

Formato de Entrevistas (Empresario)

Grupo de interés:	Empresa App Callejero CEO: CAMILO RUBIO Administrador de Canchas Deportivas Sintéticas de todo tipo. Programa fixture.
Objetivo de la entrevista:	El objetivo de la entrevista es validar la viabilidad y aceptación del modelo de negocio propuesto por Asesorías y Asistencias Tecnológicas DEP
Hipótesis o dudas a validar (del modelo de negocios):	Las PYMES valoran la experiencia y el conocimiento especializado del equipo de DEP y la inversión en capacitación continua.
Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):	Somos emprendedores de una Start-up llamada 'Asesorías y Asistencias Tecnológicas DEP'. Nos especializamos en ofrecer servicios de soporte técnico y asesorías en tecnologías de la información para PYMES. Estamos realizando una serie de entrevistas para entender mejor las necesidades y desafíos de las PYMES en Colombia en cuanto a servicios de TI.
Preguntas a realizar: <ol style="list-style-type: none">¿Cuáles son los principales desafíos tecnológicos de su empresa hoy? Temas de infraestructura para el escalamiento de usuarios, es decir, cada vez que llegan más usuarios a la app el sistema lo pueda soportar sin problema¿Cómo evalúa la importancia de contar con un soporte técnico especializado en su empresa? Yo pienso que todas las empresas deben tener área de soporte técnico para detección de bugs y mejoras continuas¿Qué criterios considera más importantes al seleccionar un proveedor de servicios de TI? La confianza en el mercado, que otros usuarios ya tengan el producto y tengan su aprobación¿Podría describir una situación reciente en la que hubiera necesitado asistencia técnica y cómo la resolvió? Tuvimos una situación de duplicidad de reservas en la página administrativa de los clientes, fuimos notificados a través de correo electrónico y y por medio de la asistencia técnica tomamos acción para actualizar la base de datos y dejar un correcto funcionamiento del sistema.	

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir mensualmente en servicios de soporte técnico y asesoría en TI?

Como somos una empresa en crecimiento constante, entonces el aporte que podemos hacer para área de soporte técnico y asesoría ti depende de la cantidad de ingresos a la empresa, pero un valor actual sería de 1 SMLV

6. ¿Cómo afecta la falta de personal capacitado en TI al crecimiento y operación de su empresa?

Sería doble carga para nosotros, como somos un equipo de desarrolladores, nos repartimos labores administrativas entre nosotros.