

Nombre de aprendices:

PILAR CRUZ CORTES

SANTIAGO CANO CORTES

EDWIN TOVAR

CRISTIAM ALBERTO CASTILLO

RICARDO CAPERA YATE.

Recolección de información

Informe

La presente investigación fue realizada mediante:

TÉCNICA 1:Entrevista

Esta herramienta de entrevista se aplicó a Hernando Carvajal, Juliana Carvajal, Rosa Rodriguez, esta investigación se hizo con el fin de recolectar información sobre (Fabricación de Arequipe, yogurt y la calidad de producto).

*Nombre: Hernando Carvajal Velasquez

*Cargo: Gerente

*Profesión u oficio: Manipulador de Alimentos.

*Cuenta con curso de manipulacion de alimentos:

Si X No

*Cuenta con Conocimientos básico excel, word,etc..

Si No X

*Edad: 61 Años

1. ¿Cuál es la actividad económica de su empresa?

Re: Venta de arequipas de 980 gr, 1 libra y ½, y yogurt

2. ¿Cuál cree que es la mejor manera de darle una mejora a su negocio?

Re: Colocando un registro invima,registro dian y registro de cámara y comercio

3. ¿Como esta compuesta su micro empresa?

*Cuántos proveedores cuenta?

1 2 o más X

*Cuántas personas conforman su empresa

2 X 3 o más

4. ¿Cuáles son sus proveedores?

Re:Lácteos el rodeo, leche la especial y qualyplast

5. ¿Qué costo tienen lo insumos de su producto?

Re:Economico, Leche Natural, bicarbonato, azúcar, coco, breva.

6. ¿Qué costos de transporte tiene a la semana?

Ninguno, repartición en bicicleta

7. ¿Qué cantidad de ventas tiene a la semana?

Re: 700 unidades

8. ¿Qué cantidad de insumos requiere la semana?

9. ¿Tiene un registro de clientes?

Re: si

10. ¿Tiene un registro de ventas semanales?

Re: si

11. ¿Cuántos empleados tiene, o personales involucradas en el proceso de realización del producto?

Re: 3 personas

12. Si la respuesta es si a la anterior pregunta, ¿cuánto dinero le paga a sus empleados?

Re:

13. ¿Tiene seguridad, eps, arl?

Re: no

14. ¿Cuál es el objetivo de su micro empresa? (explicarle a Hernando que es un objetivo)

Re:

-Ampliar la micro empresa.

-Pagar las prestaciones de ley a los empleados con los que cuenta en este momento.

-Contratar más personal

15. ¿Cuál es la visión de la su micro empresa? (explicarle a Hernando que la visión)

Re: Convertirla en una empresa consolidada ante cámara y comercio

16. ¿Cuál es su meta a 6 meses en cuanto a ventas?

Re: Vender el triple de la producción de estos momentos

17. ¿Ha pensado promocionar su producto por redes sociales?

Re: si

18. ¿Qué mercado de clientes maneja mas o menos, edades de compradores?

Re: Todo tipo de edades pero menos las personas que no pueden consumir una cierta cantidad de azúcar.

19. ¿Lleva un registro de gastos, inversiones, ganancias?

Re: si

20. ¿Tiene un control de los documentos, facturas etc de insumos, gastos?

Re: si

21. ¿Paga arriendo del lugar donde realiza el producto?

Re: No

22. ¿Si comercializa el producto por medio de un vehículo? ¿Que cilindraje es (esto para calcular el gasto exacto de combustible semanal)?

Re: se hace la repartición del producto en bicicleta

23. ¿utiliza algún transporte para comprar los insumos?

Re: bicicleta

24. ¿si no tiene vehículo propio, el transportador que comercializa el producto cuanto le cobra?

Re: Bicicleta

25. ¿Cómo promociona su producto?

Re: Brindando degustación, y se deja a crédito para pago a 15 días.

26. ¿Tiene créditos pendientes actualmente?

Re: si

27. ¿cuáles son sus gastos mensuales, inclúyase deudas, manutención, servicios, etc..

Re: \$1'400.000 mensuales

28. Ha usado servicios de perifoneo, radio para promocionar su producto.

Re: no (voz a voz).

29. ¿Alguna vez ha implementado un sistema de análisis para mejorar la rentabilidad de su micro empresa?

Re: no

30. ¿De qué equipos de cómputo disponen para facilitar la implementación del sistema de información?

Re: 1 computador de mesa con internet

31. ¿Tiene conocimientos básicos de Excel, Word, etc..?

Re:No

32. ¿Su producto cuenta con logo propio?

Re: Si; Lácteos campesino 100% natural

33. ¿Cuenta con facturas para clientes medianos

Re: No

34. ¿Sugiere de algún requisito en especial que deba poseer el sistema de información?

Re:No

35. ¿Ha pensado en realizar algún préstamo para expandir su negocio?

Re:si

36. ¿La receta de su producto es confidencial?

Re: si

37. ¿Cuántos productos diarios podría producir ?

Re: 210 a 220 unidades de kilo , de libra 85 a 90 unidades

38. ¿Tiene un sistema de asepsia para la producción del producto?

Re: si

39. ¿Qué caducidad tiene su producto, desde la producción?

Re: 10 días.

40. ¿En caso tal un producto se dañe, qué garantía le provee usted a sus clientes?

Re: darle uno nuevo.

41. ¿Cuenta usted con un conocimiento básico de manipulación de alimentos?

Re: si (estuvo en capacitaciones con el SENA)

42. ¿Usted les informa a sus clientes el adecuado manejo del producto? ¿Para evitar reclamos, o daños del mismo?

Si X No

*Nombre: Juliana Velasquez

*Cargo: Comercial

*Profesión u oficio:Administradora empresas.

*Cuenta con curso de manipulacion de alimentos:

Si X No

*Cuántas personas conforman la empresa

2 3 o más X

*Cuenta con Conocimientos básico excel, word,etc..

Si X No

*Edad: 40 Años

1. ¿Cuál es la actividad económica de su empresa?

Re: Venta de arequipes de 980 gr, 1 libra y ½, y yogurt

2. ¿Cuál cree que es la mejor manera de darle una mejora a su negocio?

Re: Sistematizando los procesos, mediante un aplicativo, para llevar un control más efectivo, de ventas, cantidad de producto requerido.

3. ¿Cómo está compuesta la micro empresa?

Gerente, vendedora, comercial

*¿Cuántos proveedores cuenta?

1 2 o más X

*¿Cuántas personas conforman su empresa

2 X 3 o más

4. ¿Cuáles son sus proveedores?

Re: Lácteos el rodeo, leche la especial y qualyplast

5. ¿Qué costo tienen los insumos de su producto?

Re: Económico, Leche Natural, bicarbonato, azúcar, coco, breva.

6. ¿Qué costos de transporte tiene a la semana?

Ninguno, repartición en bicicleta

7. ¿Qué cantidad de ventas tiene a la semana?

Re: 700 unidades

8. ¿Qué cantidad de insumos requiere la semana?

Re: No sé

9. ¿Tiene un registro de clientes?

Re: sí

10. ¿Tiene un registro de ventas semanales?

Re: sí

11. ¿Tiene seguridad, EPS, ARL?

Re: no

-Pagar las prestaciones de ley a los empleados con los que cuenta en este momento.

-Contratar más personal

12. ¿Cuál es la visión de la su micro empresa?

Re: Convertirla en una empresa consolidada ante cámara y comercio

13. ¿Cuál es su meta a 6 meses en cuanto a ventas?

Re: Vender el Doble de la producción de estos momentos

14. ¿Ha pensado promocionar su producto por redes sociales?

Re: si

15. ¿Qué mercado de clientes maneja mas o menos, edades de compradores?

-10 años en adelante

-10 a 20 años

-30 años en adelante

-de 10 a 30 años X

16. ¿Lleva un registro de gastos, inversiones, ganancias?

Re: si

17. ¿Tiene un control de los documentos, facturas etc de insumos, gastos?

Re: si

Re: se hace la repartición del producto en bicicleta

18. ¿utiliza algún transporte para comprar los insumos?

Re: bicicleta

19. ¿si no tiene vehículo propio, el transportador que comercializa el producto cuanto le cobra?

Re: Bicicleta

20. ¿Cómo promociona su producto?

Re: Brindando degustación, y se deja a crédito para pago a 15 días.

21. ¿Tiene créditos pendientes actualmente?

Re: si

22. ¿cuáles son sus gastos mensuales, inclúyase deudas, manutención, servicios, etc..

Re: \$1'200.000 mensuales

23. ¿Alguna vez ha implementado un sistema de análisis para mejorar la rentabilidad de su micro empresa?

Re: no

24. ¿De qué equipos de cómputo disponen para facilitar la implementación del sistema de información?

Re: 1 computador de mesa con internet

25. ¿Tiene conocimientos básicos de Excel, Word, etc..?

Si X No

26. ¿Su producto cuenta con logo propio?

Si X No

27. ¿Cuenta con facturas para clientes medianos

Si X No

28. ¿Sugiere de algún requisito en especial que deba poseer el sistema de información?

Si X No

29. ¿Ha pensado en realizar algún préstamo para expandir su negocio?

Si X No

30. ¿La receta de su producto es confidencial?

Si X No

31. ¿Cuántos productos diarios puede producir la micro empresa?

Re: 210 a 220 unidades de kilo , de libra 85 a 90 unidades

*Nombre: Rosa Rodriguez

*Cargo: Vendedora

*Profesión u oficio: Manipulador de Alimentos.

*Cuenta con curso de manipulación de alimentos:

Si X No

*Cuenta con Conocimientos básico Excel, word,etc..

Si No X

*Edad: 35 Años

1. ¿Cuál es la actividad económica de su empresa?

Re: Venta de Arequipes de 980 gr, 1 libra y ½, y yogurt

2. ¿Cuál cree que es la mejor manera de darle una mejora a su negocio?

Re: Colocando un registro invima, registro, dian y registro de cámara y comercio

3. ¿Cómo está compuesta su micro empresa?

Gerente, Comercial, vendedora

*Cuántos proveedores cuenta?

1 2 o mas Nose X

*Cuántas personas conforman la empresa

2 3 o más X

3) Cuántos proveedores cuenta

1 2 3 X

4. ¿Cuáles son sus proveedores?

Re:Lácteos el rodeo, leche la especial y qualyplast

5. ¿Qué costo tienen lo insumos de su producto?

Re:Economico, Leche Natural, bicarbonato, azúcar, coco, breva.

6. ¿Qué costos de transporte tiene a la semana?

Ninguno, repartición en bicicleta

7. ¿Qué cantidad de ventas tiene a la semana ¿

Re: 700 unidades

8. ¿Qué cantidad de insumos requiere la semana?

9. ¿tiene un registro de clientes?

Si X No

10. ¿Tiene un registro de ventas semanales?

Si X No

11. ¿Tiene seguridad, eps, arl?

Re: no

12. ¿Cuál es el objetivo de la micro empresa?

-Ampliar la micro empresa.

-Pagar las prestaciones de ley a los empleados con los que cuenta en este momento.

-Contratar más personal

13. ¿Cuál es la visión de la su micro empresa? (explicarle a Hernando que la visión)

Re: Convertirla en una empresa consolidada ante cámara y comercio

14. ¿Cuál es su meta a 6 meses en cuanto a ventas?

Re: Vender 4 veces la producción de estos momentos

15. ¿Ha pensado promocionar el producto por redes sociales?

SI X No

16. ¿Qué mercado de clientes maneja masomenos, edades de compradores?

-10 años en adelante

-10 a 20 años

-30 años en adelante

-de 10 a 30 años X

17. ¿Lleva un registro de gastos, inversiones, ganancias?

Si X No

18. ¿Tiene un control de los documentos, facturas etc de insumos, gastos?

Re: si

19. ¿Si comercializa el producto por medio de un vehículo? ¿Que cilindraje es (esto para calcular el gasto exacto de combustible semanal)?

Re: se hace la repartición del producto en bicicleta

20. ¿utiliza algún transporte para comprar los insumos?

Re: bicicleta

21. ¿si no tiene vehículo propio, el transportador que comercializa el producto cuanto le cobra?

Re: Bicicleta

22. ¿Cómo promociona su producto?

Re: Brindando degustación

23. ¿Tiene créditos pendientes actualmente?

Re: si

24. ¿cuales son sus gastos mensuales, inclúyase deudas, manutención, servicios, etc..

Re: \$1'000.000 mensuales

25. ¿ha usado servicios de perifoneo, radio para promocionar su producto.

Re: no (voz a voz).

26. ¿Alguna vez ha implementado un sistema de análisis para mejorar la rentabilidad de su micro empresa?

Re: no

27. ¿De qué equipos de cómputo disponen para facilitar la implementación del sistema de información?

Re: 1 computador de mesa con internet

28. ¿Tiene conocimientos básicos de Excel, Word, etc..?

Re:No

29. ¿ Su producto cuenta con logo propio?

Re: Si; Lácteos campesino 100% natural

30. ¿Cuenta con facturas para clientes medianos

Re: No

31. ¿ Sugiere de algún requisito en especial que deba poseer el sistema de información?

Re:No

32. ¿Ha pensado en realizar algún préstamo para expandir su negocio?

Si X no

33. ¿La receta de su producto es confidencial?

Si X No

34. ¿Cuántos productos diarios podría producir ?

Re: 210 a 220 unidades de kilo , de libra 85 a 90 unidades

35. ¿Tiene un sistema de asepsia para la producción del producto?

Si X No

36. ¿qué caducidad tiene su producto, desde la producción?

Re: 10 días.

37. ¿En caso tal un producto se dañe, qué garantía le provee usted a sus clientes?

Re: darle uno nuevo.

38. ¿Cuenta usted con un conocimiento básico de manipulación de alimentos?

Si X No

39. ¿Usted les informa a sus clientes el adecuado manejo del producto? ¿Para evitar reclamos, o daños del mismo?

Si X NO

TÉCNICA :Encuesta

Esta herramienta de Ecuesta se aplicó a Familiares, conocidos, y 2 clientes del señor Hernando (clientes frecuentes en la adquisición del producto) esta investigación se hizo con el fin de recolectar información sobre (calidad de producto, Gustos sobre el mismo).

NOMBRE: Jimera Salcedo

*Usted compra productos de arequipe

SI X NO

*Con qué frecuencia compra productos de arequipe

Re: 1 a la semana

*El producto Lácteos campesino 100% natural es de su agrado?

Si X No

*Del 1 al 10 Como califica el producto

Re 10

*ha degustado todas las presentaciones de nuestro producto?

Si X No

*Recomendaría nuestro producto a otras personas

Si X No

*Si su respuesta es no ¿Por que ?

*Consume productos Lácteos con frecuencia?

Si X No

*Qué recomendación nos daría, para la mejora del producto?

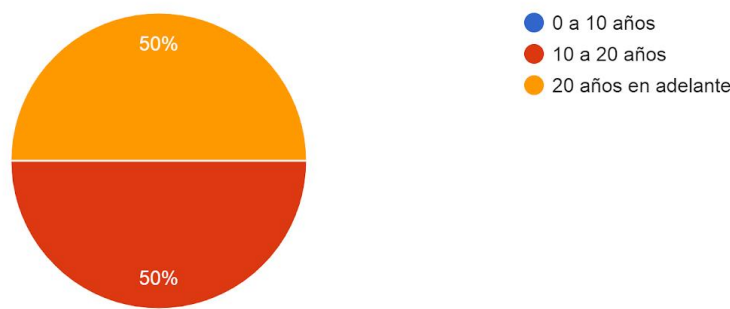
*Le agregaría algo a nuestro producto?

https://docs.google.com/forms/d/1QpkFgJe3z-CzbFyMhmwjdf_DR7r-donzSx8VpN1HPic/prefill

Gráficos Encuesta:

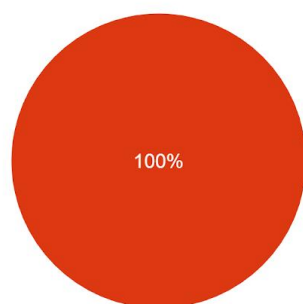
Edad:

4 respuestas



Usted compra productos de arequipe?

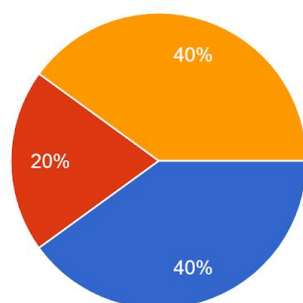
5 respuestas



● No
● Sí

Con qué frecuencia compra productos de arequipe

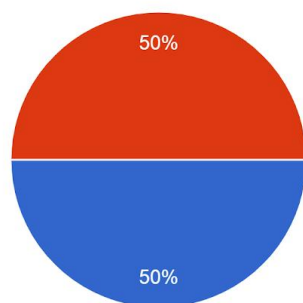
5 respuestas



● 2 a la semana.
● 3 a la semana.
● 4 o más a la semana.

Con qué frecuencia compra productos de arequipe

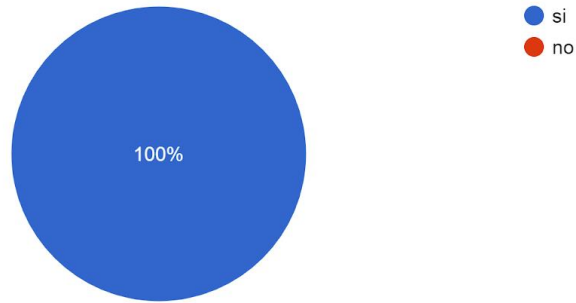
2 respuestas



● 2 a la semana.
● 3 a la semana.
● 4 o más a la semana.

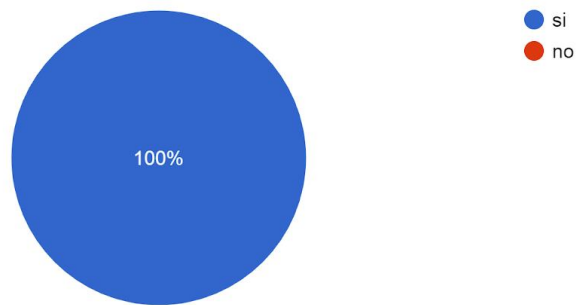
Conoce el producto Lácteos campesino 100% natural

2 respuestas



El producto Lácteos campesino 100% natural es de su agrado?

3 respuestas



TÉCNICA 1:Observación,

Herramienta: Grabación de audio, video y fotos

Esta herramienta fue usada por Ricardo Carpera para tener un contacto más real con nuestro cliente, el fin de recolectar información sobre (Fabricación de Arequipe , calidad de producto).



