

**UNIVERSIDAD EAN**  
**MAESTRÍA EN GERENCIA DE PROYECTOS**



**Anexo 7. Encuestas\_Vendedores de Corabastos**

**TUTOR:**

**RICARDO ANDRÉS VILLALBA RIVERA**

**LUISA FERNANDA BARRERO MANRIQUE**

**DAYANA ALEJANDRA LEGARDA ROMO**

# AGRORESCATE

Instrumento de Recolección de Información -  
Vendedores de Corabastos

## Confidencialidad y uso de la información

La información recolectada será utilizada únicamente con fines investigativos en el marco de una tesis de maestría. Agradecemos su colaboración, la cual contribuirá a comprender mejor el funcionamiento del comercio de frutas y verduras con segunda oportunidad y a desarrollar una solución tecnológica que genere beneficios reales para su negocio.

## ¡Importante! Antes de comenzar, conozca qué son las frutas y verduras con segunda oportunidad

Las frutas y verduras con segunda oportunidad corresponden a los productos con defectos superficiales (demasiado grandes o pequeños, que no tienen el color ideal o que están deformes).

## INFORMACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA

¿Con qué género se  
identifica?

Masculino

Femenino

Otro

¿Cuál es su estado  
civil?

Soltero(a)

Unión libre

Casado(a)

Divorciado(a)

Viudo(a)

¿Cuál es su nivel  
educativo?

Primaria

Bachillerato

Técnico

Profesional

Posgrado

¿En qué rango  
de edad se  
encuentra?

18-30 años

31-40 años

41-50 años

Mayor de 50 años

¿A qué estrato socioeconómico  
pertenece?

1

2

3

4 o más

## EXPERIENCIA Y ACTIVIDAD COMERCIAL

¿Cuánto tiempo lleva trabajando como comerciante de frutas y verduras en Corabastos?

Menos de 1 año

1-5 años

6-10 años

Más de 10 años

¿Qué frutas y verduras comercializa con mayor frecuencia? (Respuesta abierta)

---

¿Cuáles de los siguientes factores considera que generan mayores cantidades de desperdicios de alimentos?

(Seleccione 2)

- Productos recibidos en mal estado
- Daños ocasionados durante la manipulación
- Demasiados productos destinados para la venta
- Falta de compradores interesados
- Alzas en los precios de venta del producto

¿Qué características pueden influir para que una fruta o verdura sea considerada como producto de segunda o desperdicio? (Seleccione 2)

- Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras
- Madurez excesiva
- Poca frescura
- Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
- Tamaño irregular: productos que son demasiado pequeños o demasiado grandes comparados con los estándares de mercado

¿Qué porcentaje diario de frutas y verduras considera que pueden ser vendidas como segunda oportunidad?

- |          |   |                                       |   |   |                                      |
|----------|---|---------------------------------------|---|---|--------------------------------------|
| Frutas   | <input type="checkbox"/> No se genera desperdicio | <input type="checkbox"/> Menos del 5% | <input type="checkbox"/> Entre el 5% y el 10% | <input type="checkbox"/> Entre el 5% y el 10% | <input type="checkbox"/> Más del 20% |
| Verduras | <input type="checkbox"/> No se genera desperdicio | <input type="checkbox"/> Menos del 5% | <input type="checkbox"/> Entre el 5% y el 10% | <input type="checkbox"/> Entre el 5% y el 10% | <input type="checkbox"/> Más del 20% |

¿Qué hace con los productos que no logra vender por su apariencia? (Seleccione 1)

- Ofrecer descuentos en los productos
- Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos
- Donar los productos
- Retirar el producto para que sea desechado

¿Cómo afecta el desperdicio la rentabilidad de su negocio?

- No afecta
- Entre 1-5%
- Entre 5% - 10%
- Entre 11 % - 20%
- Entre 21 % - 50%
- Mayor al 50%

## TECNOLOGÍA Y COMERCIO DIGITAL

¿Ha utilizado plataformas digitales o redes sociales para vender sus productos?

- Sí
- No

**Si respondió “Sí”, ¿Cuáles ha usado?**

- WhatsApp     Facebook     Instagram     Rappi     Otra: \_\_\_\_\_

**¿Cuál es el principal desafío que enfrenta al vender productos en línea?**

- Falta de conocimiento sobre plataformas digitales  
 Falta de confianza en pagos digitales  
 Falta de clientes en plataformas digitales  
 Altos costos de uso y comisiones  
 Otro (especifique): \_\_\_\_\_

**¿Le interesaría recibir capacitación para aprender a vender en línea?**

- Sí     No

**¿Le interesaría vender frutas o verduras con segunda oportunidad a través de una aplicación móvil?**

*(Las frutas y verduras con segunda oportunidad corresponden a los productos con defectos superficiales (demasiado grandes o pequeños, que no tienen el color ideal o que están deformes).*

- Sí     No     Tal vez, según condiciones

## RESPUESTAS

No.	¿Con qué género se identifica?	¿Cuál es su estado civil?	¿Cuál es su nivel educativo?	¿En qué rango de edad se encuentra?	¿A qué estrato socioeconómico pertenece?	¿Cuánto tiempo lleva trabajando como comerciante de frutas y verduras en Corabastos?	¿Qué frutas y verduras comercializa con mayor frecuencia?	¿Cuáles de los siguientes factores considera que generan mayores cantidades de desperdicios de alimentos? RESPUESTA 1	¿Cuáles de los siguientes factores considera que generan mayores cantidades de desperdicios de alimentos? RESPUESTA 2	¿Qué características hacen que una fruta o verdura sea considerada como segunda o desperdicio? (Seleccione 2) RESPUESTA 1	¿Qué características hacen que una fruta o verdura sea considerada como segunda o desperdicio? (Seleccione 2) RESPUESTA 2
1	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	3	Más de 10 años	Variedad de verduras	Productos recibidos en mal estado	Daños ocasionados durante la manipulación	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Madurez excesiva
2	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Hortalizas	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Tamaño irregular: productos peq o gran
3	Femenino	Unión libre	Bachillerato	41-50 años	3	Más de 10 años	Variedad	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
4	Masculino	Unión libre	Primaria	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Variedad de frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Falta de compradores interesados	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
5	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Hortalizas y frutas	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
6	Masculino	Soltero(a)	Bachillerato	18-30 años	2	1-5 años	Frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
7	Femenino	Unión libre	Bachillerato	18-30 años	2	1-5 años	Variedad	Demasiados productos destinados para la venta	Falta de compradores interesados	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
8	Femenino	Casado(a)	Técnico	31-40 años	3	6-10 años	Frutas	Productos recibidos en mal estado	Alzas en los precios de venta del producto	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Tamaño irregular: productos peq o gran
9	Masculino	Casado(a)	Primaria	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Tuberculos y lechuga	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
10	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	31-40 años	3	6-10 años	Lechuga y verduras	Productos recibidos en mal estado	Daños ocasionados durante la manipulación	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
11	Femenino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	1-5 años	Hiervas y hortalizas	Productos recibidos en mal estado	Alzas en los precios de venta del producto	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Tamaño irregular: productos peq o gran
12	Masculino	Unión libre	Bachillerato	Mayor de 50 años	3	6-10 años	Frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Madurez excesiva
13	Masculino	Casado(a)	Profesional	31-40 años	3	Más de 10 años	Variedad de frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Daños ocasionados durante la manipulación	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
14	Femenino	Unión libre	Bachillerato	41-50 años	2	6-10 años	Frutas y verduras	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Madurez excesiva	Poca fresca
15	Masculino	Casado(a)	Primaria	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Frutas y verduras	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
16	Femenino	Casado(a)	Primaria	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Frutas y verduras	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
17	Femenino	Casado(a)	Bachillerato	41-50 años	3	Más de 10 años	Cebolla	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
18	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	3	6-10 años	Variedad	Demasiados productos destinados para la venta	Alzas en los precios de venta del producto	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
19	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	31-40 años	3	6-10 años	Frutas y verduras	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
20	Masculino	Unión libre	Técnico	31-40 años	2	6-10 años	Frutas y verduras	Demasiados productos destinados para la venta	Alzas en los precios de venta del producto	Madurez excesiva	Poca fresca
21	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Daños ocasionados durante la manipulación	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto	Tamaño irregular: productos peq o gran
22	Masculino	Soltero(a)	Primaria	18-30 años	2	1-5 años	Frutas	Productos recibidos en mal estado		Madurez excesiva	
23	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	18-30 años	2	6-10 años	Frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Alzas en los precios de venta del producto	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Tamaño irregular: productos peq o gran
24	Masculino	Unión libre	Técnico	31-40 años	2	1-5 años	Frutas y hortalizas	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Poca fresca	Tamaño irregular: productos peq o gran
25	Masculino	Soltero(a)	Bachillerato	18-30 años	2	1-5 años	Verduras	Falta de compradores interesados	Alzas en los precios de venta del producto	Madurez excesiva	Tamaño irregular: productos peq o gran
26	Femenino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Alzas en los precios de venta del producto	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Tamaño irregular: productos peq o gran
27	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Frutas	Daños ocasionados durante la manipulación	Alzas en los precios de venta del producto	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
28	Femenino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	1-5 años	Frutas	Productos recibidos en mal estado	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Poca fresca
29	Masculino	Soltero(a)	Bachillerato	18-30 años	2	1-5 años	Verduras	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
30	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Cebolla	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
31	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	31-40 años	2	1-5 años	Frutas y hortalizas	Productos recibidos en mal estado	Falta de compradores interesados	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Poca fresca
32	Femenino	Soltero(a)	Bachillerato	31-40 años	3	6-10 años	Cebolla	Productos recibidos en mal estado	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
33	Femenino	Unión libre	Técnico	31-40 años	2	1-5 años	Cebolla	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto

## RESPUESTAS

No.	¿Con qué género se identifica?	¿Cuál es su estado civil?	¿Cuál es su nivel educativo?	¿En qué rango de edad se encuentra?	¿A qué estrato socioeconómico pertenece?	¿Cuánto tiempo lleva trabajando como comerciante de frutas y verduras en Corabastos?	¿Qué frutas y verduras comercializa con mayor frecuencia?	¿Cuáles de los siguientes factores considera que generan mayores cantidades de desperdicios de alimentos? RESPUESTA 1	¿Cuáles de los siguientes factores considera que generan mayores cantidades de desperdicios de alimentos? RESPUESTA 2	¿Qué características hacen que una fruta o verdura sea considerada como segunda o desperdicio? (Seleccione 2) RESPUESTA 1	¿Qué características hacen que una fruta o verdura sea considerada como segunda o desperdicio? (Seleccione 2) RESPUESTA 2
34	Masculino	Unión libre	Bachillerato	18-30 años	2	1-5 años	Frutas y hortalizas	Productos recibidos en mal estado	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
35	Femenino	Unión libre	Técnico	18-30 años	2	1-5 años	Frutas y Hortalizas	Productos recibidos en mal estado	Daños ocasionados durante la manipulación	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
36	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Frutas y hortalizas	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Madurez excesiva	Tamaño irregular: productos peq o gran
37	Masculino	Unión libre	Primaria	31-40 años	2	6-10 años	Platano	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Poca fresca
38	Femenino	Casado(a)	Técnico	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Cebolla cabezona	Productos recibidos en mal estado	Falta de compradores interesados	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	
39	Femenino	Casado(a)	Primaria	Mayor de 50 años	3	Más de 10 años	Platano	Daños ocasionados durante la manipulación	Falta de compradores interesados	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
40	Masculino	Soltero(a)	Primaria	18-30 años	2	1-5 años	Papa	Productos recibidos en mal estado		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Poca fresca
41	Femenino	Soltero(a)	Técnico	31-40 años	2	1-5 años	Fruver	Productos recibidos en mal estado	Daños ocasionados durante la manipulación	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Poca fresca
42	Masculino	Casado(a)	Primaria	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Frutas y hortalizas	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Madurez excesiva
43	Masculino	Soltero(a)	Primaria	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Frutas y hortalizas	Daños ocasionados durante la manipulación	Alzas en los precios de venta del producto	Madurez excesiva	Poca fresca
44	Femenino	Casado(a)	Bachillerato	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Falta de compradores interesados	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Poca fresca
45	Masculino	Unión libre	Bachillerato	31-40 años	2	6-10 años	Frutas, verduras y Hortalizas	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Poca fresca
46	Femenino	Casado(a)	Bachillerato	31-40 años	2	1-5 años	Varios	Productos recibidos en mal estado	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Poca fresca
47	Femenino	Soltero(a)	Bachillerato	41-50 años	2	Más de 10 años	Frutas y verduras	Productos recibidos en mal estado	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
48	Femenino	Unión libre	Bachillerato	41-50 años	2	6-10 años	Frutas y verduras	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Madurez excesiva
49	Masculino	Unión libre	Primaria	Mayor de 50 años	3	Más de 10 años	Frutas y verduras	Alzas en los precios de venta del producto	Daños ocasionados durante la manipulación	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Tamaño irregular: productos peq o gran
50	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	41-50 años	2	Más de 10 años	Frutas y verduras	Daños ocasionados durante la manipulación	Demasiados productos destinados para la venta	Madurez excesiva	Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto
51	Masculino	Soltero(a)	Profesional	31-40 años	3	6-10 años	Verduras	Productos recibidos en mal estado	Falta de compradores interesados	Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	Madurez excesiva
52	Masculino	Soltero(a)	Profesional	18-30 años	3	Más de 10 años	Cebolla cabezona	Productos recibidos en mal estado		Madurez excesiva	
53	Femenino	Soltero(a)	Bachillerato	41-50 años	3	Más de 10 años	Aguacate cilantro melón piña lechugas banano	Daños ocasionados durante la manipulación		Madurez excesiva	
54	Femenino	Unión libre	Bachillerato	Mayor de 50 años	3	Más de 10 años	Brócoli coliflor apio acelga lechuga espinaca	Daños ocasionados durante la manipulación		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	
55	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	18-30 años	3	Más de 10 años	Zanahoria, crúlia, hortalizas, maricuyes habichuela, manno, zucchini, aveia	Productos recibidos en mal estado		Poca fresca	
56	Femenino	Unión libre	Bachillerato	18-30 años	2	6-10 años	naranja, mandarina	Productos recibidos en mal estado		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	
57	Masculino	Unión libre	Bachillerato	41-50 años	1	Más de 10 años	mango, limón, aguacate, arándano, papa	Productos recibidos en mal estado		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	
58	Masculino	Unión libre	Primaria	Mayor de 50 años	1	Más de 10 años	plátano, papaya, aguacate, papa, banano	Productos recibidos en mal estado		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	
59	Masculino	Unión libre	Primaria	41-50 años	1	Más de 10 años	Fresa, uva, piña, banano, manzana, pera	Productos recibidos en mal estado		Madurez excesiva	
60	Masculino	Unión libre	Primaria	31-40 años	1	1-5 años	Cebolla, papa, lechuga	Productos recibidos en mal estado		Poca fresca	
61	Masculino	Unión libre	Primaria	Mayor de 50 años	2	Más de 10 años	Limon, babano, aguacate y platano	Productos recibidos en mal estado		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	
62	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	18-30 años	2	1-5 años	Aguacate y Plátano	Falta de compradores interesados		Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto	
63	Masculino	Soltero(a)	Bachillerato	18-30 años	2	6-10 años	Plátano	Falta de compradores interesados		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	
64	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	31-40 años	2	Más de 10 años	Papa	Productos recibidos en mal estado		Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto	
65	Masculino	Casado(a)	Bachillerato	41-50 años	3	Más de 10 años	Hortalizas	Daños ocasionados durante la manipulación		Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras	

## RESPUESTAS

No.	¿Qué porcentaje diario de frutas y verduras puede vender como segunda oportunidad? - Frutas	¿Qué porcentaje diario de frutas y verduras puede vender como segunda oportunidad? - Verduras	¿Qué hace con los productos que no logra vender por su apariencia?	¿Cómo afecta el desperdicio la rentabilidad de su negocio?	¿Ha utilizado plataformas digitales o redes sociales para vender?	Si respondió "SI", ¿Cuáles ha usado?	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta al vender productos en línea?	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta al vender productos en línea? OTRO	¿Le interesaría recibir capacitación para vender en línea?	¿Le interesaría vender frutas o verduras con segunda oportunidad a través de una aplicación móvil?
1	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Altos costos de uso y comisiones		Si	Tal vez, según condiciones
2	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
3	Menos del 5%	Menos del 5%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Tal vez, según condiciones
4	Entre el 5% y el 10%	Menos del 5%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Si
5	Menos del 5%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
6	Menos del 5%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
7	Menos del 5%	Menos del 5%	Retirar el producto para que sea desechado	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
8	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
9	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
10	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Retirar el producto para que sea desechado	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
11	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Donar los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
12	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Otro(Especifique)	Muchas personas preguntan el producto y pocas ventas	Si	Tal vez, según condiciones
13	Menos del 5%	Menos del 5%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
14	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
15	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
16	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
17	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
18	Menos del 5%	Entre el 5% y el 10%	Retirar el producto para que sea desechado	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
19	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales	Plataformas complicadas para acceder	Si	Si
20	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
21	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
22	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
23	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 21%-50%	Si	WhatsApp	Otro(Especifique)	Que le llegue al cliente tal lo que pide por línea	Si	Si
24	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 21%-50%	No		Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		No	No me interesa
25	Más del 20%	Más del 20%	Donar los productos	Entre 21%-50%	No		Falta de confianza en pagos digitales		No	No me interesa
26	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 21%-50%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
27	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 21%-50%	Si	WhatsApp	Altos costos de uso y comisiones		Si	Si
28	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Donar los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Si
29	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
30	Menos del 5%	Menos del 5%	Donar los productos	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Tal vez, según condiciones
31	Menos del 5%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Tal vez, según condiciones
32	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
33	Menos del 5%	Menos del 5%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones

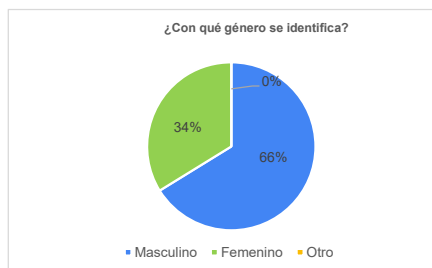
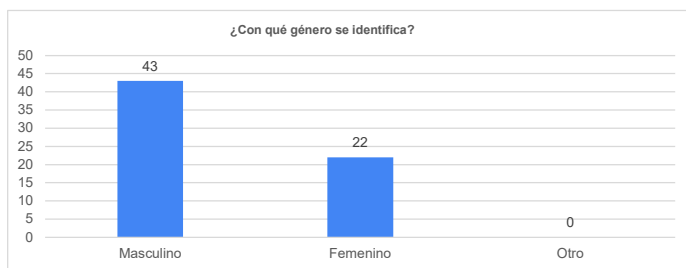
## RESPUESTAS

No.	¿Qué porcentaje diario de frutas y verduras puede vender como segunda oportunidad? - Frutas	¿Qué porcentaje diario de frutas y verduras puede vender como segunda oportunidad? - Verduras	¿Qué hace con los productos que no logra vender por su apariencia?	¿Cómo afecta el desperdicio la rentabilidad de su negocio?	¿Ha utilizado plataformas digitales o redes sociales para vender?	Si respondió "SI", ¿Cuáles ha usado?	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta al vender productos en línea?	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta al vender productos en línea? OTRO	¿Le interesaría recibir capacitación para vender en línea?	¿Le interesaría vender frutas o verduras con segunda oportunidad a través de una aplicación móvil?
34	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Retirar el producto para que sea desechado	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
35	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Retirar el producto para que sea desechado	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Tal vez, según condiciones
36	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
37	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Retirar el producto para que sea desechado	Entre 11%-20%	No		Falta de confianza en pagos digitales		Si	Tal vez, según condiciones
38	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Donar los productos	Entre 11%-20%	No		Otro(Especifique)	Ei no tener conocimiento	Si	Tal vez, según condiciones
39	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Tal vez, según condiciones
40	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 5%-10%	No		Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
41	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
42	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
43	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
44	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
45	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Si
46	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 11%-20%	Si	Rappi	Falta de confianza en pagos digitales	Cientes que solo preguntan por el producto y no se concreta la venta	Si	Si
47	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 5%-10%	Si	Rappi	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Si
48	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
49	Entre el 5% y el 10%	Más del 20%	Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	Entre 11%-20%	Si	WhatsApp	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
50	Más del 20%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 5%-10%	No		Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
51	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Retirar el producto para que sea desechado	Entre 1-5%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
52	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	Entre 5%-10%	No	WhatsApp	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Si
53	Entre más del 10% y el 20%	Entre más del 10% y el 20%	Donar los productos	No afecta	Si	Rappi	Altos costos de uso y comisiones		Si	Si
54	Entre más del 10% y el 20%	Entre más del 10% y el 20%	Donar los productos	Entre 11%-20%	No	Rappi	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
55	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Donar los productos	No afecta	Si	Rappi	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Si
56	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	No afecta	No	Rappi	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
57	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 1-5%	Si	Rappi	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
58	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 1-5%	No	WhatsApp	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
59	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 5%-10%	No	WhatsApp	Falta de clientes en plataformas digitales		Si	Si
60	Menos del 5%	Menos del 5%	Donar los productos	Entre 1-5%	No	Facebook	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
61	Menos del 5%	Menos del 5%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 5%-10%	Si	WhatsApp	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		Si	Tal vez, según condiciones
62	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 11%-20%	Si	Rappi	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
63	Entre el 5% y el 10%	Entre el 5% y el 10%	Ofrecer descuentos en los productos	Entre 1-5%	No	Facebook	Falta de confianza en pagos digitales		Si	Si
64	Menos del 5%	Menos del 5%	Ofrecer descuentos en los productos	No afecta	No	Rappi	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		No	No me interesa
65	Menos del 5%	Menos del 5%	Donar los productos	Entre 1-5%	No	Facebook	Falta de conocimiento sobre plataformas digitales		No	No me interesa

## RESPUESTAS

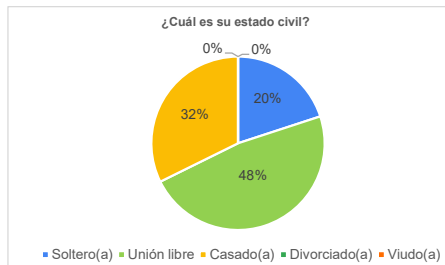
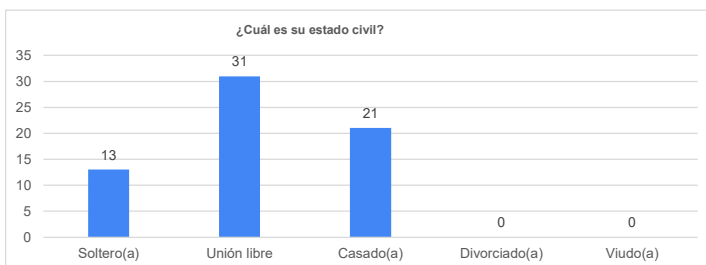
### ¿Con qué género se identifica?

Masculino	43
Femenino	22
Otro	0
<b>Total general</b>	<b>65</b>



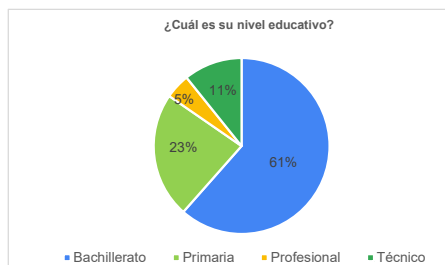
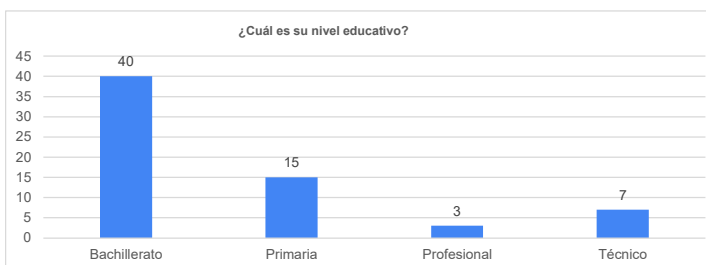
### ¿Cuál es su estado civil?

Soltero(a)	13
Unión libre	31
Casado(a)	21
Divorciado(a)	0
Viudo(a)	0
<b>Total general</b>	<b>65</b>



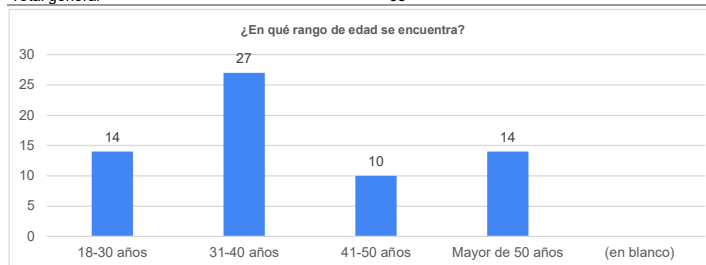
### ¿Cuál es su nivel educativo?

Bachillerato	40
Primaria	15
Profesional	3
Técnico	7
<b>Total general</b>	<b>65</b>



### ¿En qué rango de edad se encuentra?

18-30 años	14
31-40 años	27
41-50 años	10
Mayor de 50 años	14
(en blanco)	0
<b>Total general</b>	<b>65</b>

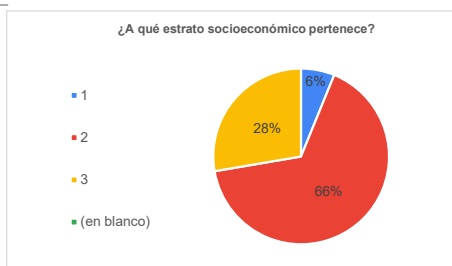
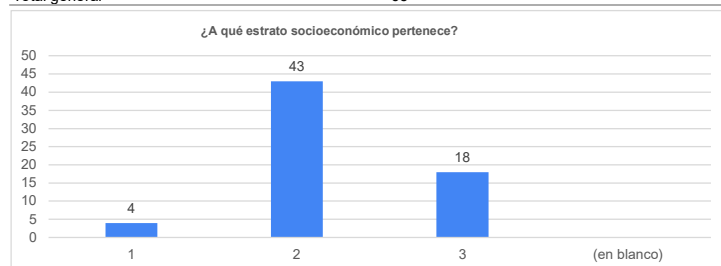


**¿A qué estrato socioeconómico pertenece?**

1 4  
2 43  
3 18

(en blanco)

Total general 65



**¿Cuánto tiempo lleva trabajando como**

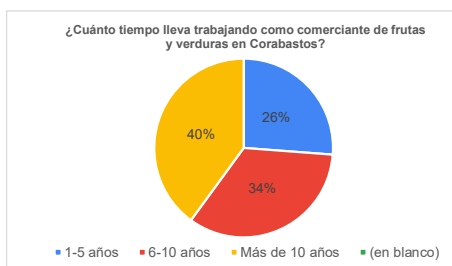
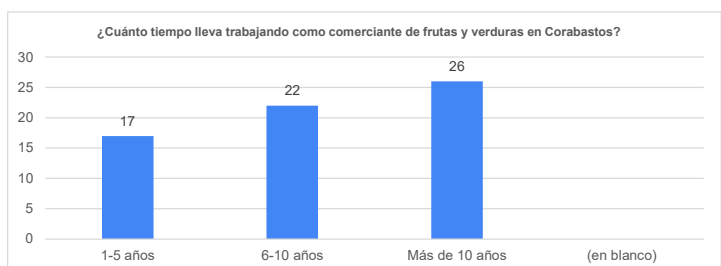
1-5 años 17

6-10 años 22

Más de 10 años 26

(en blanco)

Total general 65



**¿Cuáles de los siguientes factores considera que generan mayores cantidades de desperdicios de alimentos? SELECCIONE 2**

Alzas en los precios de venta del producto 10

Daños ocasionados durante la manipulación 32

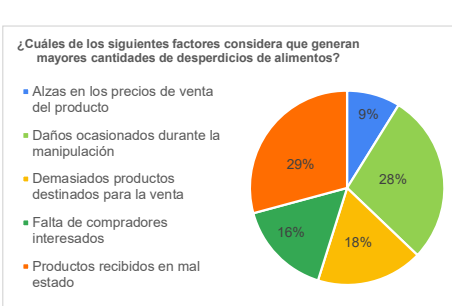
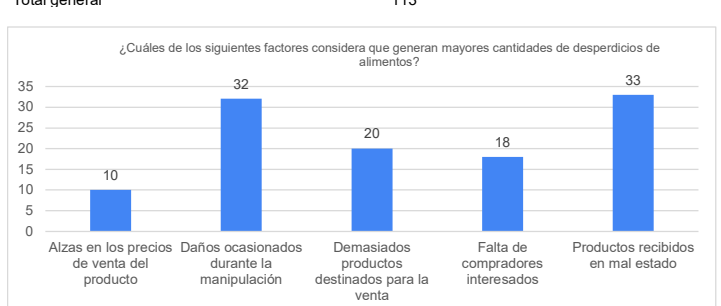
Demasiados productos destinados para la venta 20

Falta de compradores interesados 18

Productos recibidos en mal estado 33

(en blanco)

Total general 113



**¿Qué características hacen que una fruta o verdura sea considerada como segunda o desperdicio? SELECCIONE 2**

Apariencia física no adecuada: golpes, irregularidades en forma y tamaño, magulladuras 33

Madurez excesiva 31

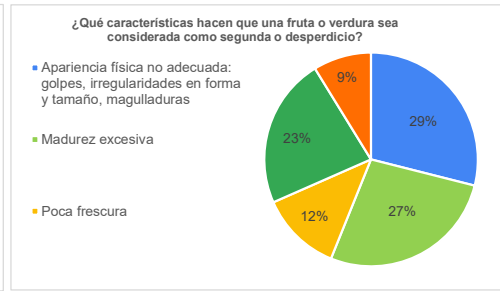
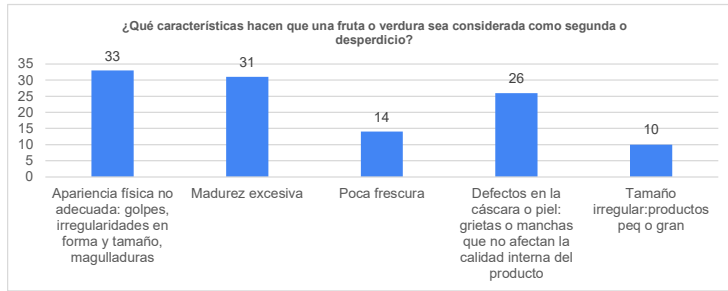
Poca frescura 14

Defectos en la cáscara o piel: grietas o manchas que no afectan la calidad interna del producto 26

Tamaño irregular: productos pequeños o grandes 10

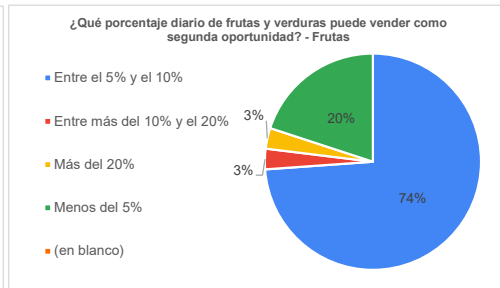
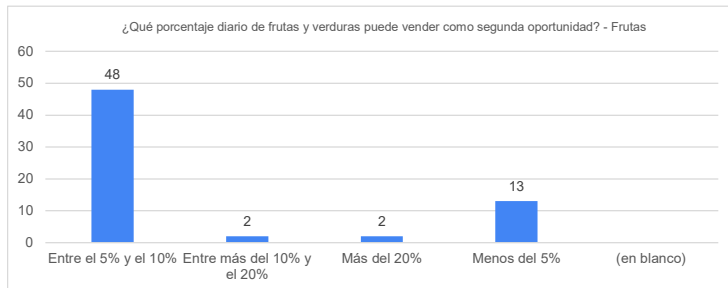
(en blanco)

Total general 114



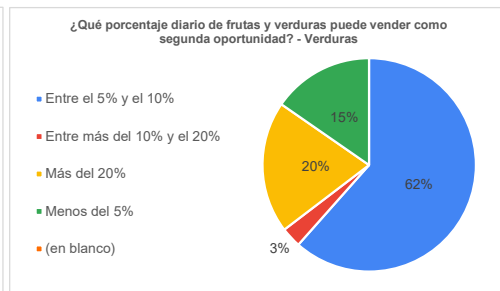
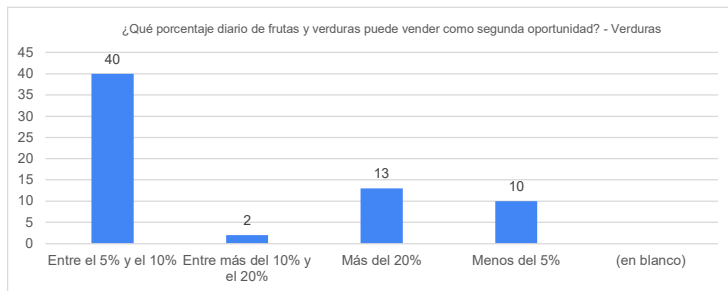
¿Qué porcentaje diario de frutas y verduras puede vender como segunda oportunidad? - Frutas

Entre el 5% y el 10%	48
Entre más del 10% y el 20%	2
Más del 20%	2
Menos del 5%	13
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>



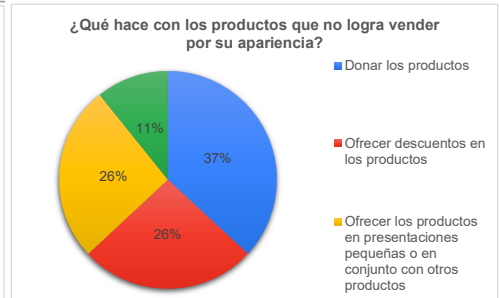
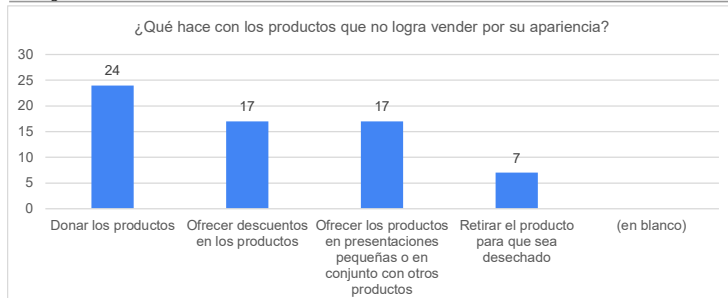
¿Qué porcentaje diario de frutas y verduras puede vender como segunda oportunidad? - Verduras

Entre el 5% y el 10%	40
Entre más del 10% y el 20%	2
Más del 20%	13
Menos del 5%	10
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>



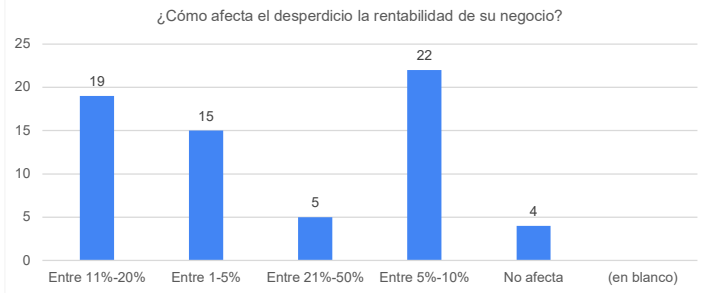
¿Qué hace con los productos que no logra vender

Donar los productos	24
Ofrecer descuentos en los productos	17
Ofrecer los productos en presentaciones pequeñas o en conjunto con otros productos	17
Retirar el producto para que sea desechado	7
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>



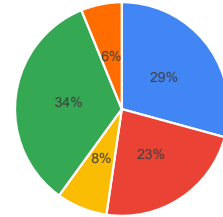
**¿Cómo afecta el desperdicio la rentabilidad de su negocio?**

Entre 11%-20%	19
Entre 1-5%	15
Entre 21%-50%	5
Entre 5%-10%	22
No afecta	4
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>



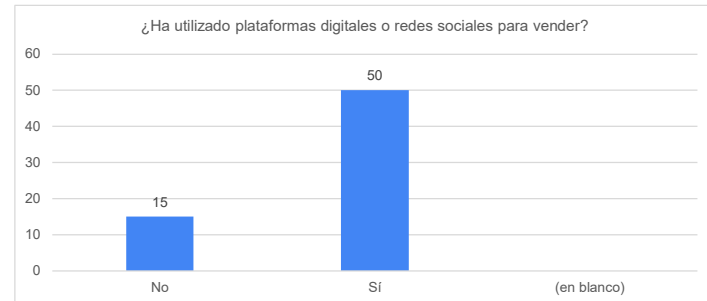
**¿Cómo afecta el desperdicio la rentabilidad de su negocio?**

- Entre 11%-20%
- Entre 1-5%
- Entre 21%-50%
- Entre 5%-10%
- No afecta
- (en blanco)



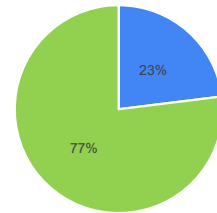
**¿Ha utilizado plataformas digitales o redes sociales para vender?**

No	15
Sí	50
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>



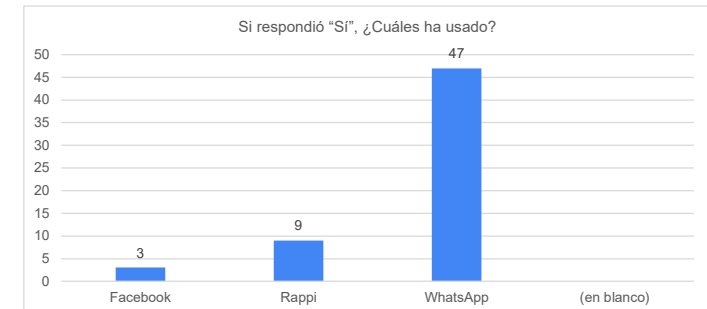
**¿Ha utilizado plataformas digitales o redes sociales para vender?**

- No
- Sí
- (en blanco)



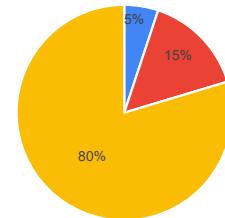
**Si respondió "Sí", ¿Cuáles ha usado?**

Facebook	3
Rappi	9
WhatsApp	47
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>59</b>

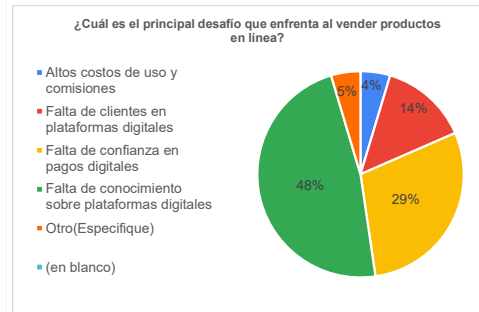
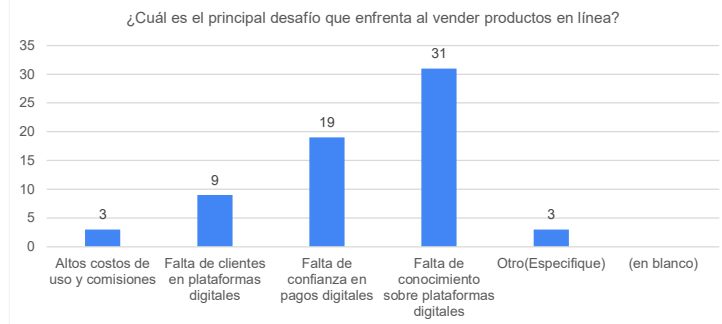


**Si respondió "Sí", ¿Cuáles ha usado?**

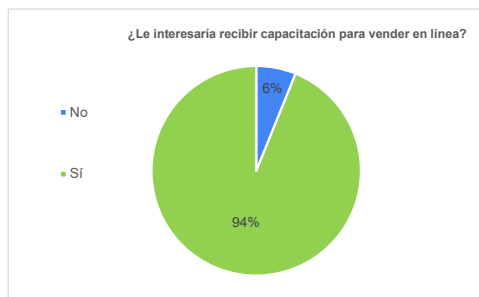
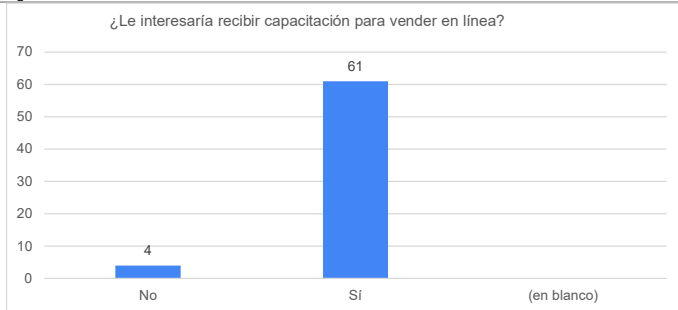
- Facebook
- Rappi
- WhatsApp
- (en blanco)



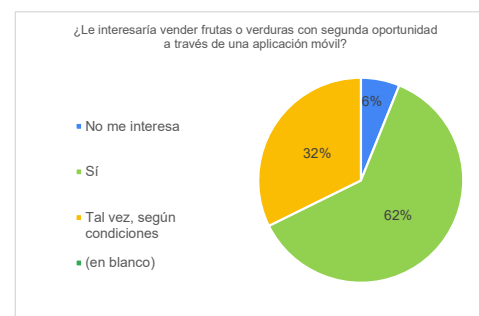
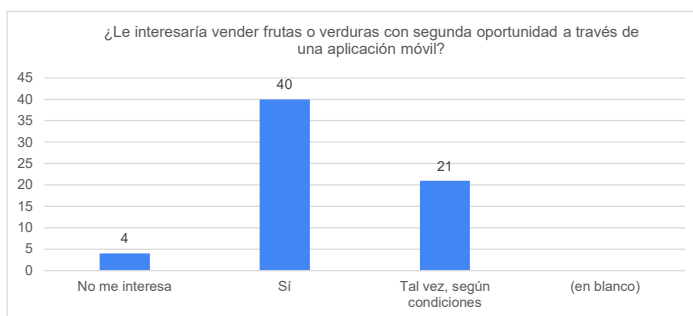
¿Cuál es el principal desafío que enfrenta al vender productos en línea?	
Altos costos de uso y comisiones	3
Falta de clientes en plataformas digitales	9
Falta de confianza en pagos digitales	19
Falta de conocimiento sobre plataformas digitales	31
Otro(Especifique)	3
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>



¿Le interesaría recibir capacitación para vender en	
No	4
Sí	61
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>



¿Le interesaría vender frutas o verduras con segunda oportunidad a través de una aplicación	
No me interesa	4
Sí	40
Tal vez, según condiciones	21
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>65</b>

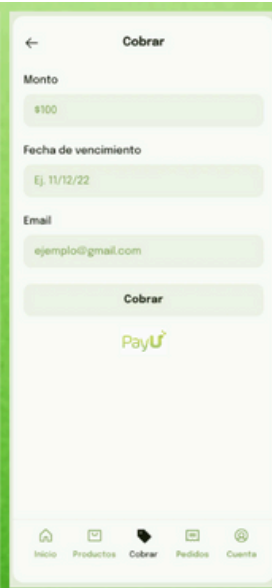


# AGRORESCATE

Validación de prototipo



APLICACIÓN MOVIL



## ¡Importante! Conozca nuestra propuesta

AgroRescate es una **aplicación móvil** diseñada para ayudar a los comerciantes de Corabastos a **vender más fácilmente sus frutas y verduras de segunda oportunidad**. Su objetivo es conectar a los vendedores con expendios de comida en la localidad de Kennedy, garantizando una comercialización más eficiente y rentable.

Con AgroRescate, podrá:

- Publicar sus productos de manera rápida y sencilla
- Obtener reportes de ventas e inventario
- Recibir pagos seguros y automáticos
- Aprovechar servicios de publicidad para aumentar la visibilidad de su negocio
- Acceder a un espacio educativo con estrategias de venta y conservación de alimentos

Queremos conocer su opinión para mejorar la plataforma y hacerla más útil para su negocio. ¡Gracias por su participación!

## PERCEPCIÓN GENERAL

¿Qué tan útil considera que sería la aplicación AgroRescate para su negocio?

- Muy útil       Útil       Regular       Poco útil       Nada útil

¿Qué funcionalidad le parece más atractiva de la aplicación? (puede marcar más de una opción)

- Publicar y vender productos fácilmente
- Recibir pagos automáticos y seguros
- Acceder a publicidad para atraer más clientes
- Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos

## COSTOS Y COMISIONES

¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar como comisión por cada venta realizada en la aplicación?

- Entre 3% y 5%       Entre más de 5% y 7%       No estoy dispuesto a pagar comisión

AgroRescate plantea una comisión del 4% por venta. ¿Le parece razonable?

- Sí, es adecuada       Podría ser menor       Es alta       No tengo opinión

## PUBLICIDAD Y VISIBILIDAD EN LA APLICACIÓN

*La opción de publicidad estará disponible para todos los locales ubicados en Corabastos, sin importar el tipo de producto que comercialicen.*

¿Qué tan efectiva considera la opción de incluir publicidad en la aplicación para aumentar sus ventas?

- Muy útil       Útil       Regular       Poco útil       Nada útil

¿Estaría dispuesto(a) a pagar por publicidad para mejorar la visibilidad de sus productos en la app?

- Sí, sin problema       Dependería del costo       No, prefiero medios tradicionales       No me interesa

El valor propuesto es de \$124.500 anuales por 1.000 visualizaciones. ¿Qué tan accesible le parece este costo?

- Muy accesible       Razonable       Alto, pero podría considerarlo       Muy alto, no lo pagaría

## CAPACITACIÓN Y ESPACIOS EDUCATIVOS

¿Le interesaría acceder a un espacio educativo en AgroRescate con contenidos sobre ventas, conservación y manejo de frutas y verduras?

- Sí       No

¿Qué temas le gustaría encontrar en este espacio?

- Métodos de conservación de frutas y verduras  
 Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios  
 Estrategias de comercialización y ventas digitales  
 Gestión financiera y manejo de precios  
 Otro (especifique) \_\_\_\_\_

¿Cómo prefiere recibir esta capacitación mediante la APP?

- Videos cortos explicativos  
 Documentos y guías en PDF  
 Talleres

## MEJORAS Y OPINIÓN GENERAL

¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante para mejorar AgroRescate?

- Mayor facilidad de uso  
 Reducción de costos o comisiones  
 Mayor promoción de la plataforma  
 Otro (especifique) \_\_\_\_\_

## PREGUNTAS ABIERTAS

¿Qué mejoras sugeriría para que AgroRescate se adapte mejor a sus necesidades y las de su negocio?

---

---

¿Cómo ha sido su experiencia utilizando plataformas digitales para la comercialización de frutas y verduras y qué aspectos le gustaría ver en AgroRescate que aún no tiene?

---

---

GRACIAS

## RESPUESTAS

No.	¿Qué tan útil considera que sería la aplicación AgroRescate para su negocio?	¿Qué funcionalidad le parece más atractiva de la aplicación? (puede marcar más de una opción)	¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar como comisión por cada venta realizada en la aplicación?	¿Cómo estaría dispuesto(a) a pagar como comisión del 4% por venta que parezca razonable?	¿Qué tan efectiva considera la opción de incluir publicidad en la aplicación para aumentar sus ventas?	¿Estaría dispuesto(a) a pagar por publicidad para mejorar la visibilidad de sus productos en la app?	El valor propuesto es de \$124.800 anuales por 1.000 visualizaciones. ¿Qué tan accesible le parece este costo?	¿Le interesaría acceder a un espacio educativo en AgroRescate con contenidos sobre ventas, conservación y manejo de frutas y verduras?	¿Qué temas le interesan en el espacio educativo?	¿Cómo prefiere recibir la capacitación?	¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante para mejorar AgroRescate?	¿Qué mejoras sugeriría para que AgroRescate se adapte mejor a sus necesidades y las de su negocio?	¿Cómo ha sido su experiencia utilizando plataformas digitales para la comercialización de frutas y verduras y qué aspectos le gustaría ver en AgroRescate que aún no tiene?
1	Regular	Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Talleres	Mayor promoción de la plataforma	Mayor promoción de la plataforma	Facilita la venta
2	Muy útil	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Útil	Si, sin problema	Razonable	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Obteniendo detalles y fidelizar con todas las personas para atraer más y darlo a conocer	Tener la APP descargada y manejar un uso fácil y con ofertas
3	Regular	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Útil	Si, sin problema	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Talleres	Mayor facilidad de uso	Que sea una aplicación fácil y adaptable para manejar	Buena, ayuda mucho a la venta
4	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Que los productos sea de segunda, pero en estado que se pueda consumir	Buena
5	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Documentos y guías en PDF	Mayor facilidad de uso	Que sea fácil de usar	Buena para despachar pedidos
6	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Talleres	Mayor facilidad de uso	Que sea fácil de usar	Buena, rápida y efectiva
7	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Si, sin problema	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Mayor promoción en la plataforma	Buena, ayuda a mantener la comunicación con los clientes
8	Útil	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Muy útil	Si, sin problema	Muy accesible	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Que no sea tan lenta la APP	Facil a la hora del uso y no tan larga a la hora de pedir
9	Regular	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Que sea fácil de usar	Buen ahora tiempo
10	Regular	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	La reducción de pérdidas en cuanto a la mercancía que no se pueda vender	Buena facilita la venta y organización de pedidos
11	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Muy útil	Si, sin problema	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Talleres	Mayor facilidad de uso	Conocer la experiencia de las personas	Buena pero que sea más clara y fácil a la hora de manejar
12	Regular	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Que son de fácil acceso	Buena
13	Útil	Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos	Entre más de 5% y 7%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Talleres	Mayor promoción de la plataforma	Reducción de costos y pérdidas en mercancía	Buena, facilita la venta y organización de pedidos
14	Regular	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Que sea fácil de usara para todas las edades	Buena
15	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Que sea fácil de acceder y que tanto dueños y personal de negocios tenga capacitaciones	Facil de usar, muy buena la experiencia
16	Regular	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Documentos y guías en PDF	Mayor promoción de la plataforma	Que los clientes puedan calificar la atención del vendedor	Buen contacto vendedores y clientes y despacho de pedidos por whatsapp
17	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Que sea fácil de manejar y facil para que los clientes pueda acceder a los vendedores	Buena, ahorra tiempo
18	Regular	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre más de 5% y 7%	No tengo opinión	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Mayor publicidad y marketing para los locales	Buena, facilita la venta de mis productos
19	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Talleres	Mayor promoción de la plataforma	Que son de fácil acceso	Regular
20	Muy útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre más de 5% y 7%	Podría ser menor	Útil	Si, sin problema	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Talleres	Mayor facilidad de uso	Uso fácil y coherente	Regular pero me adapto rapido
21	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Útil	Si, sin problema	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	No tanta publicidad	Muy bien y me gusta ver preferencias para personas de edad
22	Útil	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Muy útil	Si, sin problema	Razonable	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Aplicación rapida, uso facil	Comodidad para todas las personas y guardar que los nombres queden activados
23	Muy útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Estar dando conocimiento de todas las programaciones, eventos y descuentos en la APP	Fidelizar cada día más a personas y darles a conocer la APP
24	Útil	Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Regular	No, prefiero medios tradicionales	Muy accesible	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Ofertas y traer a más clientes, ritas	Saber cuales son productos de primera o de segunda para que el cliente tenga facilidad de escoger
25	Regular	Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Regular	No, prefiero medios tradicionales	Alto, pero lo consideraria	No	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Facilidad de uso para personas de edad	Muy buenas experiencias en APP, y facilidad de la APP a la hora de manejarlo
26	Muy útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Útil	No, prefiero medios tradicionales	Muy accesible	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Publicidad	Facilidad de uso y más descuentos por aplicación
27	Muy útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Muy útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Descuentos por APP, rapidez y fude en la plataforma	Muy bien utilizando plataformas y darles un descuento adicional por la APP
28	Muy útil	Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Muy accesible	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Reducir los pedidos para no averiar mucho los productos	Tener un conocimiento breve para saber cual es la mejor forma para facilitar la APP
29	Muy útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Muy útil	Dependería del costo	Muy accesible	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Una APP más rapida sin complicaciones	Facilidad de uso
30	Regular	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Mayor venta de los productos	Buena facilidad, la organización de mis pedidos y ventas
31	Regular	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Ser adaptable para todo tipo de publico	Buena amplia la accesibilidad a la venta de mi producto
32	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Accesibilidad para los adultos o personas mayores	Muy buena ayuda a la venta de mis productos
33	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Más publicidad para los productos	Ayuda mucho a la comercialización y venta de los productos es muy bueno
34	Útil	Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	La accesibilidad	Mejora y facilita la venta de productos
35	Útil	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Mayor publicidad	Buena, permite que sea accesible para los vendedores.
36	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Si, es adecuada	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Talleres	Mayor facilidad de uso	Accesibilidad para los comerciantes	Ha sido buena facilidad a la venta de productos
37	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Que sea de mayor acceso para todos los comerciantes y tenga mayor facilidad para vender productos	
38	Muy útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	No estoy dispuesto a pagar comisión	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Muy accesible	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Talleres	Mayor promoción de la plataforma	Sin comentarios	Sin comentarios
39	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Alto, pero lo consideraria	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Sin comentarios	Sin comentarios
40	Regular	Publicar y vender productos fácilmente	Entre más de 5% y 7%	Si, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Hacer la venta de todos los productos disminuyendo pérdidas de mi negocio	No he tenido experiencia, me gustaría utilizarlo para aumentar la rentabilidad de mi negocio
41	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Capacitaciones para vendedores y compradores para manejarla	Buena
42	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Documentos y guías en PDF	Mayor facilidad de uso	Capacitación para dueños y personal, para trabajar en la plataforma	Buena ahorra tiempo a la hora de vender productos
43	Útil	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Que sea fácil de manejar la aplicación	Regular en ocasión un poco el porcentaje que pregunta un producto y lo compra
44	Útil	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Talleres	Mayor promoción de la plataforma	Más publicidad para los proveedores, promociones para los clientes	Excelente porque ahorra tiempo y dinero
45	Regular	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	No tengo opinión	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Mayor capacitación para personas mayores y personal	Muy buena porque ahorra tiempo

## RESPUESTAS

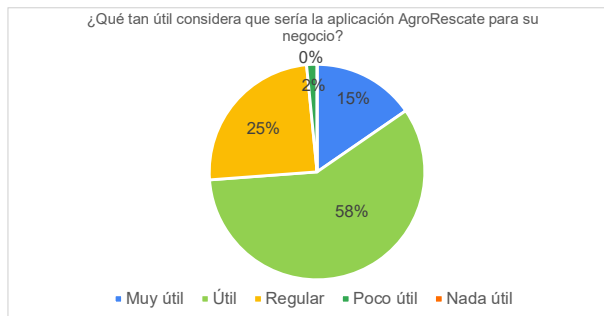
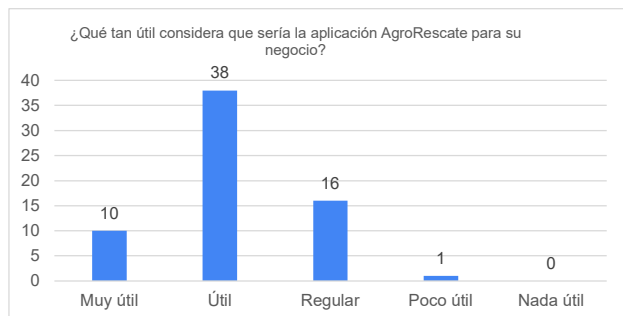
No.	¿Qué tan útil considera que sería la aplicación AgroRescate para su negocio?	¿Qué funcionalidad le parece más atractiva de la aplicación? (puede marcar más de una opción)	¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar como comisión por cada venta realizada en la aplicación?	AgroRescate plantea una comisión del 4% por venta. ¿Le parece razonable?	¿Qué tan efectiva considera la opción de incluir publicidad en la aplicación para aumentar sus ventas?	¿Estaría dispuesto(a) a pagar por publicidad para mejorar la visibilidad de sus productos en la app?	El valor propuesto es de \$124.500 anuales por 1.000 visualizaciones. ¿Qué tan accesible le parece este costo?	¿Le interesaría acceder a un espacio educativo en AgroRescate con contenidos sobre ventas, conservación y manejo de frutas y verduras?	¿Qué temas le interesan en el espacio educativo?	¿Cómo prefiere recibir la capacitación?	¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante para mejorar AgroRescate?	¿Qué mejoras sugeriría para que AgroRescate se adapte mejor a sus necesidades y las de su negocio?	¿Cómo ha sido su experiencia utilizando plataformas digitales para la comercialización de frutas y verduras y qué aspectos le gustaría ver en AgroRescate que aún no tiene?
46	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Alto, pero lo consideraría	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Que sea como una red social donde los computadores pueden calificar la atención del vendedor	Buena, porque es fácil y ahorra tiempo
47	Útil	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Documentos y guías en PDF	Mayor promoción de la plataforma	Que sea rápida y fácil de utilizar	Buena
48	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Videos tutoriales para aprender a manejar la plataforma	Buena, facilita la vida laboral
49	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Que sea fácil de manejar la aplicación	Más rápido, para la comercialización de alimentos
50	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Alto, pero lo consideraría	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Talleres	Mayor facilidad de uso	Que sea fácil de manejar para las personas adultas	Por el momento no he tenido experiencias, pero me parece bien para que no haya tanto desperdicio de alimentos.
51	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Muy útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Mayor facilidad de uso para los adultos mayores	Buena facilita la organización y pedidos
52	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Talleres	Mayor promoción de la plataforma	Más capacitación	Sin comentarios
53	Regular	Publicar y vender productos fácilmente	No estoy dispuesto a pagar comisión	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	No tengo	Sin comentarios
54	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	No	Sin comentarios
55	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Alto, pero lo consideraría	SI	Métodos de conservación de frutas y verduras	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Ninguna	Sin comentarios
56	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Útil	No me interesa	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	No	Sin comentarios
57	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	No estoy dispuesto a pagar comisión	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Alto, pero lo consideraría	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Talleres	Mayor facilidad de uso	No	Sin comentarios
58	Útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Útil	SI, sin problema	Alto, pero lo consideraría	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	No	Sin comentarios
59	Útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	No estoy dispuesto a pagar comisión	Podría ser menor	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Más ilustración a la gente de lo que puede hacer con esos alimentos	Sin comentarios
60	Muy útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Estrategias de comercialización y ventas digitales	Videos cortos explicativos	Mayor facilidad de uso	Que garantice un porcentaje de venta mensual	Sin comentarios
61	Poco útil	Acceder a publicidad para atraer más clientes	No estoy dispuesto a pagar comisión	No tengo opinión	Útil	No, prefiero medios tradicionales	Razonable	No	Gestión financiera y manejo de precios	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Que la plataforma fuera gratis	Sin comentarios
62	Regular	Publicar y vender productos fácilmente	No estoy dispuesto a pagar comisión	No tengo opinión	Regular	No, prefiero medios tradicionales	Razonable	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Que garantice facilidad de uso y rapidez en ventas	Sin comentarios
63	Regular	Recibir pagos automáticos y seguros	Entre 3% y 5%	SI, es adecuada	Regular	Dependería del costo	Razonable	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Videos cortos explicativos	Mayor promoción de la plataforma	Que garantice ventas mensuales	Sin comentarios
64	Muy útil	Publicar y vender productos fácilmente	Entre 3% y 5%	Podría ser menor	Muy útil	SI, sin problema	Muy accesible	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Documentos y guías en PDF	Mayor facilidad de uso	Esta completa	Sin comentarios
65	Útil	Recibir pagos automáticos y seguros	No estoy dispuesto a pagar comisión	Podría ser menor	Muy útil	Dependería del costo	Razonable	SI	Gestión financiera y manejo de precios	Videos cortos explicativos	Reducción de costos o comisiones	Garantía de las ventas	Sin comentarios

## RESPUESTAS

### ¿Qué tan útil considera que sería la aplicación AgroRescate para su negocio?

Muy útil	10
Útil	38
Regular	16
Poco útil	1
Nada útil	0

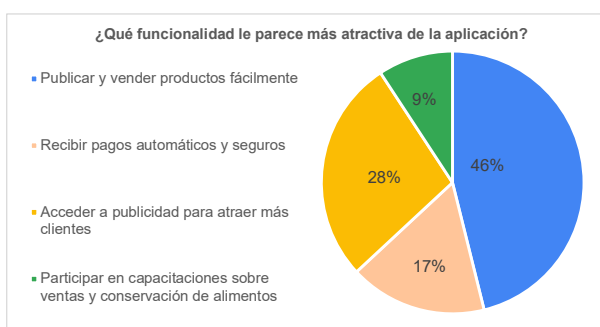
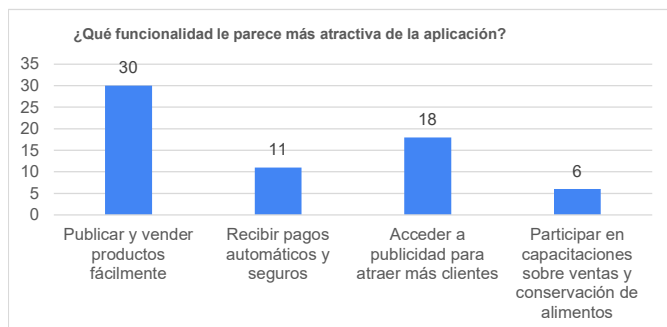
Total 65



### ¿Qué funcionalidad le parece más atractiva de la aplicación? (puede marcar más de una opción)

Publicar y vender productos fácilmente	30
Recibir pagos automáticos y seguros	11
Acceder a publicidad para atraer más clientes	18
Participar en capacitaciones sobre ventas y conservación de alimentos	6

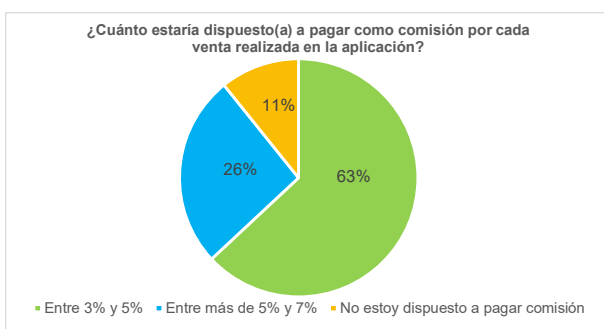
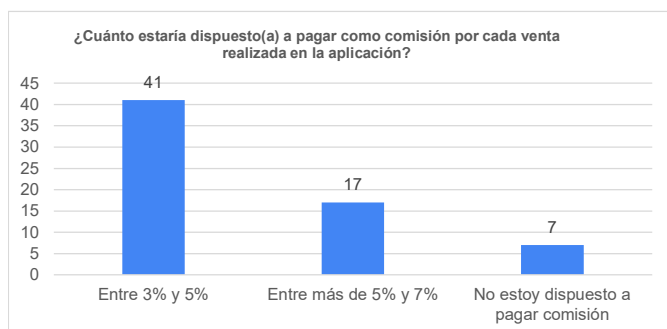
Total 65



### ¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar como comisión por cada venta realizada en la aplicación?

Entre 3% y 5%	41
Entre más de 5% y 7%	17
No estoy dispuesto a pagar comisión	7

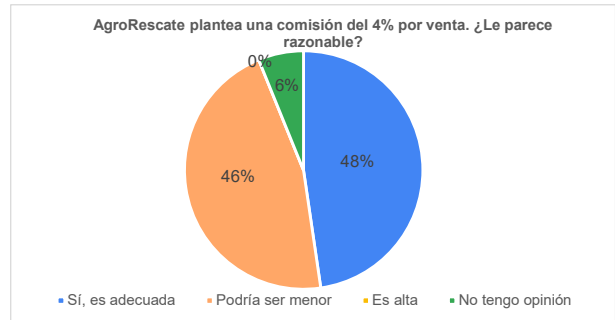
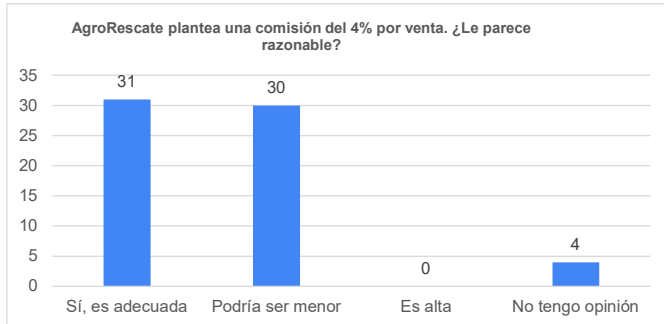
Total 65



**AgroRescate plantea una comisión del 4% por venta. ¿Le parece razonable?**

Sí, es adecuada	31
Podría ser menor	30
Es alta	0
No tengo opinión	4

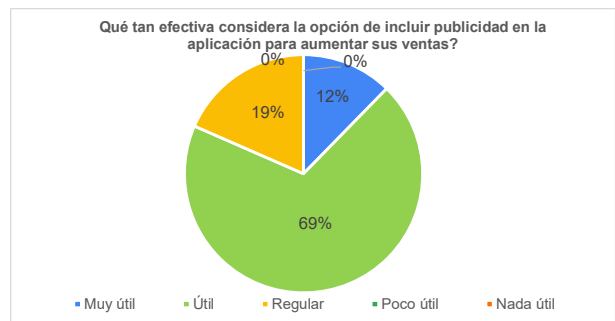
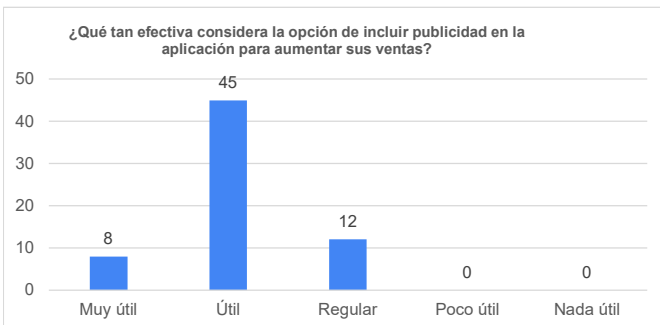
65



**¿Qué tan efectiva considera la opción de incluir publicidad en la aplicación para aumentar sus ventas?**

Muy útil	8
Útil	45
Regular	12
Poco útil	0
Nada útil	0

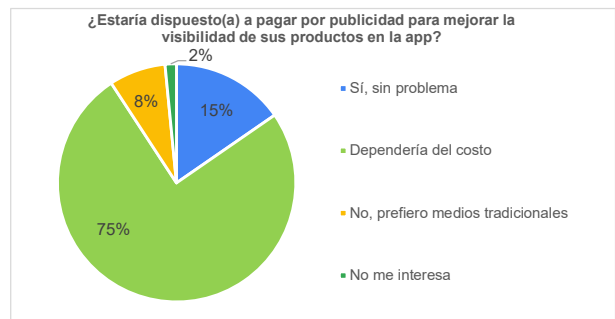
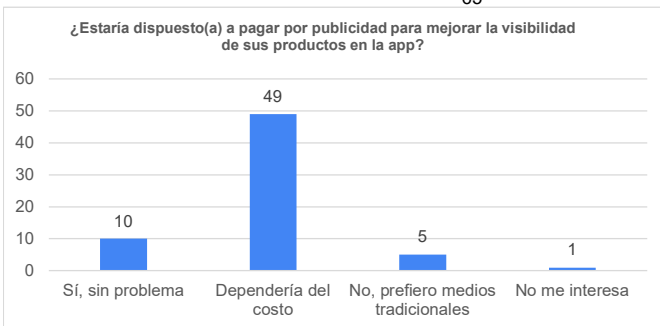
65



**¿Estaría dispuesto(a) a pagar por publicidad para mejorar la visibilidad de sus productos en la app?**

Sí, sin problema	10
Dependería del costo	49
No, prefiero medios tradicionales	5
No me interesa	1

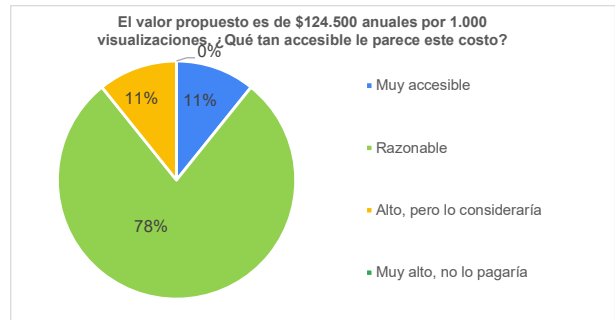
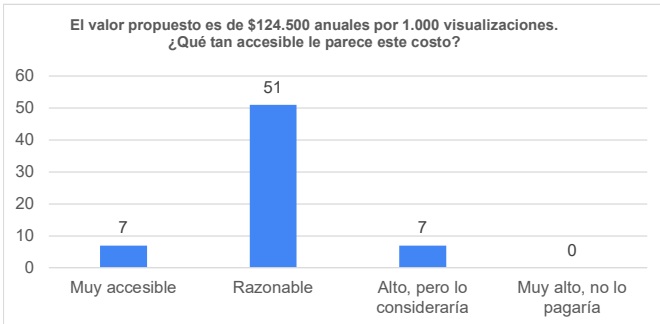
65



**El valor propuesto es de \$124.500 anuales por 1.000 visualizaciones. ¿Qué tan accesible le parece este costo?**

Muy accesible	7
Razonable	51
Alto, pero lo consideraría	7
Muy alto, no lo pagaría	0

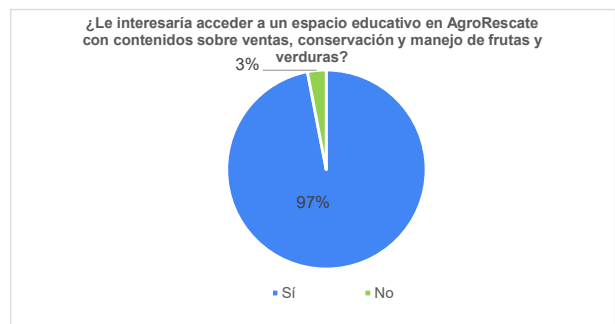
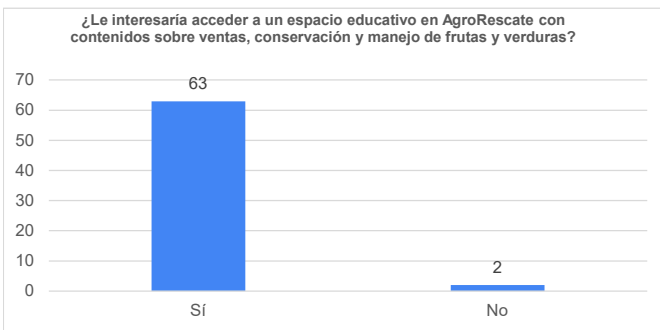
65



**¿Le interesaría acceder a un espacio educativo en AgroRescate con contenidos sobre ventas, conservación y manejo de frutas y verduras?**

Sí	63
No	2

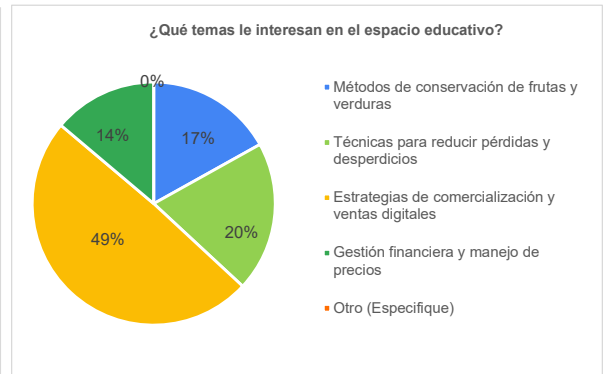
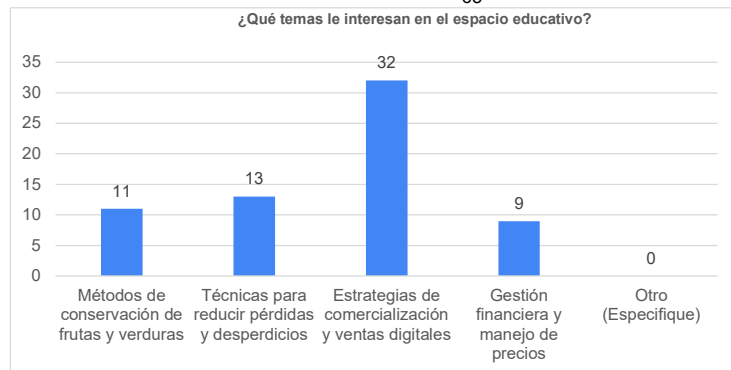
65



**¿Qué temas le interesan en el espacio educativo?**

Métodos de conservación de frutas y verduras	11
Técnicas para reducir pérdidas y desperdicios	13
Estrategias de comercialización y ventas digitales	32
Gestión financiera y manejo de precios	9
Otro (Especifique)	0

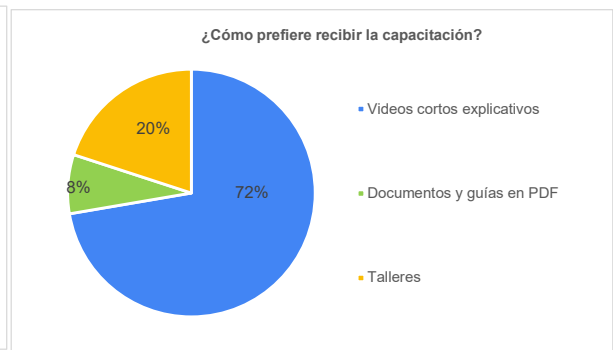
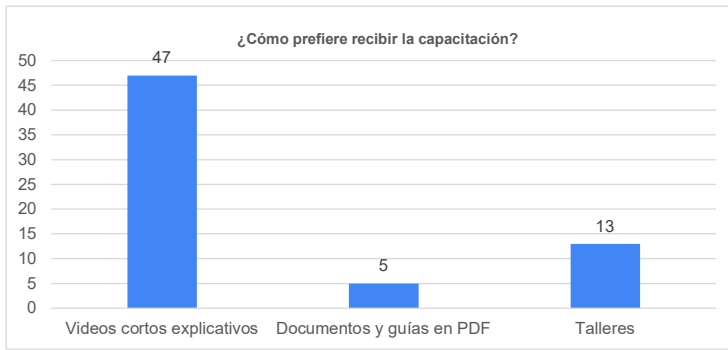
65



**¿Cómo prefiere recibir la capacitación?**

Videos cortos explicativos	47
Documentos y guías en PDF	5
Talleres	13

65



**¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante para mejorar AgroRescate?**

Mayor facilidad de uso	30
Reducción de costos o comisiones	15
Mayor promoción de la plataforma	20
Otro (especifique)	0
	<hr/> 65

