# Un vistazo a la superficie

EL tipo de estructura a utilizar es de pirámide, ya que no tenemos preguntas elaboradas, por lo que considero que es más fácil elaborar preguntas cerradas. Además, contamos con poca información sobre lo que quiere mejorar el cliente, algunos productos y un problema que tienen en el procesamiento de las cifras sobre las ventas. Así que podría utilizar preguntas con un enfoque inductivo y finalizar con preguntas abiertas.

1. ¿Cuál es el problema que tiene con el proceso de la información de las ventas?
2. Puede describir el proceso para el manejo de la información de las cifras de las ventas
3. En su opinión ¿Qué mejoraría el procesamiento de la información sobre las ventas?
4. ¿Cuenta con algún control para sus productos?
5. ¿Qué piensa usted sobre el actual método de control de sus productos?