

ANEXO G: Entrevistas a Grupo Objetivo

Tabla G1: Resultados de la entrevista – Zona 6 – 31 a 36 años

	Entrevista 1	Entrevista 2	Entrevista 3	Entrevista 4	Entrevista 5	Entrevista 6	Entrevista 7	Entrevista 8	Entrevista 9
Nombre	Entrevistada 1	Entrevistada 2	Entrevistada 3	Entrevistada 4	Entrevistada 5	Entrevistada 6	Entrevistada 7	Entrevistada 8	Entrevistada 9
Edad	31	33	35	35	33	31	34	32	35
Distrito	Jesús María	Jesús María	Magdalena		Magdalena	San Miguel	San Miguel	Magdalena	Pueblo Libre
PREGUNTAS GENÉRICAS									
¿Cuál es su ocupación actual? ¿Cuenta con un empleo?	Administro mi propia empresa					Trabaja en el SAT	Empleada del Estado	Estilista	Odontóloga. Independien te
¿Usted suele solicitar algún servicio a domicilio? ¿Cuáles y por qué?	No	No, porque no conozco.	Clases para mis hijos y delivery	No	Sí. Cada 2 o 3 semanas solicito masajes.	Sí, de comida como KFC y Pizza.	Sí, comida.	Sí, comida. A veces productos por mi profesión.	No.
SOBRE USO DE SERVICIOS Y SALONES DE BELLEZA									
¿Cuáles son los servicios de belleza que suele adquirir?	Laceado de cabello, limpieza de cutis, pestaña postizas	Reacondicio nador, limpieza facial, peinados, manicure	Planchado, coloración de cabello y manicure	Manicure, pedicure	Manicure, corte de cabello, coloración.	Corte de cabello y manicure.	Corte, tinte, manicure y pedicure.	Manicure y pedicure.	Laceados, podología. Manicure y pedicure para eventos.

Tabla G1: Resultados de la entrevista – Zona 6 – 31 a 36 años (Continuación)

¿Con qué frecuencia los adquiere?	Todos los fines de semana	1 o 2 veces al mes	Cada 2 meses, y en ocasiones especiales	2 veces al mes	1 o 2 veces al mes, cada vez que lo necesito.	1 o 2 veces por mes	Corte: 1 vez por mes. Manos y pies: 1 vez por semana y tinte una vez por mes.	Una vez por mes. Cada diez días las manos.	Cuando tengo eventos.
Siempre que usted considera que necesita un servicio de belleza, ¿lo adquiere? ¿Qué se lo impide?	Si	A veces.	Si	Si	Si	Sí, salvo que no cuente con dinero.	Si, a veces impide el tiempo.	Sí.	Sí.
Cada vez que requiere algún servicio de belleza, ¿qué complicaciones encuentra para realizarlo? (demora en la atención, poco tiempo, etc.)	Demora en la atención	Demora en la atención	A veces, suelen dar el servicio rápido y no lo hacen bien	Algunas veces tengo poco tiempo	Ninguna en especial.	Ninguna	La distancia, disponibilidad del que atiende.	Ninguna.	No, siempre voy al mismo lugar y ya me conoce la persona.
¿Qué cualidades considera más importante en un servicio de belleza? (Precio, productos de calidad, higiene, personal capacitado, buena atención, etc.)	Capacitación, buena atención, que no se demore en atender	Higiene, productos de calidad y buena atención	Buena infraestructura, productos de calidad	La rapidez en la atención, productos de calidad, los diseños	Calidad de productos y personal capacitado.	Higiene, rapidez con la que te den los servicios.	Disponibilidad, precio y calidad de producto y servicio.	Servicio (trato) e higiene. Personal capacitado.	Higiene, producto que utilizan y personal capacitado.
¿Dónde suele solicitar estos servicios de belleza? (Indicar nombre del negocio)	Spa Kuchi	Billin Spa	Soho	Vogue	Soho	Uno que está por mi casa.	Ginitz Hair and Beauty	Kiabi	Scarlet Jesús María.
¿Hace cuánto tiempo suele adquirir los servicios en este lugar?	3 años	5 meses	1 año	5 años	1 año	Más de un año.	Hace dos años	Hace tiempo	Hace 6 años

Tabla G1: Resultados de la entrevista – Zona 6 – 31 a 36 años (Continuación)

¿Queda completamente satisfecha con los servicios que le ofrecieron? ¿Por qué?	Sí, buena atención y personas capacitadas. Solo demora mucho en atender	Sí, porque son amables y dan buen servicio	A veces los precios. Deberían dar más ofertas	Si, nada especial	Si, nada en especial.	Sí, realizan lo que les indico, saben lo que hacen.	Sí, hacen lo que pido, la engríen, el trato que le dan.	Sí.	Sí.
¿Alguna vez ha solicitado servicios de belleza a domicilio? ¿Por qué? ¿De qué negocio?	No	No, porque no conozco.	No	No	No	No, prefiero ir a un spa.	Sí, tenía una entrevista y quería que la cepillen a las 6am.	No.	Sí, solo cuando me casé.
SOBRE CONCEPTO DE NEGOCIO									
¿Estaría dispuesta a probarlo? ¿Qué le atrae de la idea?	Si, muy interesante	Sí, es nuevo para mí	Sí, me atrae que el servicio sea a domicilio	Si por la atención a domicilio	Por los servicios adicionales	Sí, porque le parece completo.	Sí, es interesante y novedoso	Sí, llama la atención.	Sí. No salir de casa es lo innovador.
¿Qué servicios adquiriría?	Laceado de cabello, maquillaje y limpieza de cutis	Maquillaje, manicure y peinado.	Limpieza facial, planchado, manicure	Manicure, pedicure y guardarrobas	Maquillaje, manicure	Manicure, peinado, pedicure.	Cepillado y manicure.	Manos y pies	Manicure y pedicure
¿Agregaría o quitaría algún servicio?	Masaje anti estrés, imagen profesional	Corte, podología	Coloración de cabello	Masajes o reflexología pero como un servicio completo.	Tratamientos corporales.	No quitaría ninguno.	Retoque de canas o tinte agregaría.	No, está bien.	Maquillaje permanente.
¿Preferiría solicitar la atención por paquetes o servicios individuales?	Si, paquetes promocionales	A domicilio por paquete	Por paquetes	Por paquetes.	Por paquetes.	Servicios individuales.	Servicios individuales.	Depende. Si dependiendo del servicio	Paquete.

Tabla G1: Resultados de la entrevista – Zona 6 – 31 a 36 años (Continuación)

¿A través de qué medio preferiría reservar una cita? ¿Qué le parece hacerlo a través de un app?	Llamada o aplicación	Aplicación o pág. Web	Vía telefónica, WhatsApp	WhatsApp.	App y Web.	Llamada telefónica y la App.	Cualquiera y la APP	App o WhatsApp.	App
¿Qué medio de pago preferiría para adquirir el servicio?	Efectivo y Tarjeta	Tarjeta	Tarjeta	Tarjeta de débito	Tarjeta	Efectivo	Efectivo.	Efectivo.	Efectivo.
¿Qué ventajas y desventajas cree que podría tener que el servicio se dé en su domicilio?	Ventajas: el tiempo. Desventaja: Traer implementos	Ventaja: a domicilio Desventaja: No hay muchos servicios	Desventajas, no contar implementos completos. Ventajas, servicios más rápido	Ahorro en tiempo es bueno, el número de servicios	No Encuentro desventajas.	Ventajas: no salir a una peluquería.	Ventajas: en el servicio del cabello Desventaja: implementos.	Ventaja: comodidad del hogar	El hecho de que vayan a mi casa me parece ventajoso.
¿Qué otras sugerencias tendría para este nuevo negocio?	Masajes anti estrés, referencias de artistas, página web.	-	Que haya un buen asesoramiento en cuanto a imagen	Agregar más servicios. Por ejemplo, pestañas.	Ninguna	Que por cada cierta cantidad de uso de la app pueda haber un regalo.	Ofrezcan promociones. Cada 5 cepillados, uno gratuito.	-	
SOBRE POSIBLE SERVICIO AÑADIDO – IMAGEN PROFESIONAL									
¿Qué entiende por imagen profesional?	Es una marca pero en el trabajo	Es la imagen que proyectamos en el ámbito laboral	Se refiere a lucir como profesional	es la imagen que proyectamos como profesionales	Es las demás personas nos ven en el ámbito profesional	La forma de vestir para un empleo y la forma como comportarse	Apariencia de la persona se ve en todo su ser.	La imagen es muy importante, más que antes..	La gente como te ve te trata.

Tabla G1: Resultados de la entrevista – Zona 6 – 31 a 36 años (Continuación)

¿De qué manera usted cuida y desarrolla su imagen profesional? (qué servicios adquiere o que actividades realiza)	Servicios de belleza, compra de ropa, y etiqueta social	Servicios de belleza y etiqueta	Me visto elegantemente, usos accesorios, voy al salón	Reviso blogs de moda o de belleza. También voy ocasionalmente al salón.	Proyectar confianza, tener un comportamiento moderado.	Asistiendo al trabajo vestida de la manera adecuada.	Cremas, cuido mi piel, cuido mi cabello. En reuniones se cepilla el cabello	Me arreglo, siempre me hago algo distinto.	Para mi, en cuanto a limpieza eso siempre trato de procurar eso.
¿Usted suele solicitar servicios de imagen profesional? ¿Por qué? ¿Cuáles?	No, pero una vez si solicité	No	No	No	No	No.	Sí, cepillado de cabello.	-	No, no conozco ninguno.
¿Con qué frecuencia suele adquirir servicios de imagen profesional?	-	-	-	-	-	-	Depende si tiene una reunión.	-	-
En caso de no solicitar servicios de imagen personal, ¿conoce negocios de este tipo?	Sí, pero solo de referencias	No	-	-	-	-	-	No.	La prima de una amiga conoce y ella me comentó.
En caso haya solicitado el servicio, ¿Dónde lo solicitó, desde hace cuánto tiempo suele adquirir los servicios en este lugar y por qué?	-	-	-	-	-	-	En el spa donde se atiende o sino la señora que vive por su casa que la cepilla.	-	-

Tabla G2: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 23 a 30 años

	Entrevista 1	Entrevista 2	Entrevista 3	Entrevista 4	Entrevista 5	Entrevista 6	Entrevista 7	Entrevista 8	Entrevista 9
Nombre	Entrevistada 1	Entrevistada 2	Entrevistada 3	Entrevistada 4	Entrevistada 5	Entrevistada 6	Entrevistada 7	Entrevistada 8	Entrevistada 9
Edad	26	26	24	26	27	25	25	23	30
Distrito	Miraflores	La Molina	Surco	Miraflores	San Borja	Surco	San Borja	Surco	San Borja
PREGUNTAS GENÉRICAS									
¿Cuál es su ocupación actual? ¿Cuenta con un empleo?	Analista de Comercio Exterior		Ejecutiva de Servicio al cliente	Asistente de Recursos Humanos	Asiste en ONG	Analista de Marketing	Ejecutivo de Compras Jr.	Commercial Controller	Empresaria independiente
¿Usted suele solicitar algún servicio a domicilio? ¿Cuáles y por qué?	Maquillaje solo para matrimonios	No.	No nunca.	No	Comida y productos estéticos	No	No	No	Comida y taxis.
SOBRE USO DE SERVICIOS Y SALONES DE BELLEZA									
¿Cuáles son los servicios de belleza que suele adquirir?	Manicure y pedicure	Manicure, coloración, corte	Manicure, pedicure, corte, faciales y depilación.	Los que son para cabello, manos, pies, rostro.	Solo WELEDA. Además de masajes	Cabello, cutis, manicure, pedicure	Peinados, cortes, tinte, depilación, manicure, pedicure, faciales	Manicure, pedicure, depilación, corte, maquillaje / peinado	Corte de cabello, cremas.
¿Con qué frecuencia los adquiere?	2 veces al mes	1 o 2 veces al mes	Cabello al año, manicure será 2 veces al mes. Depilación 1 vez al mes. Faciales 2 veces al año.	Quincenalmente.	1 vez cada tres meses lo de weleda y lo de los masajes al mes 4 o 3 veces	Una vez a la semana	Quincenal	1 vez por semana. Ocasiones especiales varía de 2 a 3 por semana.	2 o 3 meses.

Tabla G2: Continuación - Resultados de la entrevista – Zona 7 – 23 a 30 años (Continuación)

Siempre que usted considera que necesita un servicio de belleza, ¿lo adquiere? ¿Qué se lo impide?	Si	No siempre.	Si	Si	Sí,	Si	Si	Si	Sí.
Cada vez que requiere algún servicio de belleza, ¿qué complicaciones encuentra para realizarlo? (demora en la atención, poco tiempo, etc.)	Poco tiempo	Poco tiempo	Sacar cita y tener que esperar.	Poco tiempo	demora en la espera del servicio	El tiempo, mucha gente y poco personal disponible.	Demora en la atención, poco tiempo durante la semana, cupos llenos	Disponibilidad de personal.	El servicio ineficiente, puntualidad, manera en la que te lavan el cabello.
¿Qué cualidades considera más importante en un servicio de belleza? (Precio, productos de calidad, higiene, personal capacitado, buena atención, etc.)	Precio, atención, limpieza, capacitación	Calidad de productos y los profesionales	Atención profesional y tips de servicios y Productos.	Higiene, personal capacitado.	Productos, atención y la relajación.	Productos, capacitación, trato, y precio	Calidad, higiene y personal capacitado	Precio, productos de calidad y personal capacitado.	Personal capacitado, calidad, higiene y al final precio.
¿Dónde suele solicitar estos servicios de belleza? (Indicar nombre del negocio)	Sama estética y spa	Ysique	Marco Aldany	Soho, y La Peluquería	Centros mini peluquería	En el spa Kuchi, y en Kiabi Spa.	Guccos, Acquarella	Peluquería Vocé y Angels.	Atención personal
¿Hace cuánto tiempo suele adquirir los servicios en este lugar?	6 meses	1 año	4 años	2 años	Mucho tiempo	10 años en ambos.	5 años, 1 año	Hace 6 – 7 años.	No suelo hacerme mucho.
¿Queda completamente satisfecha con los servicios que le ofrecieron? ¿Por qué?	Sí. Atención personalizada, buenos esmaltes	Sí, son buenos profesionales	Sí, pero depende del local a donde voy	Sí	Tengo muchas expectativas no satisfechas	Sí porque saben mis gustos	Sí, por su personal especializado	Sí, porque tiene una buena atención	Cuando fui si quedé satisfecha.
¿Alguna vez ha solicitado servicios de belleza a domicilio? ¿Por qué? ¿De qué negocio?	Sí, maquillaje de. Andrea Tataje	Sí, por una cosmetóloga independiente	No	No	No	Sí, por falta de tiempo.	No	No	La chica fue recomendada.

Tabla G2: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 23 a 30 años (Continuación)

SOBRE CONCEPTO DE NEGOCIO									
¿Estaría dispuesta a probarlo? ¿Qué le atrae de la idea?	Sí. Interesante, no conozco negocios de este tipo que funcionen por app	Sí, Oportuno para las personas que no tienen tiempo	Sí	Si claro, podría tomar en cuenta sus recomendaci ones.	Claro, es muy importante el verse como uno siente que es y desea proyectar	Sí	Interesante con varias opciones de adquisición	Sí	Sí, yo también había pensado en un servicio así.
¿Qué servicios adquiriría?	Maquillaje, manicure y pedicure	Peinado, maquillaje, facial, manicure	Maquillaje, la limpieza facial imagen.	De belleza maquillaje y peinado y guardarropa.	Todos	Mejorar hábitos laborales, guarda ropa	Todos	Paquete Fiesta y Paquete ejecutivo	Todos los servicios son posibles.
¿Agregaría o quitaría algún servicio?	No	No	No	No	No	No	No	Todos los servicios en un paquete	corte de cabello.
¿Preferiría solicitar la atención por paquetes o servicios individuales?	Servicios individuales	Servicios individuales	Maquillaje paquetes, servicios grupales	Servicios individuales	Individuales	Individuales	Personalizad os	Por servicios individuales	Ambos.
¿A través de qué medio preferiría reservar una cita? (app, página web, llamada telefónica, etc.) ¿Qué le parece hacerlo a través de un app?	Teléfono	Teléfono	Llamada o por teléfono.	Llamada o aplicación telefónica	Página web	Aplicación	Aplicación	Llamada telefónica	Siempre por app o WhatsApp
¿Qué medio de pago preferiría para adquirir el servicio? (Ejemplo: tarjeta de crédito o efectivo)	Tarjeta	Tarjeta	Tarjeta de crédito o débito. Efectivo no.	Ambos	Web, crédito	Tarjeta	Tarjeta	Tarjeta de crédito o efectivo	Depende del monto. Siempre que cuenta con opción de tarjeta.

Tabla G2: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 23 a 30 años (Continuación)

¿Qué ventajas y desventajas cree que podría tener que el servicio se dé en su domicilio?	Ventaja: en casa Desventaja: disponibilidad implementos	Ventaja: comodidad de la casa	Ventajas, guarda ropa, a domicilio. Desventaja, incomodidad, desconfianza, precio	Ventajas: comodidad. Desventajas: Implementos	Ambiente inadecuado. Podrían dar recomendaciones no correctas.	Que en el domicilio uno siente más confianza que afuera	Ventajas: comodidad, horario Desventajas: no tener los instrumentos necesarios	Ventaja: La comodidad. Desventaja: implementos	Puntualidad, atención son importantes, El personal no capacitado sería malo
¿Qué otras sugerencias tendría para este nuevo negocio?	Que el servicio sea siempre el mismo y no varíe entre persona	-	Hacer show room, promocionar el boca a boca	Servicios de imagen brindarlo en tiempos de espera	-	Movimiento en redes	Personal calificado públicamente	Ninguna.	Recordar 15 antes del servicio. Opción para paquetes con amigas
SOBRE POSIBLE SERVICIO AÑADIDO – IMAGEN PROFESIONAL									
¿Qué entiende por imagen profesional?	La imagen que se transmite en el ámbito laboral	Es como me ven los demás en el trabajo	La imagen que se tiene de alguien en su trabajo, ante sus colegas.	La percepción que das en el ámbito profesional	La imagen que uno proyecta en su entorno	Como te ven en el ámbito laboral, profesionalmente y físicamente	Como te ven durante una entrevista/reunión social	Imagen que transmitimos en el trabajo	Limpieza, buen arreglo, buena comunicación
¿De qué manera usted cuida y desarrolla su imagen profesional? (qué servicios adquiere o que actividades realiza)	Manicure, corte de cabello	Comiendo saludable, haciendo ejercicios, yendo al salón	Arreglándome, maquillándome para cuando voy a trabajar.	Cuidando mi apariencia física y usando la vestimenta adecuada.	Cuidado personal, qué recién lo he empezado a hacer.	Ropa adecuada en el trabajo, aseo, peinado, dormir 8 horas	Peluquería, spa, clases de maquillaje, gym	La ropa y accesorios que uso para el trabajo, también el cuidado persona	Haciendo ejercicio, alimentación variada.

Tabla G2: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 23 a 30 años (Continuación)

¿Usted suele solicitar servicios de imagen profesional? ¿Por qué? ¿Cuáles?	No	No, no estoy interesada y no conozco del tema.	No, pero podría pagar en clases de maquillaje, ropa y peluquería	No	Cursos por habilidades blandas	No	No	No	No.
¿Con qué frecuencia suele adquirir servicios de imagen profesional?	-	-	-		-	-	-	-	-
En caso de no solicitar servicios de imagen personal, ¿conoce negocios de este tipo?	No	No	En la peluquería de Marco Aldany donde te maquillan para entrevistas de trabajo y cosas así.	No	Acrópolis	No	No	Frida Holler	Ha conocido negocios pero en si no tiene conocidos.
En caso haya solicitado el servicio, ¿Dónde lo solicitó, desde hace cuánto tiempo suele adquirir los servicios en este lugar y por qué?	-	-	No conozco	No he usado	-	-	-	-	-

Tabla G3: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 31 a 36 años

	Entrevista 1	Entrevista 2	Entrevista 3	Entrevista 4	Entrevista 5	Entrevista 6	Entrevista 7	Entrevista 8	Entrevista 9
Nombre	Entrevistada 1	Entrevistada 2	Entrevistada 3	Entrevistada 4	Entrevistada 5	Entrevistada 6	Entrevistada 7	Entrevistada 8	Entrevistada 9
Edad	33	32	34	35	32	34	35	35	35
Distrito	Surco	San Isidro	Surco	La Molina	Miraflores	Miraflores	Miraflores	Miraflores	San Borja
PREGUNTAS GENÉRICAS									
¿Cuál es su ocupación actual? ¿Cuenta con un empleo?	Ejecutiva Comercial	Planificador a de medios	Administrad ora de empresas	Ingeniero Ambiental. Trabaja para el Ministerio	Comunicado ra y trabaja en la PUCP	Administrad ora Hoteler.	Publicista. Independien te.	Antropóloga	Si
¿Usted suele solicitar algún servicio a domicilio? ¿Cuáles y por qué?	Si, masajes.	No, yo misma lo hago en el día a día.	No, voy a peluquerías.	Comida.	Comida y da flojera algunas veces.	Solo comida.	Comida	Comida. Perezosa para salir a comprar.	Si, comida
SOBRE USO DE SERVICIOS Y SALONES DE BELLEZA									
¿Cuáles son los servicios de belleza que suele adquirir?	Peinados, manicure, pedicure, tratamientos , tinte, limpieza facial	Peinados, maquillaje, manos y pies, depilación facial.	Retoques al balayage, laceado brasileño, manicure y pedicure.	Corte de cabello, manicure y pedicure.	Manicure, pedicure, depilación de cejas, corte de cabello.	Corte de cabello, manicure y pedicure.	Tinte, manos, pies, cera.	Corte de cabello.	Manicure, Pedicure, Laceado

Tabla G3: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 31 a 36 años (Continuación)

¿Con qué frecuencia los adquiere?	Cada 20 días	Es variable desde 1 a 4 veces al mes	retoques al balayage ca cada 2 meses, laceado brasileño cada 3 o 4 meses y manicure y pedicure mensual	Una o dos veces al mes	Manicure y depilación 1 o 2 veces al mes. Corte de cabello cada 2 meses.	Cada dos meses corte de cabello. Una vez al mes manos y pies.	Cada 3 semanas. Manos y pies cada dos semanas. Cera cada 3 semanas también.	Cada 4 o 5 meses.	Dos veces al mes
Siempre que usted considera que necesita un servicio de belleza, ¿lo adquiere? ¿Qué se lo impide?	No siempre, depende del tiempo y dinero	No, por tiempo	Sí, es parte de la imagen que proyecto.	Sí	No, por dinero que no llega el fin de mes.	Sí.	Sí.	Sí. Algunas veces por dinero pero no es lo usual.	Sí
Cada vez que requiere algún servicio de belleza, ¿qué complicaciones encuentra para realizarlo? (demora en la atención, poco tiempo, etc.)	La distancia	Poco tiempo y el horario de atención de un salón	Lugar lleno, no se puede agendar citas en horarios libre	A veces se demoran.	Demora, y mala atención	Tiempo de espera y estacionamiento	No. Saco cita y me atienden cuando llego.	Espera, mala atención, agenda llena	La demora en la atención
¿Qué cualidades considera más importante en un servicio de belleza? (Precio, productos de calidad, higiene, personal capacitado, buena atención, etc.)	Productos, atención precio, calidad	Servicio (que lo sepan hacer bien) y productos	Todo, desde calidad hasta precio. Todo aspecto debe ser tomado en cuenta.	Limpieza, personal capacitado.	Calidad de productos, precio, limpieza, personal capacitado.	Que te atiendan rápido y bien. Personal capacitado y buen servicio.	Personal capacitado, higiene y productos de calidad.	Atención buena y que te tengan paciencia. Que no haya costo diferenciado por día.	Calidad en los productos, atención

Tabla G3: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 31 a 36 años (Continuación)

¿Dónde suele solicitar estos servicios de belleza? (Indicar nombre del negocio)	Caty Vilsage o OZ Salón	Bella Marchesi, Nail Secret, OZ Salón, Ysique, Las Vegas Salón	Ricardo Gozzing, Nails Vip	Kiabi	Manos: Kiabi y Uñas y manos. Peluquería: Tomyko	Amarige lo que es corte de cabello. Manos y pies en Mary.	Spechi.	Cualquier salón.	Amarilis
¿Hace cuánto tiempo suele adquirir los servicios en este lugar?	15 días	1, 2, 5 y 10 años	Hace más de 3 años	hace 3 años	Más de 3 años.	2 años.	2 años.	-	6 meses
¿Queda completamente satisfecha con los servicios que le ofrecieron? ¿Por qué?	Sí, personas que atienden conocidas.	Si, ya conozco su trabajo.	Sí, cada vez que voy salgo feliz.	Sí, son buenos los servicios.	Puntualidad y atención	Hacen bien su trabajo	Sí, satisfecha con el servicio	No, atención varia, no es estándar	Sí, calidad en atención, los productos
¿Alguna vez ha solicitado servicios de belleza a domicilio? ¿Por qué? ¿De qué negocio?	Sí, masajes	Si, corte, por tiempo.	No.	No.	Sí, solo una vez	Sí, por una emergencia por el horario	Si, servicio de ceras	No. No lo he pensado antes.	Si, manicure y pedicure
SOBRE CONCEPTO DE NEGOCIO									
¿Estaría dispuesta a probarlo? ¿Qué le atrae de la idea?	Interesante, si podría comprar	Si, por el tiempo	Bastante innovador, al menos en el país.	Sí, es novedoso que vayan a mi casa.	Sí, porque es personalizado, y en el hogar	Sí, lo que me atrae es que no hay necesidad de trasladarse.	Sí.	Sí, me atrae que vayan a la casa.	Sí, por lo novedoso del servicio
¿Qué servicios adquiriría?	-	Cualquier servicio de belleza.	Peinado, maquillaje, manicure y pedicure.	Manicure y Pedicure.	Manicure, pedicure, depilación, limpieza, maquillaje	Planchado, depilación, limpieza facial. Peinados.	Manicure y pedicure y depilación facial.	Maquillaje, manicure o pedicure.	Manicure, Pedicure
¿Agregaría o quitaría algún servicio?	No	Agregaría masajes	No, lo veo muy completo.	Podología	Si, corte de cabello añadir.	Depilación corporal.	Depilación con cera	Está bien.	Tratamiento para el cabello

Tabla G3: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 31 a 36 años (Continuación)

¿Preferiría solicitar la atención por paquetes o servicios individuales?	Ambos	Servicios individuales	Si los paquetes generan ahorro optarían por ellos.	Servicios individuales.	Sí, podría ser manos y pies juntos.	Si tengo un matrimonio podría servir un paquete.	Paquetes. En caso de cera combos de partes del cuerpo.	Por paquetes.	-
¿A través de qué medio preferiría reservar una cita? (app, página web, llamada telefónica, etc.) ¿Qué le parece hacerlo a través de un app?	Correo, redes sociales	Teléfono o WhatsApp	App y confirmación por correo.	App.	Página web. Con una app muchísimo mejor.	Por la App sería muy novedoso	WhatsApp o app si no es muy compleja.	Llamada telefónica.	App, Página Web, Teléfono
¿Qué medio de pago preferiría para adquirir el servicio? (Ejemplo: tarjeta de crédito o efectivo)	Tarjeta y efectivo	Tarjeta	tarjeta de crédito	Tarjeta.	Efectivo y tarjeta.	Efectivo	Tarjeta y efectivo.	Tarjeta.	Tarjeta y efectivo
¿Qué ventajas y desventajas cree que podría tener que el servicio se dé en su domicilio?	Desventaja: espacio, niños, mascotas	Ventaja el tiempo. Desventaja incomodidad	Desventajas: hoy todas las comodidades del salón	Ahorro de tiempo y comodidad es la ventaja.	Desventaja: puntualidad. Ventaja: en domicilio, comodidad	Desventaja: Implementos, recargos. Ventaja: tiempo, en casa	Ventaja: comodidad. Desventaja: puntualidad, precio, capacitación	Desventajas: Implementos, Ventaja: Tiempo.	Ventajas, ahorro tiempo
¿Qué otras sugerencias tendría para este nuevo negocio?	Consulta por web (servicio postventa)	Recomendación boca a boca	Horario extendido	Buenos productos, personal capacitado.	Capacitación, atención, productos	Detalle de precios, personal identificado	Recomendación boca a boca	Que la App llegue a toda Lima	No tiene sugerencia adicional

Tabla G3: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 31 a 36 años (Continuación)

[illegible]

Tabla G3: Resultados de la entrevista – Zona 7 – 31 a 36 años (Continuación)