

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:

- ¿Podría contarnos un poco sobre usted y su experiencia?
- ¿Cuál es su puesto en la empresa?
- ¿Qué cosas hace normalmente en su trabajo?

FODA:

- ¿Quiénes usarían este sistema dentro de la empresa?
- ¿Qué cosas le gustaría que el sistema pueda hacer?
- ¿Cómo cree que deberían ingresarse los datos en el sistema?
- ¿Hay algo que el sistema no debería permitir o hacer?
- ¿Quiere que el sistema haga reportes automáticamente o solo que permita ver los datos cuando los necesite?
- Si quiere reportes, ¿qué información le gustaría que aparezca en ellos?
- ¿Le gustaría que los datos se guarden en la computadora de la empresa o que estén en internet para acceder desde cualquier lugar?
- ¿Cómo espera que se vean los resultados o reportes que haga el sistema?

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.