

EVIDENCIA Encuesta General SUPERMERCADO CHEITO

Entrevistador: Buenos días en esta ocasión tenemos la oportunidad de estar con los dueños de Supermercado Cheito, quienes nos van a contar un poco más acerca de su negocio.

Entrevistador: 1. ¿Porque surgió la idea de emprender y precisamente con un Supermercado?

Entrevistados: La idea surgió debido a que los dos llevamos muchos años en el ámbito de los supermercados y el Fruver pues mi esposo alrededor de casi que toda su vida como unos 40 años trabajando en un supermercado muy grande y por mi parte trabajé casi 10 años en un Fruver y nuestro sueño siempre fue tener mi negocio pues ensancharlo y que fuera gran supermercado.

Entrevistador: 2. ¿Cuándo empezaron que expectativas tenían a futuro?

Entrevistados: Las expectativas siempre han sido muy grandes ya que uno espera posicionarse como quizás un Éxito o un Surtimax un Cooratiendas algo así uno espera llegar a tener y claro que todo comienza desde abajo pero siempre hemos mirado hacia delante hacia el futuro y se ha visto con el tiempo que lo que era apenas comenzamos hace 9 años no es nada comparado a lo que tenemos ahorita pero si queremos seguir trabajando en el objetivo de tener un Fruver mucho más grande sin dejar este cerrado sino poder tener los dos.

Entrevistador: 3. ¿Cuál ha sido el reto más difícil a lo largo de este tiempo siendo los dueños de Supermercado Cheito?

Entrevistados: El perseverar sin importar las circunstancias las ventas a veces los productos están muy costosos esto genera que los clientes tengan que rebuscarse la economía incluso ahorita con la pandemia nos afectó muchísimo como les hemos contado hay 4 colegios que se ven beneficiados de nosotros porque les prestamos los servicios de las onces a los estudiantes a los chicos que hacen la parte de los almuerzos también hay restaurantes que tuvieron que cerrar entonces nos afectó muchísimo las ventas disminuyeron se puede decir que en un 60 a 70% y pues nos hemos tenido que mantener firmes y confiando en Dios de que poco a poco las cosas han ido mejorando pero sí el reto fue seguir manteniéndonos en medio de toda esta contingencia.

Entrevistador: 4. ¿Cuál es la motivación para seguir cada día adelante con el Supermercado?

Entrevistados: La motivación para cada día levantarnos ir abastos y seguir trabajando y sacar adelante este servicio para tener por un lado un beneficio económico pero también brindan un servicio a quienes están a nuestro alrededor son nuestras hijas ya que pues por ellas hacemos usted esfuerzo tan grande por poderlas ver realizadas estar ahí para ellas y puedes brindar todo lo necesario y también porque mucha gente que apreciamos y han sido testigos de cómo empezamos de nuestro pasado y de lo que tenemos ahora.

Entrevistador: 5. ¿Hay algo que puedan destacar sobre sus clientes?

Entrevistados: Hay muchos clientes que ya llevan años conociendo a mi esposo como anteriormente él trabaja aproximadamente hace 40 años entonces conocí muchas personas del sector y pues en muchos que han sido fieles han sido constantes han estado con nosotros vienen casi que todos los días a comprarnos gente que ha estado en todo este proceso y pues y que han sido como clientes fieles pero también hay otros que por ejemplo no simplemente a mirar precios a ir a comprar con nosotros a quizás después tirar porque a veces no se les fía hay clientes de todo tipo pero nos quedamos más con los buenos que con los malos.

Entrevistador: 6. ¿Qué oportunidades de mejora consideran que deberían pensar y a qué tiempo las podrían ejecutar?

Entrevistados: Tenemos como oportunidad de mejora seguir trabajando en la implementación de otros alimentos en poder implementar las comidas de perros que no lo tenemos alimentos fríos como cárnicos y la parte desechables sentimos que ha sido un vacío que no hemos puede implementar pues debido a la economía pero que a futuro sé que lo vamos a lograr iban a poder encontrar mucha más variedad de víveres y cosas necesarias para nuestros clientes.

Entrevistador: 7. ¿Cómo considera la competencia con los demás supermercados del sector?

Entrevistados: Hay una competencia alta ya que hay aproximadamente otros 3 supermercados que están cerca de nosotros Por lo tanto pues hay venta para todos pero si cuando los precios de los productos empiezan a cambiar tanto esto provoca pues rivalidad y que los clientes busquen en sí economía para su bolsillo sin embargo nosotros tratamos de ser justos y vender a lo que en realidad sale para nuestros clientes.

Entrevistador: 8. ¿Ustedes consideran que responden a la calidad de los productos deseados de sus consumidores?

Entrevistados: La verdad sí porque junto con mi esposo siempre miramos que nada es 2 * más económico que salga el importante la calidad no importa pagar un poco más pero qué es lo que se traiga al negocio desde abastos sean productos de calidad que nuestros clientes estén satisfechos que no vayan a dañar sea un tiempo de un día para otro sino que te sepan conservar de igual manera hace rotación de productos que no hayan productos vencidos y siempre tráelo mejor para ellos que pueda llevar a sus hogares lo mejor.

Entrevistador: 9. ¿Alguna vez han medido el grado de satisfacción de sus clientes?

Entrevistados: La verdad no hasta ahorita usted nos han propuesto algunas iniciativas lo hemos pensado, pero nunca se nos pasó en 9 años medir como nuestros clientes se sienten en cuanto a nuestro servicio.

Entrevistador: 10. ¿Cómo sobrellevaron la situación epidemiológica de COVID-19?

Entrevistados: Un reto muy grande ya que pues solamente estábamos trabajando los dos pero tuvimos que tomar pues medidas de bioseguridad no hacíamos antes casi domicilios

muy rara vez hacíamos uno pero tuvimos que abrir nuestro servicio telefónico y estar prestos a llevar los alimentos a los hogares que lo necesitaban especialmente a los de la tercera edad que permanecen solos esto dificulta un poco y las cosas ya que teníamos que estar sintiendo teniendo los que estaban afuera haciendo fila tener un límite de personas adentro cuidar los unos a los otros personalmente mi esposo y yo teníamos que tener unos trajes para nada como 2 pero pues lo importante era no cerrar persistir confiar en Dios y los vecinos y los más allegados no les faltará el alimento porque fue una crisis lo que fue en el 2020 muy grande también hubieron lecciones pero se ha logrado salir adelante y ahorita aún seguimos con los domicilios y mucha gente que no desconfía yapo empleo a donde tú no llegar nos dan a veces que una que otra recompensa y está creado como una cercanía más con la gente ya que muchas veces vienen y nos cuentan cosas de cómo han sobrellevado esta pandemia cuántos familiares han perdido entonces también nos ha dejado cosas buenas lo que tuvimos que ir todos a lo largo de este tiempo. .

Entrevistador: Bueno muchas gracias, señora María y señor José por su tiempo por arruinar las puertas de su vida y también de su negocio para conocer un poco más de quiénes son ustedes qué han hecho a lo largo de su vida cómo han sobrellevado este emprendimiento y esperamos que todo el trabajo que se va a abordar sea de su agrado y que le puedan sacar fruto a esto.