

PROCESO DE LA ENTREVISTA

INTRODUCCIÓN

El propósito de esta entrevista es conocer de manera más profunda el funcionamiento, necesidades y objetivos del negocio de confección de uniformes del cliente. A través de esta conversación buscamos comprender su experiencia, los desafíos actuales que enfrenta y las oportunidades de mejora que podríamos apoyar. Esta primera reunión tiene un carácter exploratorio y busca establecer una relación de confianza y entendimiento mutuo antes de avanzar hacia posibles propuestas de colaboración.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA

Conocer en profundidad el funcionamiento, necesidades y metas del negocio de confección de uniformes del cliente, con el fin de identificar oportunidades de mejora y posibles áreas de colaboración que contribuyan al fortalecimiento y crecimiento de su empresa.

PROCESO PRELIMINAR DE REALIZACIÓN DE ENTREVISTA

Apertura

Buenos días/tardes Nicolas Marcalla.

Gracias por recibirnos. En esta reunión queremos conocer mejor su negocio de confección, entender sus necesidades y los retos que enfrenta.

No hablaremos aún de contratos, solo queremos conversar y escucharle para saber cómo podríamos aportar a su crecimiento.

Desarrollo

Preguntas acerca del contexto:

1. **¿Podría contarnos un poco sobre la historia de su negocio y cómo empezó en el área de confección de uniformes?**

2. **¿Qué tipo de prendas o productos son los más solicitados por sus clientes actualmente?**
3. **¿Cuál considera que es el valor o característica que diferencia a su negocio de la competencia?**
4. **¿Qué tipo de clientes suelen tener (instituciones, escuelas, empresas, particulares)?**
5. **¿Qué desafíos o problemas enfrenta actualmente en la gestión o producción de su negocio?**
6. **¿Cómo manejan actualmente los pedidos y el seguimiento con sus clientes?**
7. **¿Qué aspectos del negocio le gustaría optimizar o modernizar (por ejemplo, ventas, control de inventario, marketing, atención al cliente, etc.)?**

Terminación

Muchas gracias por su tiempo y por compartirnos información sobre su negocio.

Con lo que nos ha contado podremos analizar cómo apoyarle mejor.

Luego podremos coordinar una segunda reunión para presentarle algunas ideas o propuestas, si le parece bien.

Referencias Bibliográficas

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Marketing*. (18.^a ed.). Pearson Educación.
- Ferrell, O. C., & Hartline, M. D. (2019). *Estrategia de marketing*. (7.^a ed.). Cengage Learning.