

¡Entendido! Vamos a desglosar los *insights* de cada entrevistada (**Sara, Caro, Maritza** como perfiles validados, y **Mari** como el *outlier*), separando los dolores principales, los comportamientos (secundarios) y el gran deseo (Ganancia).

Esta información es la base del análisis que valida la hipótesis de Aurea en el Paso 7.



Insights Clave de la Investigación Cualitativa

(Paso 7)

Entrevistada 1: Sara T. (Perfil Validado)

Tipo de Insight	Detalle y Consecuencia (El Porqué)	Cita Destacada
Principal (Dolor)	El caos administrativo resulta en pérdida de credibilidad y reputación ante las clientas, lo que es su mayor frustración emocional.	"La verdad que se dejen quejar de mi agenda y que digan que agendar conmigo es fácil y rápido y profesional."
Secundario (Comportamiento)	La gestión multicanal consume tiempo que debería usarse para mejorar sus servicios o atender a más clientas, frenando su crecimiento.	"Pierdo tiempo leyendo mensajes, las confirmaciones, las reprogramaciones y eso me impide atender a más clientes o enfocarme en mejorar mis servicios."
Secundario (Finanzas)	Ha intentado usar planificadores y Excel, pero la falta de separación de finanzas personales la deja sin saber su rentabilidad real.	"A veces uso el mismo dinero para gastos personales y luego me cuesta ver cuánto realmente gané porque ya lo gasté."
Ganancia (Estatus)	Busca la "tranquilidad" y la posibilidad de tomar vacaciones , lo que representa el salto de "autoempleada" a "empresaria".	"Sería como tranquilidad. Más tiempo libre. Podría tomar vacaciones ahora."

Entrevistada 2: Caro B. (Perfil Validado)

Tipo de Insight	Detalle y Consecuencia (El Porqué)	Cita Destacada
Principal (Dolor)	La gestión manual le genera una profunda ansiedad y frustración porque le cuesta mantener el control de las citas, especialmente con cancelaciones de último minuto.	<i>"Yo siento mucha ansiedad y frustración muchas veces me cuesta mantener el control de las citas, especialmente cuando hay cancelaciones o cambios a última hora por parte de mis clientes."</i>
Secundario (Comportamiento)	Se siente poco profesional al tener que "perseguir" a las clientas por el pago (Yape, Plin), lo cual rompe la seriedad de su servicio.	<i>"La mayoría de mis clientas dicen que debería tener como un sistema más fácil o rápido. A veces se quejan de que respondo muy tarde..."</i>
Secundario (Inmediatez)	La solución ideal es la automatización total, un sistema que funcione como una "varita mágica" que elimina su intervención manual.	<i>"si yo tuviera una varita mágica, yo automatizaría las reservas y confirmaciones para que todo sea gente. Solo así. Yo no tenga nada que ver."</i>
Ganancia (Estatus)	Necesita una estructura clara (registro de ingresos/gastos, procesos definidos) para sentir que está construyendo algo sólido y dejar de ser autoempleada .	<i>"Me sentiría más empresaria si tuviera una estructura más clara con metas mensuales. Registro de ingresos y gastos y procesos definidos."</i>

Entrevistada 3: Maritza A. (Perfil Validado)

Tipo de Insight	Detalle y Consecuencia (El Porqué)	Cita Destacada
Principal (Dolor)	El estrés viene de la imposibilidad física de responder mientras trabaja, lo que la hace perder citas activamente y clientes que "ya agendaron en otro lado".	<i>"estoy trabajando y me escriben y yo solo veo y deslizo... no les puedo responder porque la clienta que está en mi mesa se puede incomodar... me dicen no, pero ya gente en otro lado."</i>
Secundario (Finanzas)	No tiene ningún orden contable . Todo entra en una sola cuenta,	<i>"todo lo tengo en una sola cuenta... no llevo algo contable"</i>

	dejándola sin saber su rentabilidad mensual real, lo cual es una frustración que desea corregir.	<i>en ciencia y no sé cuánto estoy ganando al mes."</i>
Secundario (Familiar)	La gestión administrativa (publicidad, marketing, agenda) invade su tiempo familiar , lo que le genera incomodidad y presión en casa.	<i>"Se incomoda bastante... me pide tiempo ehh para para ir para mis hijos... tengo que ir a mi casa, responder a mis clientas."</i>
Ganancia (Libertad)	Su día perfecto sería dedicarse solo a su arte (hacer uñas) y que la administración se maneje sola..	<i>"Perfecto sería que yo venga solo a ver las uñas y ya me va. En mi casa duermo tranquila... y el administrativo que reciba un sueldo."</i>

Entrevistada 4: Mari C. (Perfil Outlier)

Tipo de Insight	Detalle y Consecuencia (El Porqué)	Cita Destacada
Principal (Outlier)	Su dolor primario no es la gestión, sino la falta de demanda constante . Siente la inestabilidad cuando pasan varios días sin trabajar.	<i>"Cuando pasa dos días. Tres días sin trabajar."</i>
Secundario (Gestión)	Ella se siente ordenada y la gestión manual por teléfono (que hace por las noches) no le genera conflicto emocional.	<i>"No normal no me afecta para nada... Yo la llevo en mi teléfono... Siempre ordenada."</i>
Ganancia (Necesidad)	Necesita capital y espacio físico para expandir su negocio, no una herramienta de automatización..	<i>"Se necesitaría más capital?..."</i>

Conclusión General: Los perfiles validados (Sara, Caro, Maritza) están sufriendo de **hiperproductividad** mal gestionada, que Aurea puede resolver con tecnología. El **Outlier** (Mari) está sufriendo de **subproductividad** (problemas de *leads* y activos físicos) que no es el foco de la solución.