

## Instrumento para la recolección de información

<b>GUÍA DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA PARA CONCRETERAS</b>
<p><b>Objetivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Categorizar las estrategias de mercadeo para la fijación de precio de las actuales empresas concreteras en la ciudad de Santa Marta.</li> <li>• Analizar los costos de los proyectos de vivienda VIS en la ciudad de Santa Marta.</li> <li>• Establecer el grado de relación entre las estrategias de marketing empleadas por las concreteras y el sobrecosto en las viviendas VIS en la ciudad de Santa Marta.</li> </ul>

### Autorización para grabar

Por metodología de la investigación esta entrevista debe ser grabada para posteriormente transcribirla. Nos gustaría tener su autorización para grabar esta reunión. ¿Está de acuerdo con que iniciemos la grabación?

<b>Categorías orientadoras</b>	<b>Ejes de indagación</b>	<b>Preguntas</b>
<b>Presentación</b>	<p><b>a. Presentación:</b> Conocimiento del perfil del entrevistado como parte del conocimiento y filtro para la investigación</p>	<p>¿Cuál es su nombre completo?</p> <p>¿Qué edad tiene?</p> <p>¿Cuál es su nivel de formación académica?</p> <p>¿Cuál es su actual cargo en la empresa?</p> <p>¿Cuánto tiempo tiene en este cargo?</p>
<b>Categorizar las estrategias de mercadeo para la fijación de precio del m3 de concreto</b>	<p><b>b. Categorizar las estrategias de fijación de precio documentadas y cuales están aplicando en la empresa:</b> La respuesta nos ayudará a conocer que estrategias de fijación de precio están utilizando y bajo qué parámetros en el</p>	<p>¿Cómo establece su empresa los precios del valor del m3 del concreto para proyectos de vivienda VIS?</p>

<p><b>Establecer la relación de las estrategias de marketing empleadas por las concreteras vs el sobrecosto de vivienda VIS</b></p>	<p>valor del m<sup>3</sup> de concreto para vivienda VIS.</p> <p><b>c. Establecer la relación de las estrategias de marketing de las concreteras y el sobrecosto de la vivienda VIS:</b> La respuesta nos indicara si el precio del</p>	<p>¿En qué consiste su estrategia de fijación de precios del m<sup>3</sup> de concreto para los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Teniendo en cuenta que los objetivos de precios pueden ser x,y,z ¿Cuáles son sus objetivos de fijación de precios del m<sup>3</sup> de concreto en los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>¿Qué características diferenciadoras le permiten fijar sus precios del m<sup>3</sup> de concreto por encima o por debajo de sus competidores en los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>¿Qué factores externos e internos influyen en su estrategia de fijación de precio del m<sup>3</sup> de concreto en los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>¿Cuáles son las estrategias de marketing que emplea su empresa actualmente?</p>
---	---	---

