



Cuestionario pre-experiencia a productores

Nombre del entrevistado: _____ Teléfono: _____

Empresa: _____ Población: _____

Sector: _____



P.1- Le han explicado los objetivos del viaje. De forma general, ¿qué opina de esta iniciativa? SI RESPONDE CON ADJETIVOS ABIERTOS TIPO “MUY BIEN” “INTERESANTE” ETC. **INSISTIR PARA OBTENER UNA RESPUESTA COMPLETA:** ¿qué quiere decir con...? ¿en qué sentido? ¿porqué?

P.2a- ¿Tiene algún conocimiento previo de las formas de comercialización que se están utilizando en su sector del otro lado de los Pirineos?

NO **IR A P3**
SI **HACER P.2b**

P.2b- (SOLO SI DICE TENER ALGÚN CONOCIMIENTO, SINO, PASAR A P.3), ¿Me puede explicar un poco lo que sabe de los productores de Hautes Pyrénées en cuanto a sus formas de comercialización? **INDAGAR:**

- NIVEL DE CONOCIMIENTO
- ORIGEN DE LA INFORMACION
- TIPO DE INFORMACIÓN: COMERCIALIZACION, OTRAS..

P.3- ¿Cree que, en general los productores del otro lado de los pirineos tienen formas de comercialización más avanzadas y desarrolladas que en la provincia de Huesca, o más bien lo contrario? ¿Por qué? **INSISTIR PARA OBTENER UNA RESPUESTA COMPLETA**

P.4a- ¿Qué nivel de interés general diría que tiene en conocer las formas de comercialización de Hautes Pyrénées en una escala de 1 a 10, siendo 10 de máximo interés y 1 de poco interés?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Mínimo interés Máximo Interés

P.4b- ¿Por qué? **INSISTIR PARA OBTENER UNA RESPUESTA COMPLETA** ¿qué quiere decir con/ qué tipo de...? ¿en qué sentido?

P.5- Y más concretamente, ¿cree que este viaje puede aportar ideas que se podrán aplicar directamente a su empresa? ¿qué tipo de ideas? ACLARAR: ¿En general? Respeto a formas de comercialización? ¿respeto a otros temas?

P.6a- A parte de obtener información y conseguir ideas sobre formas de comercialización ¿Qué más podría aportarle esa jornada?

SI MENCIONA LA POSIBILIDAD DE INICIAR RELACIONES COMERCIALES/PROFESIONALES:

P.6b- ¿de qué manera? ¿con qué objetivo? **CIRCULAR 6a** EN EL CUADRO DE TEXTO DEBAJO

SI NO MENCIONA LA POSIBILIDAD DE INICIAR RELACIONES COMERCIALES/PROFESIONALES

P.6c- ¿cree que este viaje podría brindarle la posibilidad de iniciar relaciones comerciales/profesionales?

INDAGAR: ¿De qué tipo? ¿en qué le sería útil? **CIRCULAR 6b** EN EL CUADRO DE TEXTO

6a – 6b

COMPROBAR LA UBICACIÓN DEL PRODUCTOR, SI ESTA ALEJADO DE HUESCA HACER LA SIGUIENTE PREGUNTA:

P.8- Debido a la lejanía de algunos participantes, como es su caso, y tomando en cuenta que la salida del autobús está prevista para las 6.00 h en Huesca, la AECT HP-HP propone invitarle a pasar la noche en un hotel de Huesca para evitar demasiado cansancio de cara a una jornada larga e intensa prevista ¿ qué le parece a usted?:

Prefiere salir a Huesca pronto por la mañana para llegar a las 6.00 h a la salida del bus..... 1

Prefiere pasar la noche en un hotel de Huesca..... 2

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN