Preguntas realizadas por: Allison Santillán.

¿Qué piensas del servicio?

¿Cree que el servicio abarca un mercado potencial?

¿Ha visto algún servicio que oferte o brinde este tipo de solución?

¿Por qué crees que no se ha visto este tipo de servicio en la comunidad?

¿En que se basa usted para seleccionar un servicio?

¿Qué es lo que le llama la atención del servicio que ofrecemos?

¿Escogería usted este servicio, como posible herramienta para sus hijos?

¿Considera que los productos deberían tener los mismos precios que el mercado oferta o con una pequeña disminución?

¿Qué considera que debería agregarse a este servicio para que capte la atención de futuros clientes?

¿Considera que el servicio es altamente competitivo?

¿Es una industria conservadora o innovadora?, ¿Por qué?

¿Quién sería una de las posibles competencias para este servicio?

¿Cuáles cree que podría ser los posibles impedimentos para la realización de este servicio?

¿Cuál sería la clave para determinar una comercialización exitosa de este servicio?

Experto: Industria y mercado:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Albert Sánchez |
| Organización | American Cal Center |
| Cargo | Líder de ventas |
| Email, telef. de contacto | 0985145806 |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Egresado Ingeniería en sistemas administrativos y computarizadas. |
| Resumen de la entrevista: | No habría ningún tipo de impedimento para que salga adelante el servicio, solo el hecho de conseguir financiamiento para poder arrancar desde lo más básico y principal de lo que pensamos proponer a nuestros clientes, deberíamos agregar una interfaz mucho más amigable para la aplicación, tener en cuenta que nuestros posibles amenzas serían las empresas que crean sus propios materiales y que ellos comiencen a encaminarse en ese modelo de negocio. |
|  |  |

Experto: Industria y mercado:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | David García |
| Organización | American Call Center |
| Cargo | Coordinador de operaciones de ventas |
| Email, telef. de contacto | 0959208450 |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Ingeniería en marketing. |
| Resumen de la entrevista: | El campo en el que debería enfocarse el servicio estaría involucrado netamente en publicidad masiva de redes, y captar la mayor cantidad posible de clientes que quieran utilizar lo que ofrecemos, debemos entender que como no somos productores de materia prima, los costos van a ser un poco elevados para que se pueda obtener una mínima ganancia y que toda empresa o servicio no siempre empieza de lo mejor que todo es un ciclo continuo de cambios. |
|  |  |

Preguntas realizadas por Abigail Yagual

¿Cree que el servicio es innovador? ¿Conoce de alguno similar?

¿Conoce de alguna tendencia actual para el diseño de sitios web y aplicaciones móviles?

¿Que elementos podríamos implementar para lograr que la experiencia de usuario sea lo mejor posible?

¿Que tipo de publicidad cree que deberiamos utilizar para transmitir de manera eficaz el objetivo de nuestro sevicio?

¿Cuales serian los desafios que nuestro servicio puede enfrentar en cuanto a publicidad?

Experto: Industria y mercado.

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Ramfis Falconi |
| Organización |  |
| Cargo | Director de arte y comunicación |
| Email, telef. de contacto |  |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Egresado en publicidad y marketing |
| Resumen de la entrevista: | Para lograr llamar la atencion del cliente y transmitir adecuadamente el objetivo de nuestro servicio, es necesario el desarrollo de una aplicacion o sitio web llevando una tendencia mas limpia y minimalista, poner enfasis en las imagenes que capten la atencion del usuario, implementar animaciones o pequeños videos, una tipografia sencilla y el contenido lo mas conciso posible. Ademas de realizar una campaña de publicidad mediante las redes sociales que es la opcion mas factible en el mercado actual. |
|  |  |

Preguntas realizadas por: Gerardo Chamba García.

¿Cree que el servicio atiende a un problema existente que el mercado percibe?

Usted cree que el problema que este producto resuelve se percibe como un gran problema. ¿Para quién?

¿Que esperaría recibir en el servicio a domicilio de útiles escolares?

¿Qué tipo de precios se debería manejar en la venta de útiles escolares?

¿Deberíamos trabajar con productos nacionales o importados?

¿Qué piensa del servicio a domicilio?

Experto de producto: Potencial comprador.

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Nora Tovar |
| Organización | Papeleria "Nora" |
| Cargo | Dueña de local |
| Email, telef. de contacto |  |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Lcda. Educacion Básica |
| Resumen de la entrevista: | Es muy importante para establecer un local tener variedad de productos y precios para que el cliente elija lo mejor de acuerdo a sus necesidades. También es factible tener productos nacionales debido a que son más económicos y puede atraer a más personas y en lo posible tener diversos puntos de entrega para aumentar la rentailidad del negocio. |
|  |  |

Experto: Industria y mercado.

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Dayana Gamboa |
| Organización | Papelesa S.A |
| Cargo | Supervisor de ventas |
| Email, telef. de contacto |  |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Contabilidad |
| Resumen de la entrevista: | Compromiso, responsabilidad y garantía con el trabajo realizado, De esta manera es como se puede acoger clientes. De lo contrario si las personas que solicitan el servicio por página web quedan insatisfechas o el servicio a domicilio es deficiente por demora del envió o falta de un producto en la lista el servicio a domicilio que proponen no funcionara. |
|  |  |

Preguntas realizadas por: Juliana Pita.

¿Qué opina usted sobre el servicio?

¿Le parece innovador nuestro servicio de papelería?

¿Qué opina usted sobre la facilidad del servicio?

¿Cree que las ventajas y descuentos ofrecidos sería una buena opción?

¿Que es lo que más le llama la atención del servicio?

¿Que opina usted sobre el mercado potencial de nuestro servicio?

¿Cree usted que nuestra propuesta ayudará a evitar muchas complicaciones al momento de comprar útiles escolares?

¿Que opina usted sobre el sistema operativo que hemos usado para nuestro proyecto?

¿Usted sería unos de los usuarios de nuestro servicio?

Experto: Tecnológico y de producto.

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Shirley Susana Pita Sanchez |
| Organización | CNT |
| Cargo | Operadora contact - Agente de Soporte Técnico |
| Email, telef. de contacto | [Shisuka\_199028@hotmail.com](mailto:Shisuka_199028@hotmail.com) / 0928421536-0996188804 |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Lic. Redes y Sistemas Operativos |
| Resumen de la entrevista: | Me parece innovadora su propuestas debido a que ofrecen servicios completos de papeleria en linea ,creo que si administran bien su base de datos y pueden convencer a los clientes con su servicio les iria muy bien, en mi opinión creo que no tendrian tener ningun problema en la industria del mercado ya que en la actualidad la tecnologia avansa cada vez mas y utilizar esta tendencia de las redes sociales y la tecnología no estaría  mal ya que a las personas les interesa mucho conocer y experimentar cada dia algo diferente y emprendedor. |
|  |  |

Experto: Tecnológico y de producto.

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Roxana Alexandra San Martín |
| Organización | Colegio Fiscal Técnico Industrial La Alborada |
| Cargo | Docente |
| Email, telef. de contacto | [roxi.10.1981@hotmail.com](mailto:%E2%80%AF%E2%80%AFroxi.10.1981@hotmail.com) / 0997516088 |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Ingeniería en Informática |
| Resumen de la entrevista: | Me parece que el servicio que ofrecen es imnovador y facil de usar lo cual va a beneficiar al usuario en el momento de usarlo y  comprar lo que desee, pienso que la plantilla que ofrecen como servicio es muy practica por  el hecho de que tan solo dar un clik el cliente pueda acceder a diversos beneficios como promociones , descuentos , facilidad de pago ,los cuales considero los mas importantes y muy beneficiosos  , lo que más me llama la atención es el servicio ofrecido las 24 horas del día; pienso que  esta propuesta permitirá a que nosotros los padres podamos ayudar y hacer cumplir la tareas de nuestross hijos, debido a que en la actualidad los padres pasamos mas tiempo en el trabajo y preocupados por diferentes cosas que se nos olvidan los materiales de estudio para las tareas de nuestros hijos . |
|  |  |

Preguntas realizadas por: Wellington Andrés Martínez.

 ¿Qué opina usted sobre el servicio de papelería por internet?

¿Si usted seria unas de las interesadas de este servicio como le gustaría que le atiendan?

¿Económicamente piensa que este servicio puede ser productivo?

¿Qué nos recomienda hacer para que nuestro servicio sea reconocido?

¿Qué piensa usted que podríamos realizar para nuestro servicio cada día sea innovador?

¿Si usted fuera una de las personas que solicitara servicios en línea le gustaría que su uso sea lo más fácil posible?

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Carmen Yanina Franco Zavala |
| Organización | Corporación rar |
| Cargo | Administradora |
| Email, telef. de contacto | [ecocarfranza@hotmail.com](mailto:ecocarfranza@hotmail.com) / 0994772371 |
| Perfil de usuario/cliente o involucrado | Economista |
| Resumen de la entrevista: | Pienso que es una muy Buena propuesta pero considero que la publicidad  es algo fundamental para un negocio de cualquier tipo , por ende recomendaria que tomen en cuenta que hay muchas papelerías en la ciudad de Guayaquil y que la conpetencia es grande, por lo cual  deberian hacer mucha publicidad para llamar la atención del cliente, estas la podrian hacer en colegios, universidades ,escuelas ya que es hay donde ustedes quieren ofrecer su servicio claro esta que los padres de familia serían los principales interesados. |
|  |  |

Preguntas realizadas por: Naula.

1. ¿Usted piensa que el servicio que se oferta atiende un problema existente en el mercado?
2. ¿Piensa usted que el servicio mejore el problema actual de los padres de familia al comprar útiles escolares online?
3. ¿De las características ya nombradas usted piensa que el servicio es único e innovador?
4. ¿Conoce alguna invención similar o si se está desarrollando alguna?

1. ¿Qué servicios similares en el mercado están resolviendo el problema? ¿Cómo lo hacen?
2. ¿Es altamente competitiva?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  | | --- | --- | | Nombre | Celine Domine | | Organización | IESS “Maldonado Carbo” | | Cargo | Oficinista | | Email, telef. de contacto | 0939896962 | | Perfil de usuario/cliente o involucrado | Egresada Master en administración de empresas | | Resumen de la entrevista: | El servicio que se desea implementar en general generaría poco impacto ya que la mayoría de las personas en ecuador no tienen el hábito o la costumbre de comprar en línea, ya que en la mayoría de los casos por desconfianza por lo que prefieren comprar en los mismos proveedores que en largo plazo podrían convertirse en la competencia con productos a menor precio.  . | |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  | | --- | --- | | Nombre | Nestor Gabriel N. | | Organización | “Torplast” | | Cargo | Analista informático | | Email, telef. de contacto | 0980724403 | | Perfil de usuario/cliente o involucrado | Egresado Ingeniería en telecomunicaciones | | Resumen de la entrevista: | El inconveniente que se puede presentar en el  servicio es el económico ya que se necesita un mayor inversión para la infraestructura como el servicio de internet , conseguir licencias de software, routers para generar la aplicación pero a base de la experiencia del profesional en el país pocas son las empresas que compran licencias por lo que usan programas “cracker” o para economizar usan servicios hosting pero el único inconveniente que se presentaría al adquirir este servicio es que se dependería del mismo.    . | |  |  | |