



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

OPCIÓN DE GRADO 1

CREACIÓN DE EMPRESA

LA ESCALERA FILMS

EMPREDEDORA: MARIA CRISTINA VELASCO MELO

PERIODO ACADEMICO 2016 A

DIRECCION Y PRODUCCIÓN DE MEDIOS AUDIOVISUALES

ESCUELA DE COMUNICACIÓN Y BELLAS ARTES

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR –CUN–

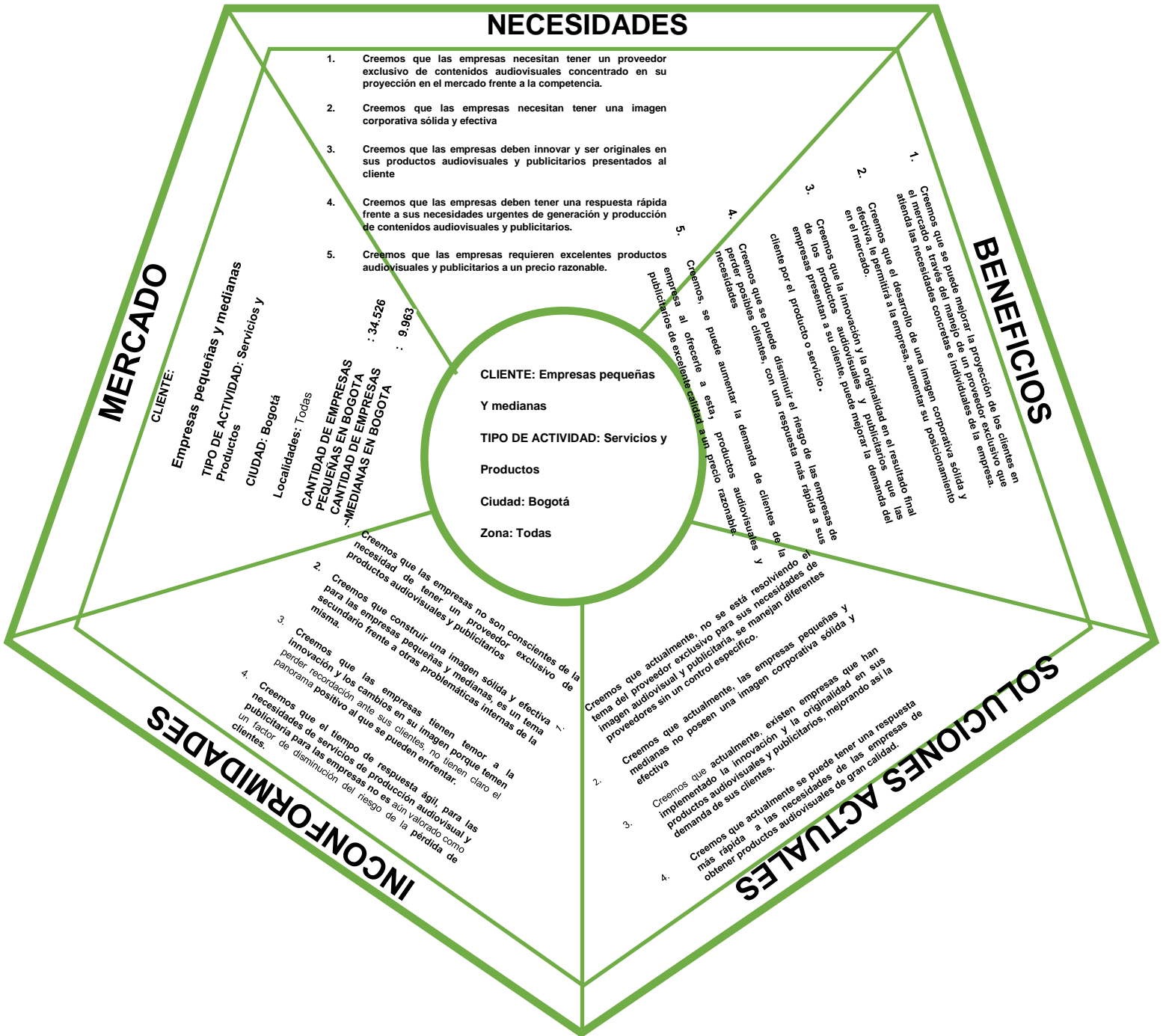
BOGOTÁ –COLOMBIA

2016

Contenido

1. PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES	3
INTRODUCCIÓN	4
JUSTIFICACIÓN	4
2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES	5
2.1 Identificación de las Necesidades del Stakeholders	5
2.2 Identificación de Beneficios y expectativas.....	5
2.3 Identificación de Soluciones actuales.....	6
2.4 Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones	6
2.5 Mercado.....	7
3. VALIDACIÓN DEL MERCADO	7
3.1 Entrevista	7
3.2 Análisis de resultados	8
Hipótesis 1:	9
Hipótesis 2:	9
Hipótesis 3:	9
Hipótesis 4:	9
Hipótesis 5:	9
4. PROTOTIPO	10
4.1 Descripción del producto o servicio	10
4.2 Ficha técnica del producto o servicio.....	10
4.3 BROCHURE DE LA EMPRESA	11
5. CONCLUSIONES	15
6. BIBLIOGRAFIA	15
7. ANEXO 1 FLUJOGRAMA	16
8. ANEXO 2 ENTREVISTAS	17

1. PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES



OPCIÓN DE GRADO I CREACIÓN DE EMPRESA

LA ESCALERA FILMS

EMPRESA PRODUCTORA DE CONTENIDOS AUDIOVISUALES Y CINEMATOGRAFICOS

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo escrito, reúne la información más importante sobre el desarrollo de mi proyecto de Opción de grado I, en la modalidad de Creación de Empresas y las diferentes etapas que se deben seguir para la creación y consolidación de empresa, según las directrices de la unidad de Emprendimiento y Liderazgo CUMBRE.

Por otro lado, se realiza y expone la perfilación de clientes, como una estrategia para definir de una manera más sólida el mercado objetivo de esta empresa en creación.

JUSTIFICACIÓN

La creación de esta empresa productora de contenidos audiovisuales y cinematográficos, es importante para contribuir con el crecimiento del sector Audiovisual y Cinematográfico de la Ciudad de Bogotá y del País, desde el punto de vista social, estamos comprometidos con la generación de nuevos empleos para los profesionales del sector, aportando directamente un gran beneficio a los integrantes de la empresa, generando nuevas alternativas laborales frente a la situación de desempleo que existe en la ciudad, desde el punto de vista económico, nuestra empresa pretende generar nuevas alternativas, aportando al crecimiento de la economía desde el sector Audiovisual, en cuanto a las ventas de nuestros servicios y la generación de la demanda del mismo, en cuanto al aspecto ambiental, la empresa estará a la vanguardia de las nuevas políticas de desarrollo sostenible, generando conciencia en nuestros procesos de producción y realización.

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

2.1 Identificación de las Necesidades del Stakeholders

1. Creemos que las empresas necesitan tener un proveedor exclusivo de contenidos audiovisuales concentrado en su proyección en el mercado frente a la competencia.
2. Creemos que las empresas necesitan tener una imagen corporativa sólida y efectiva
3. Creemos que las empresas deben innovar y ser originales en sus productos audiovisuales y publicitarios presentados al cliente
4. Creemos que las empresas deben tener una respuesta rápida frente a sus necesidades urgentes de generación y producción de contenidos audiovisuales y publicitarios.
5. Creemos que las empresas requieren excelentes productos audiovisuales y publicitarios a un precio razonable.

2.2 Identificación de Beneficios y expectativas

1. Creemos que se puede mejorar la proyección de los clientes en el mercado a través del manejo de un proveedor exclusivo que atienda las necesidades concretas e individuales de la empresa.
2. Creemos que el desarrollo de una imagen corporativa sólida y efectiva, le permitirá a la empresa, aumentar su posicionamiento en el mercado.
3. Creemos que la innovación y la originalidad en el resultado final de los productos audiovisuales y publicitarios que las empresas presentan a su cliente, puede mejorar la demanda del cliente por el producto o servicio.
4. Creemos que se puede disminuir el riesgo de las empresas de perder posibles clientes, con una respuesta más rápida a sus necesidades.
5. Creemos, se puede aumentar la demanda de clientes de la empresa al ofrecerle a esta, productos audiovisuales y publicitarios de excelente calidad a un precio razonable.

2.3 Identificación de Soluciones actuales

1. Creemos que actualmente, no se está resolviendo el tema del proveedor exclusivo para sus necesidades de imagen audiovisual y publicitaria, se manejan diferentes proveedores sin un control específico.
2. Creemos que actualmente, las empresas pequeñas y medianas no poseen una imagen corporativa sólida y efectiva
3. Creemos que actualmente, existen empresas que han implementado la innovación y la originalidad en sus productos audiovisuales y publicitarios, mejorando así la demanda de sus clientes.
4. Creemos que actualmente se puede tener una respuesta más rápida a las necesidades de las empresas de obtener productos audiovisuales de gran calidad.
5. Creemos que actualmente, se puede ofrecer a las empresas un precio justo y razonable y de excelente calidad.

2.4 Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones

1. Creemos que las empresas no son conscientes de la necesidad de tener un proveedor exclusivo de productos audiovisuales y publicitarios
2. Creemos que construir una imagen sólida y efectiva para las empresas pequeñas y medianas, es un tema secundario frente a otras problemáticas internas de la misma.
3. Creemos que las empresas tienen temor a la innovación y los cambios en su imagen porque temen perder recordación ante sus clientes, no tienen claro el panorama positivo al que se pueden enfrentar.
4. Creemos que el tiempo de respuesta ágil, para las necesidades de servicios de producción audiovisual y publicitaria para las empresas no es aún valorado como un factor de disminución del riesgo de la pérdida de clientes.
5. Creemos que un precio justo y razonable por los servicios audiovisuales y publicitarios, para las empresas puede resolver en parte, el problema del posicionamiento en el mercado.

2.5 Mercado

CLIENTE	: Empresas pequeñas y medianas
TIPO DE ACTIVIDAD	: Servicios y productos
CIUDAD	: Bogotá
LOCALIDADES	: Todas
CANTIDAD DE EMPRESAS PEQUEÑAS EN BOGOTA	: 34.526
CANTIDAD DE EMPRESAS MEDIANAS EN BOGOTA	: 9.963

En Bogotá, existe un promedio considerable de clientes objetivo y potencial que podrían requerir los servicios de nuestra empresa productora.

3. VALIDACIÓN DEL MERCADO

3.1 Entrevista

FORMULARIO DE ENTREVISTA

CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA

RAZÓN SOCIAL :

NOMBRE DEL ENTREVISTADO :

CIUDAD :

SECTOR :

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios?-----

2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? -----

3. Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo ?-----

4. Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios?-----

5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados?-----

3.2 Análisis de resultados

Según el resultado obtenido de las respuestas de los clientes de las empresas, podemos definir las siguientes variables.

EMPRESAS RELACIONADAS:

- | | |
|----------------------|--|
| 1. IDEAL GROUP | : Empresa de Relaciones Públicas |
| 2. INKSTER | : Agencia de Publicidad |
| 3. E- radio | : Emisora y productora de contenidos |
| 4. PH- PLUS | : Agua Alcalina |
| 5. CÓDIGO CREATIVO | : Agencia de Publicidad |
| 6. X- PLAT PATACONES | : Empresa de Alimentos- Snacks |
| 7. FOMOMOTORS | : Empresa de Fabricación de repuestos para automóviles |
| 8. CRITERIA | : Consultoría de Franquicias |
| 9. ECOSOCIAL | : Consultores de Proyectos Sociales |
| 10. FRUANDES | : Frutos deshidratadas |

Hipótesis 1:

Las empresas pequeñas y medianas de Bogotá, en un porcentaje alto, no tienen un proveedor exclusivo de servicios Audiovisuales y publicitarios, no han identificado aún la necesidad de tenerlo, por el contrario están constantemente cambiando de proveedor.

Hipótesis 2:

Los empresarios pequeños y medianos de Bogotá, reconocen en su mayoría que es muy importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva para tener un vínculo de confianza y recordación ante el cliente- (Posicionamiento del mercado)

Hipótesis 3:

Las empresas pequeñas y medianas de Bogotá, tienen opiniones muy diversas y controversiales con respecto a la importancia de que su marca tenga un aspecto visual innovador y original.

Hipótesis 4:

Los empresarios pequeños y medianos, reconocen en su mayoría que, es muy importante hoy en día generar resultados rápidos y de alta calidad, por lo cual si es interesante para ellos tener un proveedor que supla estas necesidades en el menor tiempo posible.

Hipótesis 5:

Los empresarios de pequeñas y medianas empresas de Bogotá, consideran que los precios establecidos por las empresas de servicios Audiovisuales suelen ser un poco altos con relación a la calidad y atención recibida por parte de estos.

4. PROTOTIPO

4.1 Descripción del producto o servicio

El servicio que estamos ofreciendo a las empresas es la producción y realización de contenidos Audiovisuales, publicitarios y Cinematográficos, que les permita tener una imagen corporativa sólida, a través de un producto innovador, creativo, funcional y original, que establezca un mejor posicionamiento de la empresa o marca en el mercado.

4.2 Ficha técnica del producto o servicio

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO

DENOMINACIÓN DEL SERVICIO:	Empresa Productora de Contenidos Audiovisuales y Cinematográficos - La Escalera Films -
DIRECCIÓN	Calle 151B # 102B-90 INT. 1 P. 1201
TELEFONO	7035284
CELULAR	3105831261
CORREO ELECTRÓNICO	producciónlaescalerafilms@gmail.com
ATENCIÓN AL PÚBLICO	Lunes a Viernes : 8:00 – 5:00 PM Sábados 9:00 - 12:00 AM

4.3 BROCHURE DE LA EMPRESA



The image shows a digital brochure for LA ESCALERA FILMS. At the top left is the company logo, which consists of a stylized ladder icon and the text 'LA ESCALERA FILMS'. To the right of the logo, the company name 'LA ESCALERA' is written in large white letters, followed by 'FilmS' in red. Below the header is a navigation menu with five items: 'Inicio' (highlighted in red), 'Quienes Somos', 'Servicios', 'Equipo', and 'Contáctenos'. The main content area features a large, black and white photograph of a modern building's interior, showing a long, brightly lit hallway with a grid-like ceiling and walls. Below the photo, there is a section titled 'VISITA NUESTRAS REDES' (Visit our networks) with icons for YouTube, flickr, Twitter, Facebook, and Vimeo. To the left of this section is a white rectangular box with a green border containing the text 'VIDEOS REALIZADOS POR LA ESCALERA FILMS'. At the bottom of the brochure, contact information is provided: 'La Escalera Films, Todos los derechos reservados. Sur América', 'Cll 151b # 102b-90 tel: 7035284 – 3105831262 – 3208288036', and 'Bogotá – Colombia'.



LA ESCALERA **Films**

[Inicio](#)

[Quienes Somos](#)

[Servicios](#)

[Equipo](#)

[Contáctenos](#)



La escalera Films, es una empresa contemporánea, que funciona bajo el concepto de colectivo, donde se generan proyectos para nuestros clientes y proyectos personales, buscando un equilibrio profesional integral y nuevas posibilidades de enriquecer trabajos comerciales y artísticos a partir de diversas miradas, contamos con un equipo de trabajo altamente calificado en cada una de las áreas de la pre-producción, producción y post- producción audiovisual y cinematográfica. Realizamos y producimos contenidos en formatos innovadores para Cine, televisión, radio y nuevos medios.

La Escalera Films, Todos los derechos reservados. Sur América
Cll 151b # 102b-90 tel: 7035284 – 3105831262 – 3208288036
Bogotá – Colombia



LA ESCALERA **Films**

Inicio

Quienes Somos

Servicios

Equipo

Contáctenos

Comerciales, video clips, videos institucionales, documentales, animación, cortometrajes, largometrajes, series para televisión, formatos experimentales, fotografía publicitaria, artística y moda, Imagen corporativa, campañas publicitarias, registro de vídeo para eventos, vídeos instructivos, registro y post producción de audio y talleres de formación.

Acompañamos y coordinamos las diferentes etapas de realización:

Pre-producción:

Análisis y ajuste de proyectos
Casting de actores
Corrección de guión literario
Guión técnico
Story Board
Scouting de locaciones
Plan de rodaje
Presupuestos

Producción

Alquiler de equipos.
Dirección general.
Dirección de Fotografía.
Dirección de arte.
Vestuario.
Maquillaje y peinado.
Contratación y producción en locaciones y estudio.

Post-producción:

Edición Digital
Corrección de color
Animación 2d y 3d
Mezcla y masterización de audio

La Escalera Films, Todos los derechos reservados. Sur América
Cll 151b # 102b-90 tel: 7035284 – 3105831262 – 3208288036
Bogotá – Colombia



LA ESCALERA **Films**

[Inicio](#)

[Quiénes Somos](#)

[Servicios](#)

[Equipo](#)

[Contáctenos](#)

CRISTINA VELASCO

Directora Creativa y de
Producción.

RAFAEL BRIÑEZ

Director de
Cinematografía y
Realización.

JULIAN DAVID RINCÓN

Director de Post-
producción y Fotografía
Fija.

FREELANCERS

DIRECTORES DE FOTOGRAFÍA:

Leonardo Carreño

Rafael Briñez

SONIDISTAS:

Andrés Cepeda

Gustavo De La Hoz

ANIMACIÓN:

Federico Montilla

Julián David Rincón

DIRECTORES DE ARTE:

Andrés Pérez

Henver Sarmiento

POST- PRODUCCIÓN:

Oscar David Delgado

Carlos Pérez

Daniela Platarrueda

La Escalera Films, Todos los derechos reservados. Sur America
Cll 151b # 102b-90 tel: 7035284 – 3105831262 – 3208288036
Bogotá – Colombia

5. CONCLUSIONES

- Según el análisis realizado, podemos establecer que nuestro mercado objetivo, en este caso las pequeñas y medianas empresas de Bogotá, no tienen aún el posicionamiento en el mercado que requieren para poder crecer de una manera más ágil y efectiva.
- Nuestro mercado objetivo podría encontrarse aún en un estado de desconocimiento de las nuevas posibilidades y alternativas que ofrecen los medios audiovisuales y la publicidad para marcar la diferencia frente a la competencia.
- Las Empresas pequeñas y medianas de Bogotá, reconocen que es fundamental tener una imagen corporativa sólida y contundente para posicionarse en el mercado, pero no tienen claro cómo hacerlo
- La concreción de un aspecto visual y comunicativo de las marcas para las empresas pequeñas y medianas de Bogotá, aún no es un tema que ellos reconozcan como primordial
- Los empresarios pequeños y medianos de Bogotá, estarían dispuestos a pagar un precio justo que corresponda a la calidad de los servicios obtenidos.

6. BIBLIOGRAFIA

<http://sigp.sena.edu.co/soporte/Plan/Planes%20Tecnologicos/Informe%20Final%20Sector%20Audiovisual%20CNC>

<http://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2015/Noviembre/Crece-el-numero-de-empresas-en-Bogota-y-la-region>

<http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html>

<http://www.ccb.org.co/>

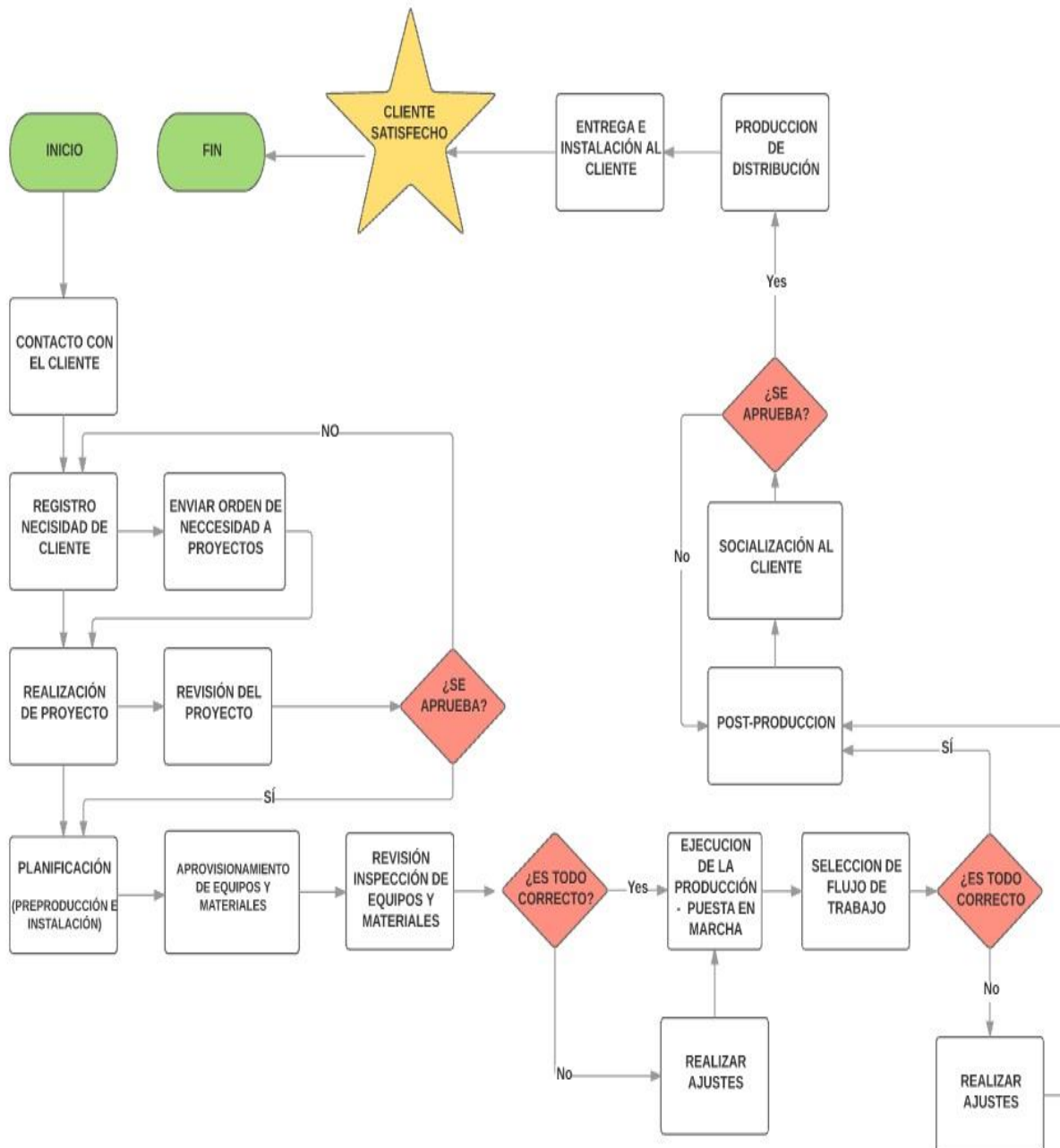
<http://www.proimágenescolombia.com/>

<http://www.revistapym.com.co/produccion-audiovisual-en-colombia>

7. ANEXO 1 FLUJOGRAMA

MODELO DE ACTIVIDAD - LA ESCALERA FILMS -

MARÍA CRISTINA VELASCO | May 16, 2016



8. ANEXO 2 ENTREVISTAS



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : IDEAL GROUP
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : NATHALIA VALDIERI DIR: RELACIONES PÚBLICAS
CIUDAD : BOGOTÁ
SECTOR : EMPRESA DE RELACIONES PÚBLICAS .

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios?
Nosotros trabajamos con muchas empresas, pero en este sentido sí sería algo a nuestro favor para poder generar un criterio y concepto en nuestro trabajo
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva?
Para poder convencer a nuestros clientes, para proyectarnos como una gran empresa solucionadora de necesidades
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo?
Es importante, pero en este caso lo importante es más importante por el contacto directo con nuestros clientes!
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios?
No podríamos trabajar con proveedores que no responden ágilmente a nuestro llamado y expectativas
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados?
Me parecen relativos, pero lo anozco de preferir pagar por un buen servicio



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : INKSTER
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : THOMAS VALDIEKI / SOCIO ACCIONISTA .
CIUDAD : BOGOTÁ
SECTOR : AGENCIA PUBLICIDAD

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios? esto nos permitiría tener la seguridad de saber que estamos respaldados para cualquier solicitud del cliente, y nos genera mayor estabilidad.
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? Es fundamental para tener una presencia fuerte en el mercado frente a los competidores
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa, tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo? totalmente la imagen es la que vende y la que recuerdan los clientes
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios? Influencia porque así nuestra agencia tendría un tiempo de respuesta más ágil al mismo tiempo.
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados? Me parece que son altos pero también es relativo, si se quiere un buen servicio se debe pagar por este.



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : e-RADIO
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : NELSON VAHOS - GERENTE
CIUDAD : BOGOTÁ
SECTOR : EMISORA Y PRODUCTORA CONTENIDOS

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios? _____

Nosotros somos un medio de comunicación de radio que está buscando expandirse y los medios audiovisuales nos interesa mucho, quizás sería bueno tener un único proveedor.

2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? _____

Para posicionarnos mejor en el mercado con nuestro.

3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo? _____

Nos interesa la parte visual, pero más con lo que comunicamos.

4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios? _____

Los medios de comunicación debe dar siempre una respuesta rápida.

5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados? _____

Me parecen altos pero siempre se puede encontrar



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : PH PLUS
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : ALVARO DE CASTRO - GERENTE
CIUDAD : BOGOTÁ
SECTOR : AGUA ALCALINA

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios?
Si de forma voluntaria queremos tener un proveedor exclusivo que se encargue tanto de nuestros productos visuales, como audiovisuales para poder contar en el momento que entendamos.
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva?
Para tener una empresa sólida y efectiva para competir.
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo?
Si nosotros estamos convencidos de la importancia de manejar un concepto que impacte a la gente que consume nuestra agua alcalina, es un producto para la salud.
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios?
Cuando los proveedores son demorados y no cumplen con los tiempos toda la empresa se ve afectada.
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados?
Me parece que se debe pagar por la calidad.



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : CODIGO CREATIVO
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : FREDY MENDEZ / Gente.
CIUDAD :
SECTOR : AGENCIA PUBLICIDAD

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios? _____

En mi caso pretiero tener en mi empresa varios proveedores.

2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? _____

Para generar recordación en el cliente, para tener más fuerza en el mercado.

3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo? _____

Si totalmente, nosotros trabajamos con la imagen y es fundamental innovar a cada instante en el aspecto visual y físico de la marca.

4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios? _____

Nosotros trabajamos bajo presión, sino tenemos proveedor ágiles no tenemos trabajo.

5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados? _____

Me parecen justos según el tipo de servicio.



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :

RAZÓN SOCIAL : X-PLAT PATACONES

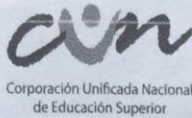
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : CAMILO REYES (Gerente)

CIUDAD : Bogotá

SECTOR : EMPRESA DE ALIMENTOS-SNACKS

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios?
Realmente no hemos aún identificado la necesidad de tener un único proveedor para estos servicios
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva?
Para Pisar más fuerte en el mercado para ganar confianza
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo?
El aspecto visual y comunicativo de nuestra marca para nosotros es muy importante porque vendemos productos alimenticios que se deben ver provocadores y muy limpios.
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios?
es muy importante actualmente obtener respuestas rápidas de todos los proveedores, en especial si se trata de un servicio que trabaja con nuestra imagen y sus transformaciones.
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados?
Los precios están en diferentes gamas, muy bueno trabajos de calidad a precios muy altos, otros muy económicos pero su baja calidad.



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :

RAZÓN SOCIAL : *Fomotox*

NOMBRE DEL ENTREVISTADO : *Gabriel Brítez - GERENTE*

CIUDAD : *Bogotá*

SECTOR : *Fabrica de partes Automoviles*

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios? *Creo lo importante no es casarse con una solo proveedor, este puede fallar en cualquier momento, es bueno tener alternativas*
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? *Los clientes, tendrían una recordación de nuestra empresa, cuando estos tienen que decidir dentro de una oferta una imagen corporativa adecuada genera confianza,*
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo? *puede ser efectiva una imagen poderosa visualmente*
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios? *hasta el momento no tenemos empresa proveedor de servicios audiovisuales - Creo sería bueno en las ferias*
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados? *No tiene conocimiento de los costos en trabajos audiovisuales,*

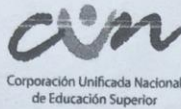


FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : ESO SOCIAL
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : VANESSA FORTKO Cente.
CIUDAD :
SECTOR : CONSULTORES PROYECTOS SOCIALES

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios?
sería interesante porque conoceríamos nuestras políticas de trabajo y lo que queremos transmitir con el material en video que realizamos
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva?
para generar confianza y credibilidad, para ser más fuertes en el mercado.
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo?
Si, me parece importante, pero para nosotros es más importante que comuniquemos lo que hacemos.
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios?
es fundamental contar con proveedores capaces de cumplir los tiempos propuestos y entregarlos y son ágiles y efectivos mucho mejor.
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados?
Me parece que pueden llegar a ser altos, pero lo que realmente importa es si valen lo que cobran porque si es así estaría bien.



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : FRUANDES / SOCIO ACCIONISTAS
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : José Ignacio López
CIUDAD :
SECTOR : FRUTOS DESTILADOS

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios? No lo veo tan necesario para negociar contratos los servicios audiovisuales eventualmente.
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? Para que la empresa se vea confiable y llamativa para que impacte al cliente y este quiera comprar
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original, en su aspecto tanto visual y comunicativo? En nuestro caso es importante pero no es el factor más importante a tener en cuenta para la comercialización
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios? Puede influenciar porque si el proveedor contratado para prestar estos servicios es el mejor, entonces no tendremos el resultado esperado en el tiempo esperado.
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados? Me parece que depende, hay diferencias en las empresas de estos servicios existen unas con precios muy altos y otras con precios muy cómodos pero no son buena la ideal sería unos precios justos por el trabajo solicitado.



FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : CRITEKIA - CONSULTORIA FRANQUICIAS
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : Jorge Zuluaga - Socio ACOMISTA
CIUDAD :
SECTOR : CONSULTORIA FRANQUICIAS

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios? _____
Manejamos siempre varios proveedores
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? _____
Para competir mejor y con más garantías en el mercado
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo? _____
considero que es importante tener una buena imagen siempre por ser todo lo más para la empresa
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios? _____
En lo pronto responde a mis clientes y conseguir más negocios.
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados? _____
Me parecen adecuados si el servicio es óptimo.

FORMULARIO DE ENTREVISTA CUSTOMER DEVELOPMENT

DATOS DE LA EMPRESA :
RAZÓN SOCIAL : IDEAL GROUP
NOMBRE DEL ENTREVISTADO : NATHALIA VALDIERI DIR: RELACIONES PÚBLICAS
CIUDAD : BOGOTÁ
SECTOR : EMPRESA DE RELACIONES PÚBLICAS .

A continuación se presenta la siguiente entrevista con el fin de conocer la viabilidad de lanzamiento de una empresa de servicios audiovisuales.

1. ¿De qué manera influiría en su empresa, el hecho de tener un proveedor exclusivo de servicios audiovisuales y publicitarios? _____
Nosotros trabajamos con muchas empresas, pero en este sentido sí sería algo a nuestro favor para poder generar un criterio y concepto de nuestro trabajo.
2. ¿Para qué cree que es importante tener una imagen corporativa sólida y efectiva? _____
Para poder convencer a nuestros clientes, para proyectarnos como una gran empresa, solucionadora de necesidades.
3. ¿Considera importante que la marca de su empresa tenga un factor innovador y original en su aspecto tanto visual y comunicativo? _____
Es importante, pero en este caso lo importante es el contacto directo con nuestros clientes.
4. ¿Cómo influencia en la pérdida o ganancia de clientes para su empresa, el hecho de tener una respuesta más ágil de parte de su proveedor de servicios audiovisuales y publicitarios? _____
No podríamos trabajar con proveedores que no respondan ágilmente a nuestro llamado y expectativas.
5. ¿Los precios establecidos por los proveedores en Bogotá, de servicios audiovisuales y publicitarios le parecen altos o adecuados? _____