

Anexo B. Tabla Entrevista gerente general de la sucursal Colombia.

Entrevistado: Julián Valbuena, Gerente General Colombia					
Categoría de análisis	Pregunta (P)	Respuesta (R)	Categoría de análisis	Pregunta (P)	Respuesta (R)
Fortalezas	<p>P1 - ¿Qué ventajas tiene Euroconsult Sucursal Colombia sobre otras empresas similares?</p> <p>P2 - ¿Qué hace Euroconsult Sucursal Colombia diferente de otras empresas de Consultorías?</p> <p>P3 - ¿Qué puntos fuertes ven los otros de Euroconsult Sucursal Colombia?</p> <p>P4 - ¿Qué factores son los que hacen que Euroconsult pueda adquirir nuevos servicios?</p> <p>P5 - ¿Qué aportan tus productos o servicios, diferente a los que aportan los de otros?</p> <p>P6 - ¿Cuáles de los productos o servicios que vendes son los mejor valorados por tus clientes?</p>	<p>R1 - Equipos de medición y larga trayectoria.</p> <p>R2 – Mediciones con tecnología, nuevo servicio para implementar en país</p> <p>R3 – Grandes referencias comerciales y equipos de medición de gestión de infraestructura vial</p> <p>R4 – Tecnología y promoción comercial privada.</p> <p>R5 – Tecnologías</p> <p>R6 – Equipos de medición</p> <p>R7 – Compromiso y lealtad a la compañía</p> <p>R8 - Sin explorar</p>	Debilidades	<p>P1 - ¿Tiene Euroconsult Sucursal Colombia poca reputación?</p> <p>P2 - Si Euroconsult Sucursal Colombia no tiene suficientes ingresos, ¿por qué pasa esto?</p> <p>P3 - ¿Qué habilidades o capacidades clave crees que te hacen faltan para dirigir Euroconsult Sucursal Colombia?</p> <p>P4 - ¿Euroconsult Sucursal Colombia tiene instalaciones o página web obsoletos?</p> <p>P5 - ¿Qué aspectos puedes mejorar en las instalaciones o página web?</p> <p>P6 - ¿Qué problemas encuentras en tu día a día al gestionar Euroconsult Sucursal Colombia?</p> <p>P7 - ¿Qué perciben tus clientes como debilidades o desventajas?</p>	<p>R1 - No, es conocida en el medio como una empresa con grandes referencias y trayectoria</p> <p>R2 - Tiene suficientes ingresos para operar en Colombia.</p> <p>R3 - Poder de negociación y gestión comercial privada para aumentar negocios de la compañía.</p> <p>R4 - Instalaciones funcionales y se guía por la página de la matriz, no tiene página propia de la sucursal.</p> <p>R5 - Imagen corporativa, y oferta de servicios adicionales.</p> <p>R6 - Quisiera trabajar más por procesos y tener mejores oportunidades comerciales públicas y privadas.</p> <p>R7 - ¡Algunos antecedentes de proyectos conflictivos!</p>

	<p>P7 - ¿Cuáles son las mejores características de tus empleados? ¿Qué hacen muy bien?</p> <p>P8 - ¿Con qué campañas de marketing has tenido mejores resultados?</p>			<p>P8 - ¿Por qué tus clientes adquieren servicios a la competencia y no a Euroconsult Sucursal Colombia?</p> <p>P9 - ¿Qué les falta a tus productos o servicios para ser mejores?</p> <p>P10 - ¿Cuáles son las actividades que te suponen mayores costos en Euroconsult Sucursal Colombia?</p> <p>P11 - ¿Cómo podrías mejorar tu servicio al cliente, tu política de devoluciones o la entrega de tus productos o servicios?</p> <p>P12 - ¿En qué área de Euroconsult Sucursal Colombia cree que faltan recursos para gestionarlo mejor?</p> <p>P13 - ¿El precio de los productos o servicios es el adecuado?</p>	<p>R8 - Los públicos por concurso, los privados son un Área que hasta ahora vamos a explorar.</p> <p>R9 - Metodologías de gestión y optimización de recursos en el caso de servicios de medición</p> <p>R10 - Procesos comerciales altos en concursos públicos</p> <p>R11 - Metodologías de proyectos y metodologías comerciales.</p> <p>R12 - Comercial privado y gestión de proyectos.</p> <p>R13 - Si</p>
Oportunidades	<p>P1 - ¿Puede Euroconsult entrar en otros mercados o segmentos de mercado?</p> <p>P2 - ¿Puedes atraer a otro tipo de cliente</p>	<p>R1 - Si</p> <p>R2 - Si</p> <p>R3 - Si</p> <p>R4 - Si</p> <p>R5 - Ninguna no ha sido favorecida</p> <p>R6 - No</p>	Amenazas	<p>P1 - ¿Tiene Euroconsult Sucursal Colombia poca reputación?</p> <p>P2 - ¿Qué nuevos productos o servicios se han lanzado que pueden sustituir a los tuyos?</p>	<p>R1 - Nosotros en temas de medición somos nuevos, en consultoría si existen muchas compañías que nacen y crecen cada día.</p> <p>R2 - Desconozco</p>

	<p>distinto de los que ya tienes?</p> <p>P3 - ¿Puede Euroconsult ampliar su cartera de productos para cubrir nuevas necesidades de tus clientes?</p> <p>P4 - ¿Es posible colaborar con la competencia para beneficiarse con nuevos compradores?</p> <p>P5 - ¿Qué tipo de ayudas gubernamentales se ha acogido Euroconsult?</p> <p>P6 - ¿El Gobierno Nacional ha lanzado nuevas ayudas para empresas de Consultoría como Euroconsult?</p> <p>P7 - ¿Qué tipo de ayudas gubernamentales se ha acogido Euroconsult?</p> <p>P8 - ¿Han aparecido nuevos canales de venta que Euroconsult pueda aprovechar?</p> <p>P9 - ¿Los servicios que ofrece Euroconsult pueden adaptarse</p>	<p>R7 - Ninguna</p> <p>R8 - No conozco nuevas</p> <p>R9 - Si</p>		<p>P3 - ¿El crecimiento de tu mercado es demasiado lento?</p> <p>P4 - ¿Ha habido un cambio en las necesidades y gustos de tus clientes?</p> <p>P5 - ¿Ha habido un cambio demográfico local que perjudica a tu sector de clientes?</p> <p>P6 - ¿Qué cambios en el entorno tanto político, económico como social pueden perjudicar a Euroconsult Sucursal Colombia?</p> <p>P7 - ¿Qué obstáculos encuentras o puedes encontrar en el futuro de Euroconsult Sucursal Colombia?</p> <p>P8 - ¿Qué nuevas tendencias siguen los competidores y no Euroconsult Sucursal Colombia?</p>	<p>R3 - Si, en el Área de concesiones que es un foco comercial fuerte, aún no hay las suficientes para tener mayor posibilidad de negocios privados.</p> <p>R4 - Aún no conocen nuestra oferta de servicios</p> <p>R5 – Desconozco</p> <p>R6 - Presencias del estado, políticas tributarias e incertidumbre en manejo de contratos de largo plazo.</p> <p>R7 - La no mejora de precios en el mercado de la ingeniería.</p> <p>R8 - Metodología BIM y metodología PMO3 en gestión de proyectos.</p>
--	---	---	--	---	---

	fácilmente a nuevas tecnologías o modas?				
--	--	--	--	--	--

Fuente