



UNIVERSIDAD DE COLIMA

Facultad de Telemática

Ingeniería de Software

Sistemas de Hipermedia

7° J

Entrevistas a negociantes colimenses

Ing. Francisco Iván Lepe Salazar

Alumno:

- Carlos Daniel Herrera Jiménez
- Jorge Miguel de Jesús Ceballos
- Alan Alberto Cerna Olivares
- Roberto Javier Tovar Reyes

La primera entrevista que se realizó fue a la encargada de la cafetería que se encuentra ubicada en la Facultad de Educación Física, dicha facultad se encuentra situada en el Campus Central de la Universidad De Colima. La segunda entrevista fue realizada a la encargada de la papelería que está ubicada en Servicios Universitarios

Los propósitos de las entrevistas tuvieron como fin el saber la manera en que dichos negocios publicitan sus productos y la forma en que los venden. Además, saber si ellos emplean alguna tecnología o red social para promocionar su mercancía y sino es así, ver que tan factible es para ellos que cuenten con una página web para que estos lo anuncien.

A continuación, se mostrarán las entrevistas realizadas a las encargadas de dichos negocios.

Primera entrevista

1) ¿Cuál fue el principal motivo por el cual buscó emprender?

R: Mi esposo y yo queríamos mejorar nuestro ingreso y tomamos la idea de iniciar un negocio propio con relación a la comida, ya que teníamos una experiencia previa de varios años.

2) ¿Cuánto tiempo tiene vendiendo su producto?

R: Tenemos dos años y medio.

3) ¿Sus ventas aumentan en una época específica del año? ¿A qué cree que se debe eso?

R: Sí, se incrementan en los meses de agosto a diciembre porque entran los alumnos de nuevo ingreso y no hay tantos puentes.

4) ¿Utiliza alguna tecnología para promocionar su negocio?

R: No, ninguna, solamente la recomendación de los mismos clientes.

5) ¿Estaría dispuesto a pagarle a alguien para que le realice una página web a su negocio?

R: No, no lo encuentro conveniente para este tipo de negocio.

6) ¿Actualmente quién es su mayor competencia?

R: Se podría considerar plaza de servicios, pero aun así está un poco retirado.

7) ¿Cuál es el tiempo promedio que tarda en vender sus productos?

R: Son diferentes horarios, pero estamos abiertos de las 6:00 hrs a 18:00 hrs.

8) ¿Usted hace sus propios productos o los revende?

R: Nosotros hacemos nuestros productos a excepción de las golosinas, esas las revendemos. Toda la comida es preparada por nosotros.

9) ¿Tiene algún software (Sistema Informático) que le ayude a administrar su negocio?

R: No.

10) ¿Cuál es el medio que utiliza para darle difusión a su negocio/producto?

R: A través de los alumnos que recomiendan a otros alumnos.

11) ¿Cree que con la difusión en redes sociales o en algún sitio web (propio o que lo promocióne) aumentarían la clientela de su negocio?

R: Claro que sí.

12) ¿Ha llegado a pensar en expandir su negocio?

R: No, estoy condicionada a la universidad.

13) ¿Ve su producto/negocio alcanzando fama regional?

R: Existe la posibilidad haciendo eventos.

14) ¿Cuál ha sido el principal obstáculo que ha tenido para establecer su negocio?

R: En ocasiones las políticas que rige la universidad.



Entrevista 1: Cafetería de la Facultad de Educación.

Segunda entrevista

1) ¿Cuál fue el principal motivo por el cual buscó emprender?

R: Para obtener horarios flexibles que me permitiera empatarlos con los horarios de mis hijos y el aumento de mis ingresos.

2) ¿Cuánto tiempo tiene vendiendo su producto?

R: Un año seis meses.

3) ¿Sus ventas aumentan en una época específica del año? ¿A qué cree que se debe eso?

R: Sí, en febrero y a finales de agosto inicios de septiembre, que son cuando reanudan clases.

4) ¿Utiliza alguna tecnología para promocionar su negocio?

R: No, ninguna.

5) ¿Estaría dispuesto a pagarle a alguien para que le realice una página web a su negocio?

R: Considerar si es conveniente ya que como estamos dentro de una instalación universitaria estamos limitados a los alumnos y personal como únicos clientes.

6) ¿Actualmente quién es su mayor competencia?

R: Las papelerías que rodean la universidad.

7) ¿Cuál es el tiempo promedio que tarda en vender sus productos?

R: Varía dependiendo el producto, puede ser desde una semana hasta 6 meses.

8) ¿Usted hace sus propios productos o los revende?

R: Los revendo.

9) ¿Tiene algún software (Sistema Informático) que le ayude a administrar su negocio?

R: Sí, cuento con un punto de venta que se llama L'venta

10) ¿Cuál es el medio que utiliza para darle difusión a su negocio/producto?

R: Ninguna.

11) ¿Cree que con la difusión en redes sociales o en algún sitio web (propio o que lo promocióne) aumentarían la clientela de su negocio?

R: Sí, pero solo es favorable con alumnado dentro de la universidad.

12) ¿Ha llegado a pensar en expandir su negocio?

R: Sí. Fuera de la universidad.

13) ¿Ve su producto/negocio alcanzando fama regional?

R: Existe la posibilidad.

14) ¿Cuál ha sido el principal obstáculo que ha tenido para establecer su negocio?

R: Las políticas que rige la universidad. El acceso es limitado al alumnado y personal de la universidad.



Entrevista 2 Papelería de Servicios Universitarios.