

## ANEXOS

### ANEXO I

#### GUIA DE ENTREVISTA – GERENTE GENERAL

1. ¿Puede comentarnos respecto a los antecedentes de la empresa?
2. ¿Cuál fue la necesidad que lo motivo para la creación de este producto Tanque de agua Cántaro?
3. ¿Cuánto tiempo le lleva producir un tanque de agua Cántaro?
4. ¿Para quién es este producto tanque de agua Cántaro que ofrece la empresa?
5. Respecto al tanque de agua Cántaro ¿Dónde presenta mayor dificultad la empresa?
6. ¿Las relaciones en el mercado son óptimas?
7. ¿Cuál es su mayor fortaleza del producto Cántaro?
8. ¿Cómo se diferencia el producto Cántaro de la competencia?
9. ¿De que manera cree usted que se puede posicionar al mercado los tanques de agua Cántaro?
10. ¿Qué beneficio ofrece su producto que el mercado meta considere significativo?
11. ¿Cuál es el trabajo que desempeñan sus trabajadores en el área de producción y ventas?
12. ¿Realiza la evaluación de desempeño en su empresa? ¿Considera importante evaluar el desempeño?
13. ¿Su empresa tiene un organigrama? Sí no tuviera puede ayudarnos a construir uno, colocando énfasis en el área de ventas.
14. Mencione su Misión y Visión de su empresa.
15. ¿Su empresa cuenta con políticas que guíen su accionar?

## **ANEXO II**

### **ENTREVISTA: ENCARGADO EN EL AREA DE VENTAS**

1. ¿La empresa realiza cursos de capacitación respecto a las ventas de cantaros?
2. ¿Tiene información actualizada sobre el cambio de los precios y/o productos?
3. ¿Con que frecuencia sus clientes compran el producto Cántaro?
4. ¿Cómo cree usted que se podría incrementar el nivel de ventas de los Cantaros?
5. ¿Cree usted q los tanques de agua Cántaro tiene algún valor añadido ante la competencia?
6. Como asesores de ventas, ¿realizan investigación de mercado para conocer las necesidades de sus clientes?
7. ¿En la empresa evalúan su desempeño?
8. ¿Tiene reuniones con otras áreas de la empresa para decirles lo que necesitan los clientes y lo que se podría mejorar?
9. ¿Consultan su opinión para tomar decisiones?
10. ¿La comunicación entre sus clientes es positiva?
11. ¿Visita y llama a sus clientes con frecuencia?
12. Teniendo en cuenta las visitas realizadas a los clientes a sus comerciales y ferreterías, ¿puede observar que tanque de agua tiene mayor publicidad y demanda?
13. ¿Tienen y creen importante la publicidad y promociones para con el producto Cántaro?
14. ¿Cómo usted supera las expectativas de sus clientes?
15. ¿De qué manera cree usted que puede incrementar el nivel de ventas de su producto Cántaro?

## ANEXO III

### ENCUESTA

El siguiente formulario de preguntas tiene fines investigativos académicos relacionado a determinar las variables que más valoran las personas al momento de comprar el producto Tanque de agua Cantaro. Por favor le solicitamos su gentil colaboración, La encuesta es totalmente anónima

Sexo del encuestado:        Femenino ( )        Masculino( )

Encuesta levantada en el barrio .....

#### 1. Edad del encuestado.

A. De 18 a 35 años ( )    B. De 36 a 50 años        ( )        C. De 51 a más        ( )

#### 2. ¿Conoce los tanques de agua marca Cantaro?

A. Si                                ( )  
B. No                                ( )

#### 3. Según la pregunta anterior ¿Con que frecuencia compra el Tanque de agua Cantaro?

A. Todo el tiempo                ( )  
B. A veces                            ( )  
C. Nunca                                ( )

#### 4. ¿Cuál de las siguientes marcas ya has comprado?

A. Campeon ( )  
B. Tank-Burg ( )  
C. Tinacos                            ( )  
D. Cantaro ( )  
E. Otro                                ( )

#### 5. ¿Cuál de las siguientes cualidades son importantes para ti al momento de escoger un producto?

A. Recomendación de otros        ( )  
B. Marca conocida                    ( )  
C. Buenos vendedores            ( )

Escala
1.Nada importante

- D. Precio ( )
- E. Servicio al cliente ( )
- F. Calidad ( )
- G. Descuentos ( )

2.Poco importante
3.Indiferente
4.Importante
5.Muy importante

**6. ¿Qué tan seguido cambia de marca de productos?**

- A. Todo el tiempo ( )
- B. Seguido ( )
- C. A veces ( )
- D. Nunca ( )

**7. ¿Cómo te enteraste de nuestra marca?**

- A. Por medio de una tienda ( )
- B. Por medio de una página web ( )
- C. Recomendación de amigos ( )
- D. Publicidad ( )
- E. Otro ( )

**8. ¿Cómo percibes nuestra marca con respecto a las siguientes afirmaciones?**

- A. Es una marca en la que puedo confiar ( )
- B. Es una marca de buena calidad ( )
- C. Es una marca cara ( )
- D. Otro ( )

**9. En general ¿Está satisfecho con nuestro producto?**

- A. Si ( )
- B. No ( )

**10. ¿Cuánto tiempo lleva siendo cliente de nuestra marca Cántaro?**

- A. Menos de un año ( )
- B. Mas de un año ( )
- C. Mas de 5 años ( )

**11. Del 1 al 10, ¿Cuánto calificarías la calidad del producto?**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

**12. ¿Considera que el precio es el adecuado para el producto que ofrecemos?**

- A. Si ( )
- B. No ( )

**13. ¿Considera que hay un buen trato por nuestro personal a los clientes de la marca?**

- A. Si ( )
- B. No ( )

**14. Marca los medios que más te interesan para recibir información sobre las promociones del producto tanques de agua Cantaro? Puede marcar más de una opción**

- A. Televisión ( )
- B. Radio ( )
- C. Periódico ( )
- D. Internet ( )
- E. Redes Sociales ( )
- F. Página web ( )
- G. Folletos ( )
- H. Afiches ( )
- I. Publicidad en Pantallas
- J. Gigantografías
- K. Revistas
- L. Otros medios.....

**15. ¿Recomendaría nuestro producto a un amigo?**

- A. Si ( )
- B. No ( )

**16. ¿Considera que somos la empresa líder del sector?**

- A. Si ( )
- B. No ( )

**17. ¿Cómo le facilitarías realizar el pago?**

- A. Contado ( )
- B. Cuotas ( )
- C. Mensual ( )
- D. Quincenal ( )
- E. Crédito ( )

**ANEXO IV**



**ANEXO V**

