* ¿Cómo surgió la idea del negocio?
* Yo me dedicaba a dar soporte de ese tipo de servicios desde antes de graduarme entonces nació STI.
* ¿Cuánto tiempo tiene STI en el mercado?
* Tres años
* ¿Podrías definir el perfil de tus clientes?
* STI nació con la idea de brindar servicio a las empresas, pero la idea actual es brindar servicio tanto al hogar de los clientes como a las empresas, debido a que hay mucha gente trabajando desde su hogar. Queremos vender tanto equipo informático como reparaciones.
* ¿Ha usted detectado alguna temporada con mayor o menor demanda del producto o servicio?
* Las demandas disminuyen en tiempos de vacación. La temporada más alta es a inicio de año.
* ¿Has detectado el gasto promedio de cada cliente?
* Los servicios más demandados son mantenimiento, limpiezas y discos duros.
* ¿Has detectado a tu competencia?
* Laptop’s Valdéz y toda empresa que mueva mercancía de equipo electrónico.
* ¿Entonces, usted ha conocido a su competencia porque trabaja en el medio, no porque tengan una publicidad?
* Trabajan con redes sociales, ahí está su publicidad.
* ¿Podría comentarnos a qué se debe el nombre STI?
* Fue una