PREGUNTAS

Dueños

1) ¿Cuál cree que es el principal beneficio que recibirá al utilizar nuestro producto/servicio?

2) ¿Cuál cree que es el tiempo necesario para calificar nuestro servicio nuestro producto/servicio?

a) Menos de un mes

b) 1 a 6 meses

c) De 6 meses a 1 año

3) ¿con que frecuencia utilizaras nuestro producto/servicio?

a) todos los días

b) cada semana

4) ¿tienes alguna recomendación para nuestro producto/servicio?

5) ¿Utilizarías / comprarías nuestro producto / servicio de nuevo?

* Definitivamente
* Probablemente
* No estoy seguro
* Probablemente no
* Definitivamente no
* Nunca lo he usado

6) ¿Qué recomendaciones ofrecerías para mejorar nuestro producto/servicio?

7) En tu opinión, ¿cuáles son las cosas que más te gustan del producto/servicio?

8) ¿Qué es lo que más te gusta actualmente de nuestro producto?

A) Diseño

B) facilidad de uso

C)costo

D)accesibilidad

9) ¿Cuál es la razón por la que no seguirías usando nuestro producto/servicio?

10) ¿Qué vacíos te dejo el producto/servicio?

FAMILIAR (HIJO) DE LOS DUEÑOS

1. ¿Ha visto que su familia ha logrado obtener buenas ganancias con el negocio?

1. Sí.

2. No

3. A veces.

2. ¿Han cumplido metas y pagados gastos familiares con las ganancias del negocio?

1. Sí.

2. No.

3. Algunas cosas.

4. No alcanza.

3. Si su negocio creciera mucho más, ¿qué otro bien adquiriría primero?

1. Carro o moto.

2. Otra casa.

3. Colocar otra sucursal.

4. Adquirirían un lugar más grande para el crecimiento del negocio.

4. ¿Usted se involucra en el negocio familiar?, ¿cuándo?

1. Sí.

1. ¿Cuándo? \_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2. No.

1. ¿Por qué? \_\_\_\_\_\_\_\_\_.

5. ¿Sus padres mantienen el inventario de los productos de forma organizada cuando lo reciben de los proveedores? ¿Cómo lo hacen?

1. Sí.

1. \_\_\_\_\_\_\_.

2. No.

1. \_\_\_\_\_\_\_.

6. Si un producto es vendido, ¿cómo hacen sus padres para tener reflejada esta venta?

7. ¿Cómo registran o qué técnicas utilizan para organizar los productos que llegan?

8. Si un cliente hace un reclama sobre un producto en mal estado, ¿cómo se reporta este?

9. ¿Qué procedimiento utilizan a la hora de hacer cuentas de lo vendido? ¿en dónde lo registran?

10. ¿Cómo llevan el inventario y los datos a la hora de realizar un pedido de productos? ¿cómo saben cuánto deben pedir?

11. ¿Están satisfechos con la forma en se organiza la mercancía, las ventas, los egresos e ingresos, las pérdidas y demás o preferirían que hubiera un método que facilitara estas tareas?

CLIENTE

1) ¿Recomendaría la tienda a alguien más?

2) ¿Los precios de los productos están muy caros?

* Si
* No

3) ¿A tenido alguna incomodidad con nuestro servicio?

4) ¿Cuál de las siguientes opciones indica la cantidad de veces que compra en nuestra tienda?

1. Todos los días
2. Cada semana
3. Una vez al mes

5) ¿Qué tan cómodo se siente con la distribución de los productos?

6) ¿Volvería a comprar en nuestra tienda?

* Si
* No

7) ¿A encontrado los productos que buscaba?

8) ¿Qué tal ha sido su experiencia de compra?

1. Regular
2. Buena
3. Excelente

9) ¿Encuentro con facilidad los productos que buscaba?

10) ¿Porque ha decido comprar en nuestra tienda?