



**CURSO DE INTEGRACIÓN A LA VIDA
UNIVERSITARIA**



Curso propedéutico para el aprendizaje autogestivo en un ambiente virtual 2019-2

Unidad 2. Investigación Documental y De Campo

Sesión 6. Actividad 2. Planeación y aplicación de entrevista

Nombre del aspirante: Mayra Teresa Mendoza Pinacho

División: División de Ciencias Administrativas (DCA)

Grupo:

[PROPE_1902-DCA-050](#)

Nombre del Monitor:

Raquel Santiago Cruz

Dirección del blog

<https://maytere30.wordpress.com/>

Fecha: 17/05/2019

GUIÓN DE LA ENTREVISTA

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ESENCIAS DE PERFUMERÍA EN LA DELEGACIÓN BENITO JUÁREZ, CDMX.

ENTREVISTA A ROSA DE LIMA CORTÉS

01. ¿Cuál es su nombre?
02. ¿A qué se dedica actualmente?
03. ¿Por qué quiere emprender un negocio?
04. ¿Cuál es su motivación al emprender este negocio?
05. Tiene conocimientos de perfumería
06. Considera que este mercado es rentable
07. Conoce todos los trámites que tiene que realizar para el establecimiento de su negocio
08. ¿Cuál cree que son las principales causas de fracaso en los negocios?
09. Su financiamiento será con capital propio o solicitará algún crédito en una institución bancaria
10. Considera que con este negocio esta resolviendo una necesidad insatisfecha propia de este mercado en el que se quiere introducir

TRANSCRIPCIÓN DE LA ENTREVISTA

- 1) ¿Cuál es su nombre?

Rosa de Lima Cortés

- 2) ¿A qué se dedica actualmente?

Ama de casa

- 3) ¿Por qué quiere emprender un negocio?

Para obtener un poco más de ingresos

- 4) ¿Cuál es su motivación al emprender este negocio?

Para tener un negocio propio que me ayude a obtener ingresos y fomentar el empleo y contribuir con el crecimiento de la economía del país

5) Tiene conocimientos de perfumería

Mi conocimiento es básico, pero con apoyo del internet he conocido acerca de las marcas de los perfumes originales y los contratipos y también cuales son las fragancias de moda tanto de dama y caballero.

6) Considera que este mercado es rentable

Es rentable con los perfumes contratipos ya que la materia prima es un poco más económica comparado con el costo de un perfume original y de esta manera el mercado se diversifica y puede atender ampliamente al segmento de mercado demográfico.

7) Conoce todos los trámites que tiene que realizar para el establecimiento de su negocio

Me he asesorado un poco y se que son varios trámites en los cuáles a veces la falta de conocimiento hace el procedimiento un poco más complejo, ya que en lo general no existe un manual con las instrucciones precisas donde se especifica paso a paso como establecer una nueva empresa y a que dependencias acudir para llevar a cabo los trámites.

8) ¿Cuál cree que son las principales causas de fracaso en los negocios?

No contar con un proyecto de inversión

Que no haya una adecuada organización

No poseer habilidad en ventas

No hacer uso de las herramientas tecnológicas actualmente existentes como es el caso de redes sociales y sitios web.

9) Su financiamiento será con capital propio o solicitará algún crédito en una institución bancaria

Con capital propio

10) Considera que con este negocio está resolviendo una necesidad insatisfecha propia de este mercado en el que se quiere introducir

Si, ya que si el mercado meta no puede adquirir un perfume original que oscile entre los 1000 a 2000 pesos, tendrán la opción de consumir un perfume a un costo más económico

teniendo la oportunidad y facilidad de comprar más perfumes a un precio bajo y de calidad.