería donde están sus hijos?”, “¿Qué le gustaría...?”.

Grupo de discusión. Es una técnica eminentemente cualitativa. Se trata de reunir a una muestra (normalmente de 6 a 8 personas). Normalmente la discusión origina gran cantidad de información.

La observación personal. Existen diversos tipos, aunque más las utilizadas son la observación de calle y la entrevista de pseudocompra. Ambos estudian el comportamiento de los clientes y a las empresas competidoras. La información se obtiene directamente de la realidad. La desventaja es que no en todos los casos es posible utilizarla (está dirigida, sobre todo, al estudio de comercios).

Como se puede observar estas técnicas resultan de enorme utilidad para **tomar decisiones concretas** respecto a la futura empresa o **corregir o añadir aspectos** a esta sobre los que no se había reflexionado.

En cualquier caso los datos proporcionados por las técnicas de investigación deben siempre cruzarse con los ofrecidos por la información secundaria.