

Nombre: Carolina Garrote
Empresa: El molino
Fecha: 12 de octubre de 2021

ENTREVISTA PARA PERFIL DEL CLIENTE DE PRODUCTOS

Las siguientes preguntas deben ser contestadas teniendo en cuenta el contexto en el que los panaderos y reposteros realizan sus actividades diarias

NECESIDADES

- ⊗ ¿Cuáles son tus principales necesidades?

Los insumos, pagar el personal a tiempo, la pandemia fue muy fuerte, ingredientes de calidad

- ⊗ ¿Qué problemas tienen?

Con los despachos, a veces son muchos domicilios y no logro llegar a tiempo, también los insumos no me llegan a tiempo y me toca correr después a mi

- ⊗ ¿Qué piensan de las propuestas de valor actuales que utilizan?

Hay mucha competencia, sobre todo en la zona donde me encuentro sin embargo siempre trato de tener lo mejor

- ⊗ ¿Qué no les satisface?

Los precios, todo se ha puesto muy costoso

¿Qué si les satisface?

La variedad y la calidad

DOLORES

- ⊗ ¿Qué es lo que le más trabajo les cuesta solucionar? ¿Por qué?

La logística de mis proveedores es algo que no puedo controlar y a veces no llegan a tiempo y me retrasa todo

- ⊗ ¿A qué riesgos se enfrentan para satisfacer sus necesidades?

Cada vez mis clientes son de mayor edad pues los jóvenes buscan otras alternativas mas saludables

- ⊗ ¿Qué errores suelen cometer para satisfacer sus necesidades?

Que para llegar a tiempo a las entregas voy a un éxito o Carulla a comprar lo primero que puedo para arrancar la producción

- ⊗ ¿Cuáles son sus frustraciones, molestias al tratar de solucionar sus necesidades o problemas?

Los altos costos de los insumos

GANANCIAS

- ⊗ ¿Qué ahorros los harían felices? (tiempo, dinero, esfuerzo...)

Me haría muy feliz, ahorrar mas dinero y llegar a tiempo con todos los pedidos

- ⊗ ¿Qué aspiran a lograr?

Seguir creciendo y que esta sea mi fuente de ingresos numero 1.

- ⊗ ¿Qué incrementa la posibilidad de que sus clientes o usuarios compren una solución para esa necesidad?

Mas variedad de productos saludables