

Entrevista al cliente 1 : MiPyme “Materias de construcción Martín Castro”

Grupo de interés:	Cliente 1, propietario de la Mipyme “Materias de construcción Martín Castro”
Objetivo de la entrevista:	Validar el modelo de negocio propuesto con “Powerdata” con el objetivo de potenciar el objeto de negocio
Hipótesis o dudas para validar (del modelo de negocios):	Incrementar el objeto de negocio de “Materias de construcción Martín Castro” a través del aprovechamiento de los datos.
Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):	Somos emprendedores de una <i>start up</i> llamada Powerdata y necesitamos hacerle unas preguntas relacionadas con el modelo de negocio propuesto con “Powedata”, cuyo enfoque consiste en incrementar el objeto de su negocio a través del aprovechamiento de los datos.

Preguntas para realizar:

1. ¿Qué opina acerca del uso creciente de los datos y el aprovechamiento en la vida cotidiana?

... se observa un uso desmedido de la tecnología y todos los temas de datos como mecanismos para impulsar los mercados. Muy bueno...

2. ¿Cuáles son las opciones que ud cree se pueden desarrollar para adquirir este servicio?

...Buscaría implementar nuevos mecanismos de tecnología para que pueda fortalecer el reconocimiento de la marca que he contraído por mas de 30 años, y pagaría una comisión por la entrega de resultados convenientes para mi ferretería...

3. ¿Quién cree que tome la decisión de compra?

...Las personas que tengan cualquier empresa pequeña o mediana y que quiera impulsar su negocio con el fin de vender más... por mi

parte estoy interesado y compañeros incluso de otros gremios podrían interesarse en el servicio.

4. ¿Quién cree que use el servicio?

...Dueños de droguerías, cafeterías, incluso misceláneas y por supuesto que compañeros del gremio de las ferreterías...

5. ¿Qué creería ud que la compañía pueda ofrecer, que todavía no se esté ofreciendo en el mercado frente al manejo de datos?

... A mi nunca me han ofrecido un servicio asociado a su modelo de negocio, creo que sería la oportunidad perfecta para que pueda vender más, pueda generar más utilidades y por supuesto, pueda incrementar el reconocimiento de mi marca, como le mencionada, que he construido por más de 30 años...

6. ¿Le gustaría que nuestra compañía ofreciera análisis adicionales para identificar oportunidades de crecimiento en su empresa?

... Claro que, si me gustaría porque podría acompañar mis ventas con asesoría comercial orientada específicamente a vender más, eso si, cada cuadro que ustedes me presenten yo debo evaluar muy bien, porque si bien es cierto que no tengo conocimiento del tema, la experiencia que tengo es el bien máspreciado relacionado con el manejo y administración de mi negocio...

7. ¿Qué mecanismo de suscripción considera que es útil para su negocio?

... Yo quisiera es un mecanismo de pago por productos, incluso me gustaría pagar por porcentaje (%) de ventas, porque vendería más, entonces estoy dispuesto a usar el servicio y contagiarme de tecnología...

8. ¿Cuándo ud compra software, describa el medio por el cual lo compra?

... La verdad empezando que no compro software, y mi mecanismo de trabajo se enfoca fuertemente a lo bancarizado, pero tengo un computador de mesa con internet de movistar, además todos mis datos son tratados con Excel, por eso no compro software; además me acojo a las asesorías personalizadas y muy generales de algunos de los proveedores...

9. ¿Qué tipos de promociones o beneficios monetarios podría ofrecer la empresa usando el servicio de Powerdata?

... Me gustaría que me plantearan un producto por fases y yo les pagaría un dinero por cada entrega que me hagan y por supuesto que buscaría la asesoría personalizada, es decir quiero vender más y fortalecer mi marca...

10. ¿Cómo estaría interesado en compartir con otros clientes los aprendizajes con nuestros productos y servicios?

... Yo creo que sería mediante los compartir que hago aquí en el sector con todos los empresarios, donde compartimos experiencias y podría generar una publicidad en esos eventos...

11. ¿Qué personas considera expertos en temas de sistemas y manejos de datos?

... No conozco a nadie, es más tampoco conozco a personas del gremio que usen los datos y me interesa ese tema de tecnología en los negocios...

12. ¿En caso de que nuestro producto cumpla con los requerimientos, estaría dispuesto a referirlos a cambio de beneficios económicos?

... Como todo ahora es con referidos, claro que me interesa referir a personas de mi gremio de las ferreterías, porque no puedo ser egoísta con esos medios y buscaría fortalecer mecanismos como el que proponen para poder crecer juntos...

