**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.