

**Preguntas a responder:**

**1-)¿Cuál es el producto clave de la empresa? ¿En realidad qué significa tu producto o servicio para la gente?**

Los productos clave son los queques. Significa crear postres hechos en casa, en donde los clientes pueden ordenar sus productos favoritos y personalizarlos de ser necesario.

**2-)¿Analizar aspectos del FODA (Fortalezas-Oportunidades-Debilidades-Amenazas)?**

**Fortaleza:** Creación de productos nuevos y hechos en casa y uso de RRSS

**Oportunidad:** Obtener nuevos clientes de diferentes lugares por recomendación de otros clientes

**Debilidad:** No se tiene servicio express para fuera de la zona de Carrillos

**Amenazas:** Fuerte competencia

**3-) Según su opinión. ¿Qué aspecto supera a la competencia?**

El sabor y la calidad de los productos.

**4-) La empresa es tradicional o virtual. ¿Les gustaría tener un sitio web y una tienda virtual?**

Es una mezcla de los dos. Sí, un sitio web sería muy útil.

**5-)¿Cuál es finalmente la visión que tienes de tu marca?**

Que sea una marca que la gente recuerda y que los clientes recomiendan.

**6-)¿Qué otros nuevos productos complementarios podrías ofrecer a este mismo público?**

Eso depende de la época.

**7-)¿Tienen redes sociales (Sí/No). Cuáles son las direcciones web de sus redes sociales?**

Sí.

**8-)¿Cuál es la estrategia que usan para llegarle al mercado? ¿Se alinea con los objetivos del negocio?**

Por medio de redes sociales con los productos que más se venden.

**9-)¿Quién está comprando actualmente tu producto o servicio? y ¿A quién estás tratando de alcanzar con tu producto?**

Usualmente las personas que siguen la página de facebook. Queremos alcanzar a todas las personas posibles.

**10-)¿Qué necesitas para que esto pase más a menudo?**

Tener más recomendaciones de los clientes.

**11-)¿Tienen alguna historia que puedan vender sus productos claves?**

N/A

**12-)¿Cuál es tu competencia real?**

Todas las páginas de repostería de la zona.

**13-)¿El mensaje de la empresa deja claro porque los clientes deberían estar con ella y no la competencia?**

No.

**14-)¿Qué se piensa del nombre, precio, características, empaque, colores, etc., de tu marca?**

Que se empaca con los mejores detalles para tener una buena presentación y entrega de los productos.

**15-)¿Cómo podrías comunicar mejor ese beneficio a la gente que estás intentando atraer?**

Con sorteos y promociones en la página de facebook para ganar clientes.

**16-)¿Por qué la gente creería que este beneficio es cierto y verdadero?**

Porque está escrito en una publicación de una red social y sería un error no cumplir porque perderíamos clientes por mala reputación.

**17-)¿La empresa tiene ofertas que atraen al público en general?**

Sí, estamos pensando en hacer más en el futuro.

**18-)¿Por qué otro tipo de gente no compra tu producto o servicio?**

Por el transporte quizás. No contamos con express fuera de la zona de venta

**19-)¿Dónde comprarían tu servicio o producto? ¿Quién entregaría o vendería tu producto a estas personas?**

Por pedido por medio de Whatsapp o Messenger de Facebook.

**20-)¿Cuentan con alguna alianza empresarial o institucional?**

No.