**Entrevista a don Guillermo Gaete, encargado de local “El huerto”:**

1. **¿Hace cuánto tiempo tiene su negocio y en que se especializan sus ventas?**

**R:** Desde el año 2020, en un comienzo era venta de frutas y verduras, con entrega a domicilio. Hoy es un almacén y verdulería, venta de abarrotes, productos de aseo, congelados, alimentos de animales.

1. **¿Se vio afectado su negocio durante la pandemia? ¿Por qué?**

**R:** No se vio afectado en la venta, la pandemia y restricciones de movilidad nos favoreció, debido a la demanda de frutas y verduras a domicilio.

Lo difícil de trabajar con verduras fue conseguirlas, las restricciones de movilidad impedían que llegaran los proveedores con normalidad, eso significó menos productos y precios más elevados.

En el almacén, lo más difícil fue la lucha constante con clientes que no usaban mascarillas ni respetaban la distancia física.

1. **¿Qué estrategias o método utilizó para poder mantener su negocio vigente?**

Implementamos una pagina web con carro de compras para mantener siempre la alternativa de venta a domicilio.

En almacén fuimos surtiendo de mas productos a medida que la clientela pedía productos de consumo diario y tratamos siempre de buscar mejores precios para vender mas barato en el almacén, así mantener a nuestros clientes.

1. **¿Se mantienen esos cambios actualmente?**

**R:** Si, cada cierto tiempo reinventamos algo para hacer la atención mas fluida y el almacén sea más atractivo a los clientes.

1. **¿Qué cree usted que podría haber hecho mejor para potenciar sus ventas?**

R: Más publicidad, tener en un comienzo un vehículo más acorde a nuestra actividad comercial.

1. **¿Sus ventas aumentaron o disminuyeron? ¿a qué cree que se debió?**

**R:** Durante la pandemia la venta subió, debido a las restricciones de movilidad, después de la pandemia y ya sin cuarentena, la venta a domicilio disminuyó, pero aumento la venta en el local.

1. **¿Tuvo que implementar un sistema digital? ¿Cuál?**

**R:** si, una aplicación de ventas pagada, nosotros pagamos el derecho a uso, pero también nosotros nos encargamos de mantenerla actualizada. La aplicación nos permite entregar a los clientes una página web con carro de compras en donde se facilita pedir productos a domicilio.

1. **¿Tuvo que implementar un sistema de reparto nuevo? ¿Cuál?**

R: no, el sistema de reparto es el mismo de un principio, solo se modificaron los días y horarios, pero es lo mismo.

1. **¿Usa aplicaciones para la venta o para poder repartir sus productos? ¿Cuál? ¿Le gustaría poder usar uno?**

**R:** si, una aplicación para ventas una que nosotros editamos.

Aplicación de repartos no, pero ni nos gustaría una para que una empresa externa se encargue de llevar los productos.

1. **Para su negocio ¿aprovechado las nuevas tecnologías como por ejemplo redes sociales?**

**R:** no, ya no usamos redes sociales.

1. **¿Utiliza algún tipo de publicidad? ¿Cuál?**

**R:** No, solo mensajes directos cliente por cliente, para recordar días de despacho.

**Entrevistas a clientes de don Guillermo en su local “El huerto”**

**Responde señora Marta Carrasco:**

**1.- ¿Cómo cree usted que pueden participar los vecinos para acortar la brecha que hay entre supermercados y locales de barrio?**

**R:** Prefiriendo comprar en los negocios de barrio, ya que con eso potenciamos estos

**2.- Según su opinión ¿Qué deberían hacer los locales de barrio para que sean más convenientes?**

**R:** Optar a mejores precios para que así se traduzca en ahorro hacia quienes compramos. También el tener variedad no solo de productos sino también de calidad y precios.

**3.- ¿Cuál cree usted que sea un problema para los negocios de barrio?**

**R:** La delincuencia, ya que en ese sentido los locatarios deciden los horarios en que atienden.

La variedad de precios y productos hace que uno como cliente prefiera ir a otro tipo de establecimiento a comprar.

**Responde señora Magaly Cifuentes:**

**1.- ¿Cómo cree usted que pueden participar los vecinos para acortar la brecha que hay entre supermercados y locales de barrio?**

**R:** Comprando en estos locales en que atienden nuestros propios vecinos, y recomendarlos a otros vecinos.

**2.- Según su opinión ¿Qué deberían hacer los locales de barrio para que sean más convenientes?**

**R**: hacer algunas ofertas a sus productos como en los supermercados, yo compro acá hace tiempo, pero los precios están a veces iguales que en el supermercado así que cuando voy al centro prefiero comprar ahí.

Don Guillermo tiene una aplicación en que puedo encargar cosas y me las lleva a la casa, eso me ayuda harto cuando no puedo salir a comprar,

**3.- ¿Cuál cree usted que sea un problema para los negocios de barrio?**

**R:** Hay mucha delincuencia, a los almacenes del barrio los asaltan y por eso tienen que cerrar temprano, uno tiene que salir en la mañana a comprar.

**Entrevista a doña Dayan Araya, encargada de local “Trini - Trini”:**

**1. ¿Hace cuánto tiempo tiene su negocio y en que se especializan sus ventas?**

**R:** Hace 6 años, vendo alimentos envasados y tengo patente de bazar.

**2. ¿Se vio afectado su negocio durante la pandemia? ¿Por qué?**

**R:** No se vio afectado ya que muchas personas tenían miedo a tomar locomoción o ir a lugares cerrados.

**3. ¿Qué estrategias o método utilizó para poder mantener su negocio vigente?**

**R:** La estrategia fue llevarle la mercadería a las personas a sus hogares ya sea a personas de la tercera edad o que hubiesen estado en ese momento con el virus, siguiendo todos los protocolos de cuidado.

**4. ¿Se mantienen esos cambios actualmente?**

**R:** si, si alguien me lo solicita no tengo ningún problema.

**5. ¿Qué cree usted que podría haber hecho mejor para potenciar sus ventas?**

**R:** Considero que todo lo que hice estuvo bien.

**6. ¿Sus ventas aumentaron o disminuyeron? ¿a qué cree que se debió?**

**R:** Aumentaron.

**7. ¿Tuvo que implementar un sistema digital? ¿Cuál?**

**R:** si, el WhatsApp

**8. ¿Tuvo que implementar un sistema de reparto nuevo? ¿Cuál?**

**R:** no, ninguno.

**9. ¿Usa aplicaciones para la venta o para poder repartir sus productos? ¿Cuál? ¿Le gustaría poder usar uno?**

**R:** solo WhatsApp

**10. Para su negocio ¿aprovechado las nuevas tecnologías como por ejemplo redes sociales?**

**R:** si, WhatsApp

**11.- ¿Utiliza algún tipo de publicidad? ¿Cuál?**

**R:** utilizo una pizarra escrita a mano afuera de mi negocio.

**Entrevistas a clientes de doña Dayan Araya encargada de local “Trini - Trini”:**

**Responde señora María José Fernández:**

**1.- ¿Cómo cree usted que pueden participar los vecinos para acortar la brecha que hay entre supermercados y locales de barrio?**

**R:** Comprando en los negocios del sector, teniendo un buen ambiente con los vecinos

**2.- Según su opinión ¿Qué deberían hacer los locales de barrio para que sean más convenientes?**

**R:** Generar mas opciones de ofertas para que así logren captar más la atención de la gente y por supuesto una buena atención.

**3.- ¿Cuál cree usted que sea un problema para los negocios de barrio?**

**R:** creo que el problema es que en el supermercado hay mas ofertas y mayor variedad de productos.

**Responde señora Sara Torres:**

**1.- ¿Cómo cree usted que pueden participar los vecinos para acortar la brecha que hay entre supermercados y locales de barrio?**

**R:** Creo que el negocio podría tener una cajita donde los vecinos puedan dejar su opinión o sus sugerencias y así los mismos vecinos ir mejorando el negocio, pueden dar ideas, propuestas para hacer concursos.

**2.- Según su opinión ¿Qué deberían hacer los locales de barrio para que sean más convenientes?**

**R:** Lo primero que deberían hacer es colocar los precios a la vista en unos pizarrones y poner la oferta del día, haciendo 2 x 1 y hacerse promoción en las redes sociales mostrar su horario y que sea fijo para estar seguros de que esta abierto y vender un buen pan.

**3.- ¿Cuál cree usted que sea un problema para los negocios de barrio?**

**R:** La delincuencia, la poca iluminación, también la ubicación ya que solamente gente del sector de alrededores va a ir a comprar y no va a tener otros clientes como de otro cerro o lugar más lejos a no ser que tengan delivery.