

Anexos

A GUIA DE ENTREVISTA

Guía de entrevista realizada a Massimo Polette y Laura Piloni dueños del restaurante Via Veneto.

1. ¿En qué año fue su apertura?
R. Septiembre de 1995
2. ¿Cuáles son sus objetivos inmediatos con Via Veneto y las herramientas a utilizar?
R. Mantener la clientela y si es posible aumentarla
3. ¿Se promociona o se anuncia en algún lugar?
R. Ninguna
4. ¿Cuáles son los días más concurridos? Y la hora
R. viernes de 20:30 a 23:00 horas y sabidos y domingos de 15:00 a 17:30 horas
5. ¿Qué tipo de mercado tiene?
R. variado, considero más que familias.
6. ¿Se ha realizado algún tipo de estudio para conocer a sus clientes?
R. No
7. ¿Para cuántos comensales está diseñado Via Venet
R. 60 pax
8. ¿Tiene algún tipo de estrategia de promoción?
R. No



9. ¿Considera que la venta de vinos en Via véneto es una fuente de utilidades?
R. Si
10. ¿Considera que sus clientes están satisfechos con el servicio que les proporciona el restaurant?
R. Si
11. ¿Ha utilizado algún tipo de estrategia para incrementar la venta de vinos?
R. No
12. ¿Cómo lleva el registro de las ventas de vinos?
R. No
13. ¿Quiénes considera clientes potenciales para la venta de vinos?
R. Parejas, grupo de amigos y familia
14. ¿Qué vino vende más?
R. Montepulciano d'abruzzo
15. ¿Considera que fue de gran utilidad la creación de cartas con información de los vinos que ofrece?
R. Si
16. ¿Considera necesario la creación de otro sistema que informe al comensal de los vinos?
R. Útil, pero no tan necesario

