

NOMBRE DEL ENTREVISTADO(A):		NOMBRE DEL ENTREVISTADOR:
Dinense Pardo Gordillo		
FECHA:		
PREGUNTAS:		
C O N T E X T O	1. ¿Cómo nació su negocio?	
	He realizado varios emprendimientos en diferentes negocios, los cuales me llevaron a tener varios conocimientos, actitudes o desempeños en estas labores, por eso decidí montar este negocio de miscelánea. Es un negocio de mucha rentabilidad, ya que se encuentra mucha variedad, alta demanda y un gran porcentaje de ganancia por producto.	
	2. ¿Hace cuánto tiempo existe su negocio donde está ubicado actualmente?	
	Pues el negocio lleva más o menos 12 años, en los cuales se ha distribuido en 2 ubicaciones diferentes. Una de ellas fue en la calle 2 No. 9- 85, barrio La Cruces. Por motivos de problemas con mi arrendatario, decidí mover este negocio para mi propio hogar que queda ubicado en calle 66A sur No. 81H-21, en Bosa.	
	3. ¿Qué tipo de productos comercializa en su negocio?	
	Se comercializan productos de uso diario, como lo son productos para el hogar, cuidado del cuerpo, papelería, juguetería y variedad de cosas referentes a la miscelánea.	
C O M P R A	4. ¿Cómo se provee de los productos que vende?	
	La mayoría de proveedores van hasta mi negocio, me ofrecen un producto que están comercializando, y pues yo le hago pedido, y otro porcentaje de proveedores, yo tengo que ir directamente hasta su punto de venta para realizar la compra.	
	5. ¿Cuántos proveedores tiene para abastecer su negocio?	
	Tengo variedad de proveedores que equivalen más o menos a entre unos 10 a 12.	
	6. ¿Realiza el registro de los productos que compra para vender en su negocio? Si es así, ¿cómo realiza este registro?	
	No realizo ningún registro en el negocio, ya que yo soy la única persona que realiza todo lo referente con el negocio. Siento que esa es una falencia la cual tengo en mi negocio, por mis deberes no me alcanza el tiempo para tener presente qué es lo que tengo.	
	7. ¿Conoce la cantidad de ingresos y gastos mensuales de su negocio? Si es así, ¿cómo registra estas cantidades?	
	No tengo una base exacta de mis ingresos o de mis gastos, pero yo los asocio con la ganancia o la cantidad de dinero que tengo en la caja.	
	8. ¿Cómo describe el proceso de compra de los productos que vende en su negocio?	
	Busco primero la necesidad que requiere el cliente, ya a partir de eso me surto de varios de mis productos que le puedan servir y se los ofrezco a su disposición. Él decide cuál es el que desea, yo le realizo la venta y él se queda con el producto.	
	9. ¿Realiza algún proceso de manufactura sobre algún producto que vende en su negocio? Si es así, ¿en qué consiste el proceso?	
	No	
	10. Aparte de la venta de productos en su negocio, ¿ofrece algún servicio?	
	No	
	11. ¿Cuánto cree que es el promedio de ingresos mensuales a raíz de las ventas de su negocio?	
	No sabría decirlo, ya que siempre estoy reinvertiendo las ganancias o el capital en más productos.	

V E N T A	12. ¿Tiene clientes frecuentes? Si es así, ¿quiénes son?
	Sí, tengo varios clientes frecuentes, varios de ellos son amigos y vecinos.
	13. ¿Cómo describe el proceso de venta al cliente en su negocio?
	Es muy sencillo, el cliente viene, solicita lo que está buscando, yo le paso variedad de productos que tengo referente al producto que necesita, escoge el que más le gusta, yo le realizo la venta del producto que yo tengo y listo.
	14. ¿Realiza el registro de clientes de su negocio? Si es así, ¿cómo realiza este registro?
	No realizó registro.
	15. ¿Genera facturas a sus clientes?
	Dependiendo del cliente yo le realizo factura. Si él lo solicita o si es para una empresa, normalmente las hago en un talonario de facturas y con mi sello propio.