



GUIA DE ENTREVISTA A PROFUNDIDAD MACILLA ECOLOGICA Art ECO

PRESENTACIÓN – RAPPORT CON LOS PARTICIPANTES

1- Presentación de la Entrevistadora

Mi nombre es XXX soy estudiante de la UNIVERSIDAD MINUTO DE DIOS y esto es nuestro proyecto de grado, nos encontramos mi grupo y yo muy agradecidos por el tiempo que nos está brindando para esta entrevista.

Le recuerdo que dicha información y datos proporcionados por usted durante la entrevista tiene fines de carácter académico. Por lo tanto, sienta total tranquilidad en el manejo de ella.

Por otro lado, queremos recordarle que no hay respuesta ni buenas ni malas solo queremos conocer es que su opinión sea lo más sincera posible sobre el tema que deseamos tratar.

Muchas gracias...

2- Presentación del nombre del entrevistado.

BREVE EXPLORACIÓN SOBRE EL PERFIL DEL CONSUMIDOR E INFLUENCIADOR DE LA CATEGORIA PRODUCTOS PARA LA DECORACIÓN DE PAREDES.

- ¿Cuáles es su actividad laboral? ¿Cuántos años lleva trabajando en el sector?
- ¿Cuál es su función dentro del sector en el que trabaja?

HABITOS DE CONSUMO DE LA CATEGORIA DE PRODUCTOS DECORATIVOS PARA PAREDES.

- ¿Qué experiencia tiene en el campo de los productos para decorar las paredes de interiores y exteriores?
- ¿Cuáles conoce y cuáles ha utilizado dentro de su ejercicio laboral? ¿Qué opina de ellos?
- ¿Cada cuánto los utiliza? ¿En qué situaciones los utiliza? ¿Cuáles son los que más utiliza? ¿Cuáles son los que más prefiere y por qué razones los prefiere?
- ¿Cuáles son las marcas que más utiliza? ¿Cuáles son las que más recomienda y por qué razones?
- ¿Cuáles son las marcas que no utiliza o que lo hace con menor frecuencia y porque razón?
- ¿Quién toma la decisión final de la elección de las marcas que utiliza para decorar las paredes?

- De las recomendaciones que usted hace sobre las marcas o de los productos que recomienda ¿Qué tanto pesa en sus clientes?
- ¿Qué y cuales productos son los que más le solicitan sus clientes finales?
- ¿Dónde compra sus productos para decorar las paredes? ¿Por qué se dirige a esos lugares para comprarlos?

ACTITUD FRENTE A LOS PRODUCTOS DECORATIVOS DE PAREDES ECOLOGICOS.

- ¿conoce acerca de los productos de arquitectura verde? ¿Qué son y para qué sirve? ¿Qué piensa o que se imagina acerca de ellos? ¿Cuáles conoce? ¿los ha utilizado en su ejercicio laboral? ¿Qué marcas conoce que cumplan con estas características?
- ¿según su experiencia como se han desempeñado en cuanto a su rendimiento, calidad, garantía?
- ¿Qué tanto los utiliza dentro de su ejercicio laboral y porque razón?
- ¿Qué es lo que más le agrada de ellos y porque razón?
- ¿Qué es lo que más le desagrada de estos productos y porque razón?
- ¿Qué es lo que mejoraría frente a ellos (precio, calidad, respaldo, rendimiento, desempeño, acabados, etc.)?

PRUEBA DE CONCEPTO DEL PRODUCTO MACILLA ECOLOGICA art ECO.

- A CONTINUACIÓN LE VOY A PRESENTAR UN NUEVO PRODUCTO Y DESPUES DE QUE LO LEA Y SE LO PRESENTE QUIERO QUE ME DE SU OPINION DE ELLA.

Reacción Inicial

- Opinión general
- Elementos de gusto
- Elementos de disgusto
- Beneficios asociados
- Mensaje que transmite
 - Que información le transmite lo que le acabe de mencionar
 - Que tanto le cree aun producto de estos
 - Nivel de relevancia es un producto para su ejercicio laboral
- Perfil de producto asociado al concepto
 - Para quien va dirigido este producto
 - ¿Es un producto que les genera tranquilidad usarlo y recomendarlo en sus clientes?
 - Que le mejoraría este producto.
 - Es un producto de fácil adquisición por precio
 - Ha visto un producto con estas características
 - Que elementos considera que podría hacer este producto único.
 - Cree que haya aceptación de sus clientes finales en la utilización de este producto
 - Cuáles son los sustitos que reemplazaría este producto

INTENSION DE COMPRA Y RECOMENDACIÓN DEL PRODUCTO

- ¿cree usted que compraría este producto para utilizar dentro de su ejercicio laboral? ¿porque razón?

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto de estas características?
- ¿Qué tanto cree que podría utilizar este producto en su ejercicio laboral?
- ¿recomendaría este productos a clientes y familiares que compren este productos y porque razón de su respuesta?

**MUCHAS GRACIAS POR TODA SU INFORMACIÓN ES DE GRAN APORTE
PARA NUESTRO ESTUDIO,**