Recolección de información

Se utilizará un cuestionario como instrumento de recolección de información, dirigido a dos personas clave en el proceso de ventas: el dueño y el vendedor de la panadería. Este método permitirá obtener datos precisos y estandarizados de manera rápida, facilitando la evaluación del rendimiento de las ventas y las estrategias implementadas. Se utilizará la metodología de pirámide organizará las preguntas desde aspectos generales hasta cuestiones más específicas, lo que favorecerá una comprensión clara y respuestas reflexivas, contribuyendo así a la mejora de las operaciones de venta en la panadería.

Las preguntas se centrarán en cómo gestionan las ventas y en que podría ayudar el sistema de información.

**1. Preguntas Generales**

1. ¿Sabe usted lo que es una página web?
   * Sí
   * No
2. ¿Cree que tener presencia en internet podría beneficiar las ventas de la panadería?
   * Sí
   * No

**2. Preguntas sobre el Negocio y las Ventas**3. ¿Qué medios utiliza actualmente para promocionar la panadería?

* Publicidad local
* Redes sociales
* Ninguno
* Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿Qué productos generan más ventas en la panadería?
2. ¿Sabe usted lo que son Nequi y Daviplata?
   * Sí
   * No

6.¿Utiliza actualmente Nequi o Daviplata para recibir pagos?

* Sí
* No

7.¿Le gustaría habilitar pagos a través de Nequi y Daviplata en la página web?

* Sí
* No

**3. Opinión y Expectativas**8. ¿Qué funcionalidades considera indispensables en una página web para la panadería?

* Catálogo de productos
* Sistema de pedidos en línea
* Promociones y descuentos
* Información de contacto y ubicación

1. ¿Le interesaría recibir capacitación para gestionar ventas en línea?
   * Sí
   * No
2. ¿Desea añadir algún comentario o sugerencia?

El cuestionario para el **vendedor** se orienta a obtener información sobre su experiencia directa con los clientes, los desafíos en la gestión de ventas diarias. Esto se debe a que el vendedor es quien tiene contacto constante con los compradores y puede proporcionar datos valiosos sobre las **preferencias del cliente, los hábitos de compra y las dificultades operativas**.

**1. Preguntas Generales**

1. ¿Con qué frecuencia los clientes le preguntan por las formas de pago?
   * Todos los días
   * Algunas veces por semana
   * Rara vez
2. ¿Qué tipo de pagos prefiere la mayoría de los clientes?
   * Efectivo
   * Nequi
   * Daviplata

**2. Preguntas sobre Procesos de Venta**3. ¿Ha tenido alguna experiencia utilizando Nequi o Daviplata para recibir pagos?

* Sí
* No

1. ¿Considera que la opción de pagos digitales facilitaría las ventas?
   1. Sí
   2. No

5. ¿Le resulta fácil manejar los sistemas actuales de ventas en la panadería?

1. Sí
2. No

6. ¿Qué productos se venden más rápido en la panadería?

1. Hojaldre
2. Pan
3. Pasteles

**3. Opinión sobre la Implementación de Ventas en Línea**7. ¿Cree que los clientes utilizarían una página web para hacer pedidos?

* Sí
* No

1. ¿Qué dificultades cree que podría tener para gestionar ventas digitales?

**4. Capacitación y Comentarios Finales**9. ¿Le gustaría recibir capacitación sobre el uso de nuevas plataformas de pago?

* Sí
* No

1. ¿Desea añadir algún comentario o sugerencia?