



GUÍA DE APRENDIZAJE N 3

Nombre:.....

Objetivos de aprendizajes

OA1 : Identificar oportunidades o necesidades personales, grupales o locales que impliquen la creación de un servicio, utilizando recursos digitales u otros medios

Objetivo de la guía: crear instrumentos de comparación para evaluar viabilidad del proyecto

La entrevista como herramienta en la recopilación de información en el uso de productos en virtud a la creación de un SERVICIO.

Conceptos:

Una **Entrevista** es un término que está vinculado al verbo entrevistar (la acción de desarrollar una charla con una o más personas con el objetivo de hablar sobre ciertos temas y con un fin determinado)

las entrevistas no estructuradas permiten acercarse más al interlocutor, son más flexibles y, si bien también hay un línea de preguntas que las guía, estas no son rígidas y permiten que el entrevistador repregunte aquello que considere importante o profundice en ciertos temas que son de su interés o que crea que pueden interesar a sus interlocutores.

A la hora de hacer una entrevista es muy importante tener en cuenta ciertas pautas, que de llevarlas a cabo permitirán un mayor aprovechamiento del tiempo con el entrevistado.

- *Comenzar el diálogo de forma cordial, creando un lazo con el interrogado que ayude al desarrollo de una entrevista fluida e interesante;
- *No abandonar al entrevistado a su suerte, sino ayudarlo a proporcionar la respuesta a la pregunta que se ha formulado;
- *Permitir que el interlocutor se exprese tranquilamente, sin cortar la comunicación y una vez que terminó complementar con aquello que se considera importante (concretar fechas o sucesos, por ejemplo);
- *Crear preguntas que no sean embarazosas para el interlocutor, sino que estén relacionadas con el tema que interesa;
- *Ser espontáneo y directo sin acudir a métodos soberbios o astutos.

Lo mejor de las encuestas es que puedes obtener percepciones de todo lo relacionado con tu producto y negocio. Te daremos algunas ideas sobre cómo enviar encuestas, obtener comentarios y desarrollar estrategias de marketing exitosas.

La parte más importante de una encuesta de mercado son las preguntas realizadas. Gracias a ellas, podremos tener la información que buscamos



ACTIVIDAD

1.- Para esta actividad necesitamos escojas un producto alimenticio el que sea, identifiqués claramente su marca y en lo posible que conozcas el producto.

2.- Escoge 4 personas dentro de tu familia para aplicar las mismas preguntas sobre el mismo producto.

Por ejemplo : COCA COLA

- ¿Estás satisfecho con este producto?
- ¿Te parece correcto su precio?
- ¿Por qué eliges este producto si es más caro?
- ¿Si existiera, comprarías este producto?
- ¿Qué productos comprarías si este no existiera?
- ¿Compras algo más cuando compras este producto?
- ¿Conocías este producto anteriormente?
- ¿Dónde habías oído hablar de este producto?
- ¿Qué opinión tienes de estas marcas?
- Dígame una palabras con las que definiría esta marca
- ¿Qué mejorarías del este que distribuye este producto?
- ¿Cómo te sientes al consumir este producto?

Ordena esta información en tu croquera para luego tabular resultados.

