



Donde el dato converge en decisión

Manual de Campo del Explorador

Todo lo que **el explorador** debe hacer, llenar, **digitalizar** y entregar en el trabajo de campo — paso a paso, al pie de la letra. Diseñado para **una sola persona**.

OPERATIVO: ECO CAJAMARCA · AV. HOYOS RUBIO

EDICIÓN SOLO · 1 EXPLORADOR · 3 DÍAS

Este manual es la **fuentes única de verdad** del trabajo de campo. El explorador sigue estas indicaciones al pie de la letra: qué hacer, cómo llenar cada insumo, cómo **digitalizarlo**, qué entregar y cuándo. Si algo no está aquí, se consulta a Eduardo/VÉRTICE antes de improvisar.

01	El operativo — qué se estudia y la misión	09	Cuotas objetivo (metas medibles)
02	El explorador — perfil y requisitos	10	Cronograma minuto a minuto (3 días)
03	Un explorador, tres sombreros (cómo se organiza solo)	11	Los 10 insumos y cómo llenar cada uno
04	Capacitación previa — qué debe dominar	12	Digitalización: del papel al informe (la web)
05	El kit de campo y la preparación	13	Cierre, entrega y seguridad
06	Reglas de oro en campo	14	Guía de impresión (qué llevar en papel y cuántas copias)
07	Guion de abordaje y consentimiento	A	Anexos: las 10 fichas en blanco para imprimir
08	Grabación en solitario: 360 en continuo + drone		

LA REGLA DE ORO — INNEGOCIABLE

No se inventa **NADA**. Se observa, se pregunta y se fotografía (se **triangula**). Lo que no se logró levantar se escribe «**PENDIENTE / no obtenido**». Un solo dato inventado arruina la decisión de una inversión de millones.

01 El operativo — qué se estudia y la misión

Un solo explorador va a **Cajamarca** a levantar la información de campo del terreno de **Av. Hoyos Rubio**, donde Eco Plaza evalúa un proyecto comercial. Este es un **Sondeo Exploratorio de Viabilidad (SEV)**: rápido y honesto, para decidir **GO / NO-GO / AFINAR** — no es el estudio definitivo, es la evidencia de campo que le falta a VÉRTICE para cerrar la recomendación. Al ser una persona sola, el trabajo que un equipo hace en 2 días se reparte en **3 días completos**.

1

EXPLORADOR
(HACE LOS 3 ROLES)

3

DÍAS DE CAMPO
≈ 7:50 AM – 10 PM

3,125_{m²}

TERRENO
AV. HOYOS RUBIO

100%

GRABADO
NADA SE PIERDE

EL PROYECTO (CONTEXTO)

UBICACIÓN

Av. Hoyos Rubio
S/N, Sector Barrio
Columbo, Cajamarca

TERRENO

3,125.51 m² ·
zonificación RDA (a
confirmar en
Municipalidad)

CONCEPTO

**Mercado de
abastos moderno**
de frescos +
gastronomía
regional (NO un
mall)

POR QUÉ AQUÍ

Ciudad en
crecimiento y sin
ningún mercado
moderno: hueco real
de fresco

LO QUE ESTE CAMPO DEBE RESOLVER

Tres cosas que **solo el campo** puede responder y que hoy están pendientes:

- **Intención B2B de comerciantes:** ¿comprarían o alquilarían un local en el nuevo mercado? (sostiene el modelo financiero).
- **Hábitos del consumidor:** dónde compran hoy el fresco, cada cuánto, cuánto gastan, qué les falta.
- **Realidad del entorno:** flujo, competencia, accesos, seguridad y percepción de la zona.

⚠ Sobre el lenguaje del concepto

Los formatos hablan a veces de «centro comercial» por ser el estándar. En Cajamarca, el concepto a evaluar es un **MERCADO DE ABASTOS MODERNO** (frescos + gastronomía regional). Donde el formato diga «centro comercial», el explorador dice «el nuevo mercado moderno» y **muestra la Lámina del Concepto (Ficha 09)** con los datos reales del proyecto.

Una persona, tres días, del amanecer al cierre. Su misión: **recopilar con rigor, grabar todo y digitalizarlo cada noche** para que la dupla Eduardo + VÉRTICE arme el estudio. No analiza — recopila bien. **El análisis es de Eduardo + VÉRTICE.**

- **Eres los OJOS y OÍDOS en el terreno:** observas, cuentas, conversas, fotografías y grabas.
- Trabajas la **jornada completa** del lugar (≈ 7:50 am a 10:00 pm) para capturar todos los momentos: apertura, mediodía, pico de la tarde y cierre nocturno — **con almuerzo de 1 hora y cena de 45' TODOS los días** (el descanso es parte del método: un explorador agotado registra mal).
- **TODO SE GRABA:** la visita entera queda en video (celular, Osmo 360 en el pecho/palo y drone) para que VÉRTICE y Eduardo la revisen y compilen. Nada se pierde.
- Haces los **3 roles por bloques: Territorio, Consumidor y Operaciones** — el cronograma (\$10) te dice qué sombrero toca en cada hora, para que nunca compitan entre sí.
- Al cierre de cada día **DIGITALIZAS y ENTREGAS el material:** fichas a la web digitalizadora (\$12), fotos y videos a la carpeta de Drive, para que VÉRTICE lo procese esa misma noche.
- **Plan B (sin drone):** si no hay permiso DGAC o las condiciones no son seguras, el drone se omite y se cubre con el 360 + fotos en altura (mirador/edificio, si se puede).
- **Plan C (si pierdes un día u horas):** por salud, clima o seguridad — se prioriza lo esencial en este orden: sondeos + entrevistas B2B → conteos D1-D2 → competencia → el resto; se avisa a Eduardo de inmediato y se evalúa extender al día 4.
- **Regla de oro:** no se inventa nada. Lo que no se obtuvo se marca «no obtenido / PENDIENTE».

La triangulación (el método del explorador)

Ningún dato se toma de una sola fuente. Se **TRIANGULA:** lo que se **observa** con los ojos + lo que la gente **dice** en entrevistas/sondeos + lo que queda en la **foto/video**. Cuando las tres coinciden, el dato es sólido.

Al ir **una sola persona**, el explorador tiene que reunir en sí mismo lo que en un equipo se reparte: el **criterio** para leer el territorio, el **don de gente** para conversar con desconocidos y la **disciplina operativa** para contar, fotografiar, respaldar y digitalizar sin que nadie lo supervise. La jornada es larga y exigente; no es un paseo, es un levantamiento profesional.

REQUISITO	POR QUÉ IMPORTA
Criterio técnico (ideal: arquitecto, ingeniero o experiencia en campo comercial)	Lee terreno, vía, entorno y competencia con ojo experto
Mayor de edad, disponibilidad total los 3 días	La jornada es larga y continua (≈ 14 h/día con descansos)
AUTONOMÍA y disciplina — nadie lo supervisa en campo	El cronograma es su jefe; las franjas de conteo no se repiten
Don de gente, facilidad para abordar desconocidos	Todo el día conversa con gente que no conoce
Pilota el drone y sabe grabar en 360	Es el único operador de los equipos (protocolo solo en \$08)
Maneja smartphone con soltura (fotos, GPS, apps, subir archivos)	Registra todo y cada noche digitaliza en la web y respalda a Drive
Observador, ordenado y con buena memoria	Debe registrar detalles sin perder nada
Puntual y con resistencia física	Caminata constante y agenda a hora fija durante 3 días
HONESTO y riguroso	La regla de oro: cero datos inventados
Discreto y con sentido de seguridad	Va solo: debe leer riesgos y cuidarse a sí mismo y al equipo
Deseable: experiencia en encuestas; ideal si conoce Cajamarca	Aterrizaje rápido en la zona

Antes de aceptar el encargo

El explorador confirma que puede cumplir los **3 días completos**, que sabe (o aprenderá en la capacitación) a pilotar el drone, grabar en 360 y usar la **web digitalizadora**, y que entiende la regla de oro. Si algo de esto no se cumple, se avisa a Eduardo **antes** de viajar, no en campo.

El descanso es parte del perfil

Este manual programa **almuerzo de 1 hora y cena de 45 minutos todos los días**, más pausas cortas. No son negociables ni «recuperables» trabajando: un explorador agotado cuenta mal, pregunta mal y anota mal.

Solo no puedes hacer todo a la vez — y no hace falta. El trabajo se organiza en **3 sombreros** que te pones **por bloques de hora**, según manda el cronograma (§10). La regla que te salva: **un sombrero a la vez**; el único que nunca te quitas es el 360 grabando en continuo.



Territorio

EL OJO TÉCNICO

- > Observación del terreno — **Ficha 01**
- > Censo de competencia — **Ficha 05**
- > Recorridos y lectura del entorno
- > Vuelos de dron (§08, protocolo solo)
- > Bloques: mañanas D1 y tardes D1/D3



Consumidor

LA VOZ DE LA GENTE

- > Entrevistas a informantes — **Ficha 03**
- > Mini-sondeo de intercepción — **Ficha 04**
- > Verbatims (frases textuales)
- > Pregunta de oro B2B a comerciantes
- > Bloques: D2 completo + picos de D1/D3



Operaciones

LA DISCIPLINA DIARIA

- > Conteo de flujo — **Ficha 02** (D1 y D2)
- > Registro fotográfico — **Ficha 06**
- > Osmo 360 en continuo (pecho/palo)
- > Cada noche: digitalizar en la web (§12) + respaldar a Drive
- > Kit, baterías, check-ins con Eduardo

TRANSVERSAL A LOS TRES SOMBREROS

La **Hoja Memoria (Ficha 08)** vive en tu tablero todo el día — cualquier cosa valiosa se anota en el momento. La **síntesis (Ficha 07)** se llena en caliente al cerrar cada día. El **360** graba en continuo mientras trabajas, seas cual sea el sombrero.

Un sombrero a la vez (la regla anti-caos)

Cuando estés contando, SOLO cuentas (10 minutos exactos, sin atender a nadie). Cuando vuelas el dron, SOLO vuelas (§08). Cuando entrevistas, SOLO entrevistas. Mezclar tareas es la forma más rápida de contar mal, anotar mal y perder datos. El cronograma ya separa los bloques para que no tengas que elegir.

¿Y si algo se cruza?

Prioridad fija cuando dos cosas compiten por la misma hora: **1.º la franja de conteo** (es a hora fija y no se repite) · **2.º una entrevista con cita** (administrador/autoridad) · **3.º todo lo demás** (se mueve dentro del día). Si pierdes algo, se anota como PENDIENTE — no se inventa.

04 Capacitación previa — qué debe dominar

UNA JORNADA COMPLETA de capacitación antes del viaje (la da Eduardo/VÉRTICE)

Al ir solo, el explorador debe dominar TODO — por eso la capacitación es una jornada completa (un equipo se capacita en media). Nadie sale a campo sin esto. Al terminar debe poder explicar el objetivo con sus palabras, llenar cada ficha de prueba, hacer una toma de prueba con cada equipo y **digitalizar una ficha de prueba en la web**.

- El **OBJETIVO del estudio**: qué buscamos en la zona y por qué (para no perder el foco). En Cajamarca: validar la **intención B2B** de comerciantes y los **hábitos de compra de fresco**.
- Cómo llenar **CADA ficha (00 a 09)** y cómo **MOSTRAR la Lámina del Concepto (09)** al evaluar el concepto.
- El **CONTEO de flujo (Ficha 02)**: qué se cuenta, en qué franjas y por cuánto tiempo — y por qué esa hora es sagrada.
- Técnica de **abordaje e intercepción** con el guion: cómo presentarse y **NO inducir** respuestas; cómo pedir **CONSENTIMIENTO** y manejar un rechazo.
- Cómo **pilotar el drone en solitario** (protocolo \$08: vuelo corto, poca gente, nada más a la vez) y cómo llevar el **Osmo 360 en continuo** (pecho/palo, narrando).
- El **registro fotográfico (Ficha 06)**: las 8 fotos mínimas, GPS activo, foto de cada competidor.
- La **rutina nocturna de digitalización (\$12)**: usar la web digitalizadora (escribir o foto de la hoja), subir fotos y videos a Drive por carpetas, exportar el paquete del día.
- La **síntesis (Ficha 07)**: lectura PROMETE / NO / AFINAR, en caliente, cada noche.
- **La regla de oro (no inventar), «todo se graba» y el protocolo de seguridad en solitario.**

SABE

Explica el objetivo y qué decide cada ficha.

PUEDE

Llena una ficha de prueba, aborda con el guion y hace un conteo de práctica.

GRABA Y DIGITALIZA

Toma de prueba con celular, 360 y drone + una ficha digitalizada en la web.

05 El kit de campo y la preparación

El kit queda listo la NOCHE ANTERIOR

Con todo cargado y probado. Lo que falte en campo, ya no se consigue. Cajamarca está lejos: un cable o una batería olvidada cuesta un día de trabajo. Vas solo: **todo lo cargas tú** — el kit debe caber en una mochila cómoda.

Documentos e instrumentos

- Las **10 fichas (00–09)** impresas en las cantidades de la **Guía de impresión (\$14)**, incluida la **Lámina del Concepto (09)** que se muestra a la gente.
- Portapapeles/tablero + 2 lapiceros + resaltador.
- Credencial / carta de presentación de Eco Plaza; chaleco o gorra.
- Mapa del **área de influencia** (lo entrega VÉRTICE) para ubicarse.
- El **permiso del drone** a la mano, si se va a volar.

Equipos y logística

- 1 smartphone cargado + **2 power banks** + cables (el celular trabaja 14 h: GPS, fotos, web).
- DJI Osmo 360 + **clip de pecho o palo para mochila** (graba en continuo mientras trabajas) + trípode pequeño.
- Drone + control (protocolo de vuelo en solitario: \$08).
- **Baterías de repuesto** (Osmo y drone) + **tarjetas SD extra**.
- Agua, gorra de sol, bloqueador; **poncho por si llueve** (sierra).
- Dinero menudo (movilidad + pequeño incentivo para el sondeo).

CHECKLIST DE LA NOCHE ANTERIOR (ANTES DE SALIR)

- Baterías al **100%** (con repuestos)
- Tarjetas SD **vacías** y con espacio
- GPS **activado** en el celular
- Apps de cámara/grabación **abiertas y probadas**
- Una **toma de prueba** hecha en cada equipo
- Fichas impresas según la **Guía de impresión (\$14)**; la **web digitalizadora** abre en el celular

06 Reglas de oro en campo

LA REGLA QUE MANDA SOBRE TODAS

No se inventa **NADA**. Si no se obtuvo, se escribe «**no obtenido / PENDIENTE**». Un dato inventado destruye todo el estudio.

- **TODO SE GRABA y se rotula** (día / hora / lugar). El 360 puede ir en continuo.
- **GPS siempre activo:** cada foto, video y sondeo debe quedar georreferenciado.
- **Consentimiento:** pedir permiso para grabar/anotar; si dicen que no, no se graba su cara ni su voz.
- **No inducir** respuestas; anotar los **verbatim**s (frases textuales) tal cual, entre comillas.
- **Respalda y DIGITALIZAR el material CADA noche** (no arriesgar todo en un solo equipo ni dejar 3 días de fichas para el final): web digitalizadora + Drive, según §12.
- **Puntualidad en las franjas de conteo:** son horas fijas y no se repiten.
- Si una franja cae en un **evento atípico** (feria, paro, lluvia fuerte), anotarlo: no se compara con una franja normal.
- **Seguridad primero:** si algo se siente mal, se retira. Ningún dato vale un riesgo.

Sobre la Hoja Memoria (Ficha 08)

Todo lo valioso que no encaje en ningún formato —un dato suelto, un rumor, algo raro, una corazonada— va a la **Hoja Memoria**. Si dudas dónde va, va ahí. Nada se pierde: Eduardo y VÉRTICE lo revisan y lo colocan. Detalle en §11 (Ficha 08).

07 Guion de abordaje y consentimiento

El mismo guion en cada abordaje = respuestas **comparables**. Presentarse, pedir permiso, ser breve y agradecer. No se induce ni se sugiere la respuesta.

A • Mini-sondeo (intercepción a transeúntes)

Apertura: «Buenos días, hacemos un estudio de Eco Plaza sobre la zona. ¿Me regala unos 10 minutitos? Es anónimo.»

Permiso: «¿Le molesta si anoto/grabo? Es solo para el estudio.» — si dice no, no se graba su cara ni su voz (pero sí se puede anotar).

Rechazo: si dicen que no, **agradecer y seguir** (NO insistir). Registrar el rechazo (sirve para la tasa de respuesta).

B • Entrevista a informante clave (comerciante, vecino, autoridad)

- Presentarse y explicar el objetivo; pedir permiso para **grabar** y para **citar** lo que diga.
- Dejar **HABLAR**; repreguntar «¿por qué?», «¿un ejemplo?»; no interrumpir.
- Cerrar agradeciendo y preguntando: «¿algo más que deba saber de la zona?»

✓ Sí

- ✓ Presentarse como estudio de Eco Plaza; ser breve.
- ✓ Anotar las frases textuales, entre comillas.
- ✓ Aceptar el «no» con una sonrisa y seguir.

✗ No

- ✗ Sugerir la respuesta («¿verdad que haría falta un mercado?»).
- ✗ Insistir a quien no quiere participar.
- ✗ Grabar rostros o voces sin permiso.

08 Grabación en solitario: 360 en continuo + drone

Regla: **TODO SE GRABA**

Vas solo, así que la cámara es tu compañero de equipo: el **Osmo 360 va PUESTO** (clip de pecho o palo en la mochila) grabando en continuo mientras trabajas. Así, todo lo que hagas queda documentado sin que dediques tiempo a «grabar».

El OSMO 360 — puesto y en continuo

- Enciéndelo al llegar y déjalo grabando por bloques largos; **narra en voz alta** lo relevante (graba audio): «este es el acceso, ahí el paradero, ese es el competidor X».
- En recorridos y censos de competencia, el 360 captura el contexto; tú tomas con el celular las **fotos de detalle** que el 360 no capta bien (carteles, precios, letra chica).
- En cada pausa: revisa batería y espacio; cambia tarjeta/batería si hace falta (repuestos en la mochila).
- VÉRTICE luego **procesa el video por fotogramas**: cada tramo narrado se convierte en evidencia del estudio. Por eso el rotulado importa (abajo).

El DRONE en solitario — protocolo estricto

- **Solo con permiso DGAC/MTC** (registro + piloto acreditado + sobrevuelo urbano). Sin permiso → Plan B: se omite y se cubre con 360 + fotos en altura.
- Volar **solo en horas de poca gente** (temprano en la mañana; la luz de tarde solo si la zona está despejada) y **vuelos cortos** (una batería, $\leq 10\text{-}12$ min).
- **Mientras vuelas, SOLO vuelas**: nada de atender gente, contar ni anotar. Línea de vista siempre, NUNCA sobre personas. El 360 puede quedar en el trípode grabando fijo.
- Viento fuerte, lluvia o curiosos alrededor = **no se vuela** (o se aterriza). Ningún plano aéreo vale un accidente estando solo.
- Plan de tomas por vuelo: terreno y accesos (vuelo 1, D2 temprano) · entorno y competencia (vuelo 2, D3 temprano) · vuelo 3 (D3 tarde, opcional): **plano de contexto desde posición LATERAL, sin sobrevolar la aglomeración** — el flujo/pico se documenta con 360 + fotos a nivel de calle, nunca desde encima de la gente.

ROTULADO (PARA QUE VÉRTICE UBIQUE CADA TOMA)

Rotula cada video con **día, hora y lugar** (al subirlo a Drive: D1_0800_terreno_360.mp4). Al respaldar, organiza por carpetas (terreno / entorno / competencia / flujo / noche). Un video sin rótulo es un video que VÉRTICE tarda en ubicar — o pierde.

09 Cuotas objetivo (metas medibles)

Al cierre del **Día 3**, esto debe estar cumplido (o justificado el faltante). Son las metas contra las que se mide el trabajo. Están calculadas con honestidad para **una persona sola**: menos que un equipo, pero suficientes para que el sondeo sea leíble.

INSUMO	META (3 DÍAS)	NOTA
Entrevistas a informantes clave	10 – 14	vecinos, comerciantes, trabajadores, administrador / autoridad
Mini-sondeos de intercepción	30 – 45 válidos	≈ 10-12 min c/u (10-15 por día); un equipo de 3 lograba 40-60 en 2 días
Franjas de conteo de flujo	8 (4 en D1 + 4 en D2)	mañana, mediodía, pico tarde y noche — hora fija; D3 sin conteo
Competidores censados	8 – 10	mercados, supermercados, malls, galerías
Fotos georreferenciadas	50 +	terreno, entorno, competencia, flujo, noche; mín. las 8 tipificadas
Video 360	visita completa	en continuo (puesto en el pecho/palo), rotulado por día / hora / lugar
Sobrevuelo con drone	2 – 3 vuelos cortos (si hay permiso)	protocolo solo (§08): horas de poca gente, ≤ 10-12 min por vuelo
Digitalización + respaldo nocturno	1 por noche, completo	web digitalizadora + Drive por carpetas (§12) — el día no cuenta sin esto
Hoja Memoria (Ficha 08)	en uso todo el día	todo lo que no encaje en otro formato
Síntesis (Ficha 07)	3 (1 por día)	lectura PROMETE / NO / AFINAR, en caliente cada noche

Diseño de los 3 días (importante para poder comparar)

D1 y D2 deben ser del mismo tipo (ambos laborables o ambos de fin de semana), porque el D2 replica los conteos a la misma hora para validarlos. El D3 es de cierre de cuotas y no lleva conteo. Ideal: martes-miércoles-jueves. Si un día cae distinto (feriado, feria), se anota y esos conteos se leen **por separado**.

⚠ El fin de semana de un mercado de frescos (no lo pierdas)

Con días laborables, el conteo NO capta el **sábado/domingo**, que en un mercado de abastos suele ser el pico. Cobertura obligatoria por triangulación: en **cada entrevista (03) y sondeo (04)** preguntar «¿qué día compra más? ¿cómo se pone esto el fin de semana?» y volcarlo a la **Hoja Memoria (08)**; y en la **síntesis final (07)** dejar escrito: «conteos = solo días laborables; el fin de semana se estimó por testimonio». Si la agenda lo permite, correr el D3 en sábado es un plus (no replica conteos, así que no rompe la comparación).

El plan hora por hora de los **3 días**. Ajústalo a la realidad del lugar, pero **las franjas de conteo son a hora fija** y no se repiten. «xN» = abordajes/intentos (no todos aceptan). El 360 va puesto y grabando en continuo TODO el día. **El almuerzo (1 h) y la cena (45') son fijos: no se recortan ni se saltan.**

Día 1 — El territorio (7:50 a.m. – 9:45 p.m.)

HORA	QUÉ HACES	FICHAS
7:50	Llegada. Protocolo: GPS activo, Osmo 360 puesto y grabando, chaleco/credencial, check-in con Eduardo.	00
8:00	Reconocimiento del terreno y del entorno inmediato (30'), narrando al 360. Foto panorámica.	06
8:30	Conteo FRANJA 1 (matutina), 20', punto fijo del acceso principal. Solo cuentas — nada más.	02
8:55	Observación del terreno: límites, fachadas, uso de suelo, hitos, riesgos + primeras fotos mínimas (frontis, interior, avenida a ambos lados).	01, 06
9:45	Recorrido del entorno (3-4 cuadras): comercios, servicios, paraderos. Fotos con GPS + 360 narrado.	06, 08
10:30	Pausa (15') + volcar lo suelto a la Hoja Memoria.	08
10:45	Censo de competencia — tanda 1 (2-3 competidores cercanos): anclas, rubros, estado, afluencia + foto de cada uno.	05, 06
12:15	Conteo FRANJA 2 (mediodía), 20'. Al terminar, fotos del movimiento de mediodía.	02, 06
12:45	🍽️ ALMUERZO — 1 hora completa (fija) + check-in de mediodía con Eduardo. Bonus de explorador: observa el local donde comes — precios, gente, qué pide.	—
13:45	Entrevistas a comerciantes en su hora tranquila ×2 (MUESTRA la Lámina 09; pregunta de oro B2B).	03, 09
15:15	Pausa (15') + Hoja Memoria.	08
15:30	Mini-sondeo de intercepción ×10-12 abordajes (tarde).	04, 09
17:30	Fotos del inicio del pico + 360 narrado del flujo.	06
18:00	Conteo FRANJA 3 (pico de salida del trabajo), 20'.	02
18:25	Mini-sondeo en el pico ×6-8 abordajes.	04
19:30	🍽️ CENA — 45 minutos (fija).	—
20:15	Observación nocturna: iluminación, seguridad percibida, qué abre, serenazgo. Fotos + 360. Zonas concurridas solamente.	06, 08
21:00	Conteo FRANJA 4 (noche/cierre), 20'. Foto de cierre.	02, 06
21:25	Cierre en caliente: Ficha 07 parcial + contar cuotas + check-in con Eduardo. Fin del campo del día.	07
Hotel	DIGITALIZACIÓN (45-60'): fichas del día a la web (escribir o foto de la hoja), fotos y videos a Drive, exportar el paquete D1 (\$12).	\$12

Cronograma · Día 2 — La voz del consumidor + réplicas (7:50 a.m. – 9:45 p.m.)

«Réplica — MISMA hora»: repetir el conteo a la misma hora y en el mismo punto que el Día 1 valida que el flujo es estable y no un golpe de suerte. Por eso D1 y D2 deben ser del mismo tipo de día.

HORA	QUÉ HACES	FICHAS
7:50	Briefing contigo mismo (10'): cuotas pendientes, a quién falta entrevistar, lista del día.	08
8:00	1.er VUELO de drone (temprano, poca gente): terreno y accesos. Protocolo solo (\$08). Sin permiso → fotos en altura + 360.	06
8:30	Conteo FRANJA 1 réplica — MISMA hora y MISMO punto que el D1.	02
8:55	Entrevistas a comerciantes que abren ×2-3.	03, 09
10:30	Pausa (15') + Hoja Memoria.	08
10:45	Mini-sondeo ×10-12 abordajes (media mañana).	04, 09
12:15	Conteo FRANJA 2 réplica — MISMA hora.	02
12:45	🍽️ ALMUERZO — 1 hora completa (fija) + check-in de mediodía con Eduardo.	—
13:45	Competencia — 2.ª pasada: precios visibles, horarios, mix de tiendas + fotos de detalle.	05, 06
15:15	Pausa (15') + Hoja Memoria.	08
15:30	Entrevistas a vecinos / amas de casa ×2.	03, 09
16:30	Mini-sondeo ×8-10 abordajes (tarde).	04
18:00	Conteo FRANJA 3 réplica — MISMA hora.	02
18:25	Mini-sondeo en el pico ×6-8.	04
19:30	🍽️ CENA — 45 minutos (fija).	—
20:15	Observación nocturna COMPARADA con el D1 (¿igual, más, menos movimiento?) + sondeo nocturno ×4 SOLO si la zona es segura y concurrida.	04, 08
21:00	Conteo FRANJA 4 réplica — MISMA hora. Con esto cierran las 8 franjas.	02
21:25	Cierre en caliente: Ficha 07 parcial D2 + cuotas + check-in con Eduardo.	07
Hotel	DIGITALIZACIÓN (45-60') + exportar el paquete D2 (\$12).	\$12

Cronograma · Día 3 — El cierre (7:50 a.m. – 10:00 p.m.)

El D3 no lleva conteo (las 8 franjas ya cerraron): es el día de cerrar cuotas, la entrevista de peso, el aire y la síntesis final. Nada queda «para después»: después ya no hay.

HORA	QUÉ HACES	FICHAS
7:50	Lista escrita de TODO lo faltante: cuotas, fotos del checklist, dudas técnicas del terreno.	08
8:00	2.º VUELO de drone (entorno y competencia desde el aire) — o el vuelo que quedó pendiente.	06
8:45	Entrevista al ADMINISTRADOR del mercado/CC vecino o autoridad (con cita previa gestionada desde D1).	03
10:00	Entrevistas a comerciantes faltantes ×2 (pregunta de oro B2B: ¿alquilaría o compraría un local?).	03, 09
11:00	Mini-sondeo ×10-12 abordajes (segmentos faltantes: mayores, jóvenes).	04, 09
12:45	 ALMUERZO — 1 hora completa (fija) + check-in de mediodía con Eduardo.	—
13:45	CERRAR el censo de competencia (completar los 8-10) + fotos faltantes del checklist.	05, 06
15:00	Entrevistas de profundidad ×2 a los informantes «top» de D1/D2.	03
16:00	Pausa (15') + Hoja Memoria.	08
16:15	Verificación final del terreno: dudas, distancias a hitos, fotos que falten — ÚLTIMA oportunidad.	01, 06
17:15	Mini-sondeo ×6-8 abordajes (cerrar cuota).	04
18:30	3.er VUELO de drone (opcional, luz de tarde): plano de contexto desde posición LATERAL, sin sobrevolar la aglomeración (§08). El pico en sí se documenta con 360 + fotos a nivel de calle.	06
19:15	Últimos sondeos + elegir los verbatims destacados de los 3 días.	04
19:45	 CENA — 45 minutos (fija).	—
20:30	SÍNTESIS FINAL en caliente: Ficha 07 completa (PROMETE / NO-GO / AFINAR) + marcar ★ en la Hoja Memoria.	07, 08
21:15	En el hotel: DIGITALIZACIÓN FINAL + organizar el paquete completo por carpetas + envío a VÉRTICE + checklist de entrega (§13).	§12, §13

11 Los 10 insumos y cómo llenar cada uno

Estas son las **10 fichas** que el explorador maneja — todas las llena la misma persona, cada una en su momento (el cronograma §10 dice cuándo). En las páginas siguientes se explica **qué captura cada ficha** y **cómo llenarla al pie de la letra**. Las fichas en blanco están en los **Anexos**; la **Guía de impresión (§14)** dice cuántas copias llevar. Cada noche, todo lo llenado se **digitaliza** (§12).

FICHA	QUÉ ES	SOMBRERO	CUÁNDO
00	Protocolo de visita del explorador	Se cumple entero	Se lee antes de empezar
01	Observación del terreno y entorno	Territorio	Día 1 mañana (+ verif. Día 3)
02	Conteo de flujo (aforo rápido)	Operaciones	4 franjas fijas en D1 y D2
03	Entrevista a informante clave	Consumidor	Los 3 días (administrador: D3, con cita)
04	Mini-sondeo de intercepción	Consumidor	Bloques de sondeo, los 3 días
05	Censo express de competencia	Territorio	D1 (tanda 1) · D2 (precios) · D3 (cierre)
06	Registro fotográfico	Operaciones	Todo el operativo
07	Cierre y síntesis del explorador	Tu lectura del día	Al cierre de cada día (3 en total)
08	Hoja Memoria / Bitácora (libre)	Siempre en el tablero	Todo el día, en continuo
09	Lámina del concepto (se muestra)	La prepara VÉRTICE; se muestra	En la evaluación del concepto

Cómo leer las fichas que siguen

Cada bloque trae: **Qué captura** (para qué sirve el dato), **Quién / Cuándo / Meta**, y **Cómo llenarla** paso a paso. Ningún campo se deja vacío sin justificar: si no se obtuvo, se escribe «no obtenido».

QUIÉN

El explorador

CUÁNDO

Antes de empezar

META

Cumplirlo entero

Qué captura: es la portada operativa. No es un formulario; es el «léeme» que fija el rol, qué llevar, la agenda del día y cómo conversar. Recuerda que esto es un **Sondeo Exploratorio** para decidir GO / NO-GO / AFINAR.

Cómo cumplirlo

- 1 Antes de salir, tener el **kit completo** (celular con GPS, las fichas impresas, credencial, efectivo, mapa del área de influencia).
- 2 Seguir la **agenda sugerida** del día (mañana: observación + conteo; mediodía: sondeo; tarde: entrevistas + competencia), ajustándola a la realidad del lugar.
- 3 Al conversar: presentarse con sencillez, **escuchar más de lo que se habla**, anotar frases textuales, hablar con variedad de gente (vecinos, amas de casa, comerciantes, trabajadores, autoridad/administrador).
- 4 Cuidar la seguridad: zonas y horarios prudentes; si algo se siente inseguro, retirarse.

QUIÉN

Sombrero Territorio

CUÁNDO

Día 1 mañana (verif. Día 3)

META

1 ficha completa

Qué captura: la lectura visual del terreno, la avenida/acceso y el entorno de 3-4 cuadras. Es la base para entender si la zona tiene vida comercial y si el terreno es apto.

Cómo llenarla

- 1 Encabezado: **fecha, hora, coordenada GPS** (lat, lon) y dirección exacta del terreno.
- 2 **El terreno:** medir a ojo frente y fondo (m aprox.), si es esquina; marcar estado (vacío / maleza / construcción / en uso), cerco/acceso, pendiente y **riesgo visible** (cerca de río/cauce, zona baja, desmonte). En Cajamarca, ojo con la **faja marginal del río**.
- 3 **La avenida/acceso:** tipo de vía, carriles, berma, estado, veredas, qué transporte pasa y con qué frecuencia.
- 4 **El entorno (3-4 cuadras):** uso predominante (residencial/comercial/mixto), nivel aparente de las viviendas, hitos cercanos (mercado, colegio, hospital, banco...), qué negocios abundan.
- 5 Cerrar con la **impresión general** del entorno y tomar fotos con GPS (van a la Ficha 06).

02 Conteo de flujo (aforo rápido)

Cuánta gente y autos pasan

QUIÉN
Sombrero Operaciones

CUÁNDO
4 franjas fijas · D1 y D2

META
8 franjas (D1 + D2)

Qué captura: una «foto» del movimiento de la zona por franja horaria. Es un dato **indicativo**, no exacto: sirve para comparar franjas y ver si la zona tiene vida comercial.

Cómo llenarla

- 1 Pararse en un **punto visible del frente** del terreno (o la esquina más cercana). Anotar el punto y la fecha.
- 2 Contar **10 minutos exactos** por franja (los ~20' del cronograma incluyen ubicarte y anotar). Registrar: peatones, autos, combis/micros, mototaxis y el **% que entra a algún negocio** (aprox.).
- 3 Hacerlo en las **4 franjas**: mañana, mediodía, pico de tarde y noche.
- 4 Lectura rápida: ¿cuándo hay más movimiento? ¿el flujo es de gente que **vive, trabaja o de paso**? Observaciones.
- 5 **Clave:** el Día 2 se replican las franjas a la **MISMA hora y el MISMO punto** para validar.

03 Entrevista a informante clave

Conversación guiada · 1 ficha por persona

QUIÉN
Sombrero Consumidor

CUÁNDO
Los 3 días

META
10 – 14

Qué captura: la voz de quien conoce la zona (vecino, comerciante, trabajador, autoridad, administrador de mercado/CC). Deja que hable; guía con las fases y anota lo más jugoso (frases textuales).

Cómo llenarla (4 fases)

- 1 Anotar **quién es** (tipo, sexo/edad aprox., ocupación/negocio).
- 2 **Fase 1 – Perfil y tiempo libre** (rompehielo): cómo es su día, cómo se mueve, cuánto gasta al salir.
- 3 **Fase 2 – Hábitos de compra** por rubro: dónde compra y por qué, cada cuánto, qué marcas; qué le **FALTA** a la zona.
- 4 **Fase 3 – El «mercado/CC de sus sueños»** (proyectiva): qué es imprescindible y qué lo haría especial.
- 5 **Fase 4 – Evaluación del concepto: MOSTRAR la Lámina (Ficha 09)**; reacción, si iría, qué espera, qué nombre le pondría. **Con comerciantes, la pregunta de oro: ¿alquilaría o compraría un local?** (intención B2B).
- 6 Registrar **verbatim** (frases textuales entre comillas) y la lectura del entrevistador.

QUIÉN
Sombrero Consumidor**CUÁNDO**
Bloques de sondeo, los 3 días**META**
30 – 45 válidos

Qué captura: la voz del consumidor de a pie: perfil, movilidad, hábitos de compra, conocimiento de la competencia, reacción al concepto y estilos de vida. Muestra pequeña no probabilística → da una **IDEA (indicativo)**, no un porcentaje exacto.

Cómo llenarlo

- 1 Antes de salir:** llenar la lista de **centros comerciales / mercados de la ciudad** en la pregunta 13 (para que todos evalúen los mismos).
- 2** Abordar con el **guion** (§07) a la mayor **variedad** de personas (residentes y trabajadores). Apuntar a **30-45 respuestas válidas** en los 3 días (10-15 por día).
- 3** Recorrer las secciones: **A** Control (vive/trabaja, sexo/edad, NSE aparente, tiempo a casa = anillo isócrono) · **B** Movilidad y esparcimiento · **C** Hábitos de compra · **D** Si trabaja en la zona · **E** Conocimiento y valoración de CC (los 15 atributos: 3 más y 1 menos importante).
- 4 F · Evaluación del concepto:** **MOSTRAR la Lámina (Ficha 09)** y registrar gusto, qué agrada/no, ubicación, intención de ir, seguridad, tiendas/marcas deseadas y el **nombre** que le pondría.
- 5 G · Estilos de Vida:** 3 indicadores (probar cosas nuevas / planificar y comparar / ahorrar antes que gastar).
- 6 Al cierre del día:** contar cuántas respuestas hubo de cada opción (**conteo simple**). Con eso VÉRTICE arma los gráficos.

Honestidad

No se completan encuestas «a la fuerza»: mejor 30 bien hechas que 45 infladas. El marco de Estilos de Vida es del Dr. Rolando Arellano; VÉRTICE estima el estilo cruzando estos indicadores con el NSE y la zona.

QUIÉN
Sombrero Territorio**CUÁNDO**
D1 · D2 · cierre D3**META**
8 – 10

Qué captura: el mapa de la competencia real de la zona (mercados, supermercados, malls, galerías) y el hueco que nadie cubre — el argumento central del proyecto en Cajamarca.

Cómo llenarla

- 1 Recorrer la zona y registrar cada competidor con: **nombre, tipo** (mercado de abastos / supermercado / centro comercial / galería / otro), **distancia aprox.** al terreno, **anclas / qué vende, afluencia** a ojo (Alta / Media / Baja) y el **N.º de foto** (Ficha 06).
- 2 En la 2.ª pasada (Día 2), añadir **precios visibles y horarios**.
- 3 Cerrar con dos lecturas: ¿cuál es el **competidor más fuerte** y por qué? y ¿qué **NO ofrece ninguno** (hueco de mercado)?

QUIÉN
Sombrero Operaciones**CUÁNDO**
Todo el operativo**META**
50+ (mín. 8 tipificadas)

Qué captura: la prueba visual de todo lo que se afirma. Cada foto con su descripción y, si se puede, la coordenada.

Las 8 fotos mínimas obligatorias

- 1 Frontis del terreno (desde la avenida) · 2. El terreno por dentro · 3. La avenida hacia un lado · 4. La avenida hacia el otro lado.
- 2 El entorno comercial (negocios cercanos) · 6. El flujo de gente / transporte · 7. El competidor más cercano · 8. Algo que te llamó la atención.
- 3 Cada foto: **descripción + coordenada/hora**. GPS siempre activo. Meta total: **50+ fotos** (terreno, entorno, competencia, flujo, noche).

07 Cierre y síntesis del explorador

Tu lectura al terminar el día

QUIÉN

El explorador

CUÁNDO

Al cierre de cada día

META

3 (1 por día)

Qué captura: la lectura «en caliente» del explorador. Es lo **más valioso** para VÉRTICE: lo que las fichas no dicen pero tú viste con tus ojos.

Cómo llenarla

- 1 Los **5 hallazgos** que más te marcaron ese día.
- 2 **Banderas:** ● a favor (lo que hace pensar que Sí funcionaría) y ● en contra (riesgos / lo que preocupa).
- 3 **Lectura preliminar:** si decidieras hoy con lo que viste → **Promete (GO) / Dudoso (AFINAR) / No conviene (NO-GO)**, y por qué.
- 4 **Pendientes / dudas para VÉRTICE:** lo que no pudiste levantar o quedó en duda.

08 Hoja Memoria / Bitácora

Todo lo valioso que no supiste dónde poner

QUIÉN

El explorador

CUÁNDO

Todo el día, en continuo

META

En uso permanente

Qué captura: lo que ningún formato pedía pero te llamó la atención: un dato suelto, un rumor, algo raro, una idea tuya. La regla: **si dudas, escríbelo aquí** — nada se pierde.

Cómo llenarla

- 1 **Hallazgos libres** en el momento: hora + lugar + qué observaste/escuchaste + por qué te llamó la atención.
- 2 **Rumores y frases sueltas** de la gente: anótalas entre comillas, aunque no vengan al caso.
- 3 **Ideas y corazonadas** tuyas (lo que TÚ crees).
- 4 Al cerrar el día, marca ★ **lo MÁS importante**. Si grabaste algo relevante, anota la **hora** para ubicarlo.

No filtros

Lo que a ti te parezca poco importante, a VÉRTICE le puede servir. Mejor de más que de menos.

QUIÉN

La prepara VÉRTICE · se muestra

CUÁNDO

En fichas 03 y 04

META

Misma lámina a todos

Qué captura: es la imagen/plano del proyecto que el explorador **MUESTRA** al evaluar el concepto. Sin ella la evaluación **no es válida**: todos deben ver EXACTAMENTE lo mismo.

Cómo se usa

- 1 VÉRTICE la completa e imprime **antes** de salir: nombre del proyecto, ubicación, inversión aprox., área arrendable, N.º de tiendas, anclas y servicios, con el render/plano pegado.
- 2 El explorador la **muestra** en la Fase 4 de la entrevista (03) y en la sección F del sondeo (04).
- 3 Regla: **mostrar la MISMA lámina a todos**. Si no hay render, basta un plano o una descripción clara con esos datos.

Para Cajamarca

El concepto es un **mercado de abastos moderno de frescos + gastronomía regional** en Av. Hoyos Rubio (no un mall). La lámina lista para imprimir está en el **Anexo 09** con los datos reales del proyecto.

Las fichas se llenan **a mano, en papel** (en campo es lo más rápido y confiable). Pero el papel no viaja: cada noche, TODO lo del día se convierte en digital y se envía. Este es el circuito completo — **el día no cuenta hasta cerrar este circuito**.

EL CIRCUITO (4 PASOS, CADA NOCHE)

- 1 Fichas de papel → WEB DIGITALIZADORA:** abres la web en el celular y pasas cada ficha llenada — **escribiendo** los datos o **subiendo la foto de la hoja** (bien legible). La web funciona sin internet y guarda todo en el teléfono.
- 2 Fotos de campo → Drive:** las fotos del día (terreno, entorno, competencia, flujo, noche) van a la carpeta de Drive, en su subcarpeta.
- 3 Videos 360 y drone → Drive:** rotulados D1_0800_terreno_360.mp4 a su carpeta.
- 4 Exportar el paquete del día:** en la web, botón «Exportar paquete» → genera un archivo con todos los datos + fotos de hojas → se sube a Drive y se avisa a Eduardo (check-in de cierre).

QUÉ HACE VÉRTICE CON CADA COSA

- **Datos escritos en la web:** pasan directo a las tablas y gráficos del estudio (la vía más rápida).
- **Fotos de hojas manuscritas:** VÉRTICE las LEE e interpreta (marcas, números y texto legible) y las convierte en datos.
- **Fotos de campo:** se interpretan visualmente (estado del terreno, competencia, flujo, seguridad) y alimentan el informe como evidencia.
- **Videos 360 y drone:** se procesan por FOTOGRAMAS: cada tramo narrado se convierte en observaciones y evidencia del estudio.

Regla de legibilidad (si VÉRTICE no lo puede leer, no existe)

Lapicero azul o negro (no lápiz) · letra de imprenta · marcas firmes (☒, no puntitos) · números claros (que el 1 no parezca 7, ni el 0 un 6) · no doblar las hojas · si algo se corrige, tachar UNA línea y reescribir al lado — nunca encimar.

La foto de la hoja: cómo tomarla bien

Hoja completa dentro del cuadro · cámara PERPENDICULAR (cenital, no en ángulo) · buena luz, sin sombra de tu mano · enfocada (toca la pantalla sobre el texto) · **una hoja por foto** · verifica en el momento que se lee — si sale borrosa, se repite AHÍ, no en el hotel.

Es una página web que llevas **en tu propio celular** (Eduardo te la instala en la capacitación: se abre desde un archivo, no necesita internet). Tiene las **mismas fichas del papel, en digital**, un tablero de cuotas y el botón de exportar. Todo lo que escribas queda guardado en el teléfono aunque se cierre o se acabe la señal.

Qué hay adentro

- **Tablero de cuotas:** ves en vivo cuántos sondeos, entrevistas, franjas y fotos llevas vs la meta del \$09.
- **Las fichas 01 a 08 en digital**, con los mismos campos y casillas que el papel.
- En cada ficha, dos modos: **ESCRIBIR** (pasas las respuestas) o **FOTO DE LA HOJA** (adjuntas la foto legible y listo).
- **Exportar paquete:** genera un solo archivo con todos los datos y fotos de hojas del día, listo para subir a Drive.

Qué modo usar para cada ficha

- **Escribir (recomendado):** fichas 01 (terreno), 02 (conteos — son puros números), 05 (competencia), 07 (síntesis) y 08 (memoria). Son pocas y VÉRTICE las procesa al instante.
- **Foto de la hoja (más rápido):** los **sondeos (04)** — son muchos; foto legible de cada hoja y VÉRTICE los interpreta. Si te sobra tiempo y quieres tipearlos, mejor todavía.
- **Entrevistas (03):** foto de la hoja + escribe en la web **SOLO** los 2-3 verbatims más potentes y la respuesta B2B (eso acelera el análisis).

LA RUTINA NOCTURNA (45-60 MINUTOS, EN EL HOTEL)

- 1. Cargar equipos (celular, 360, drone, power banks).
- 2. Fotos del día → Drive (por subcarpetas).
- 3. Videos 360/drone → Drive (rotulados).
- 4. Fichas → web (escribir o foto, según la tabla de arriba).
- 5. «Exportar paquete» → subir a Drive.
- 6. Check-in final con Eduardo: cuotas del día + novedades.

Si no hay internet en el hotel

No pasa nada: la web guarda todo en el teléfono sin señal. Los pasos 2, 3 y 5 (subidas a Drive) se hacen apenas haya wifi o datos — como MUY tarde, al volver a Lima. Lo que NO se mueve de fecha es llenar la web y exportar el paquete: eso es cada noche, con o sin señal.

Válvula anti-fatiga (permitida y preferible a trasnochar)

Si el cansancio es alto, esa noche los **sondeos (04)** se suben **SOLO por foto** (nada de tipear) y las demás fichas se pasan rápido. Dormir bien vale más que tipear: un explorador agotado registra mal al día siguiente. VÉRTICE lee las fotos igual.

13 Cierre, entrega y paquete a VÉRTICE

El día no cuenta hasta que el material está respaldado, organizado y enviado

El trabajo no termina con la última entrevista: termina cuando VÉRTICE tiene el material en la nube para procesarlo esa noche.

Al cierre de CADA día

- Completar la **síntesis (Ficha 07)** en caliente y marcar la **Hoja Memoria**; contar logros vs cuota.
- La **rutina nocturna de digitalización (\$12)**: fichas a la web, fotos y videos a Drive, exportar el paquete del día.
- **Check-in de cierre con Eduardo**: cuotas del día, novedades y ajustes para mañana.

Checklist de ENTREGA FINAL (Día 3)

- ✓ Ficha 00 cumplida; fichas 01-09 llenas, digitalizadas y legibles.
- ✓ Fotos en carpeta rotulada (terreno/entorno/competencia/flujo/noche).
- ✓ Videos 360, celular y drone subidos y ROTULADOS (día/hora/lugar).
- ✓ Hoja Memoria (08) con lo destacado marcado.
- ✓ Los 3 paquetes de la web exportados y subidos (D1, D2, D3).
- ✓ Ficha 07 final con la lectura PROMETE / NO / AFINAR y los verbatims destacados.

ESTRUCTURA SUGERIDA DEL PAQUETE (PARA QUE VÉRTICE UBIQUE TODO)

■ SEV-CAJ-2026/
■ 01_PAQUETES_WEB/ (export D1 · D2 · D3)
■ 02_FOTOS/ (terreno · entorno · competencia
· flujo · noche)
■ 03_VIDEOS/ (360 · drone · celular)

■ 04_SINTESIS/ (Ficha 07 D1 · D2 · D3)
■ 05_HOJA_MEMORIA/

Cada archivo rotulado:
día_hora_lugar_qué-es

Vas **solo**: tu seguridad está por encima de cualquier cuota. No hay compañero que te cubra — la prudencia ES el protocolo.

- **Avisar** a la administración del mercado/CC y, si aplica, a la autoridad local, que se hará el levantamiento.
- **Drone**: volar solo con permiso **DGAC/MTC** (registro del drone + piloto acreditado + permiso de sobrevuelo urbano); no volar sobre personas; protocolo de vuelo en solitario del §08 (poca gente, vuelos cortos, nada más a la vez). Sin permiso, el drone se omite (Plan B).
- **Consentimiento**: no grabar rostros ni voces de cerca sin permiso; respetar a quien no quiera participar.
- Trabajar **a la vista** de gente; evitar callejones y zonas solitarias — de día y sobre todo de noche.
- De **noche**, quedarse en las zonas concurridas e iluminadas; no exhibir el Osmo, el drone ni el smartphone; el bloque nocturno se corta apenas la zona se vacíe.
- **Check-in por WhatsApp con Eduardo cada 2-3 horas y al cerrar el día — OBLIGATORIO yendo solo**. Si un check-in no llega en hora, Eduardo llama; si no contestas, activa el contacto local de emergencia. Compartir la **ubicación en tiempo real** con Eduardo los 3 días.
- Llevar identificación y la carta de presentación; ubicar la **comisaría/serenazgo** más cercano al llegar; tener a la mano el contacto local de emergencia (hotel, taxi de confianza).
- **Ante cualquier hostilidad, RETIRARSE** (no discutir). Guardar copia del material en la nube el mismo día.

Ley de Protección de Datos (Ley 29733)

Los datos que se recogen son anónimos y para uso interno del estudio. No se difunden rostros ni nombres sin permiso. Si alguien pide no ser grabado o que se borre su registro, se respeta de inmediato.

Todo lo que va en papel sale de **este mismo PDF**: el manual se imprime una vez y las fichas de los Anexos se imprimen en las cantidades de esta tabla. En Cajamarca no hay vuelta: **mejor que sobre a que falte**.

DOCUMENTO (PÁGINA DEL ANEXO)	COPIAS	NOTA
Manual completo (secciones 01-14)	1	anillado; es la fuente única de verdad en campo
A00 · Protocolo	1	va pegado al tablero
A01 · Observación del terreno	2	1 + 1 repuesto
A02 · Conteo de flujo	3	1 por día de conteo (D1 y D2) + 1 repuesto
A03 · Entrevista	16	1 hoja por persona (meta 10-14 + repuestos)
A04 · Mini-sondeo (2 páginas)	50	imprimir DOBLE CARA (1 hoja = 1 sondeo); meta 30-45 + rechazos/repuestos
A05 · Censo de competencia	2	1 + 1 repuesto (entran 10 competidores por hoja)
A06 · Registro fotográfico	1	checklist de las 8 fotos mínimas
A07 · Cierre y síntesis	4	1 por día (3) + 1 repuesto
A08 · Hoja Memoria	5	se gasta rápido: mínimo 1 por día + repuestos
A09 · Lámina del concepto	2	COMPLETADA por VÉRTICE antes de imprimir; 1 en mica/laminada (se muestra a todos) + 1 repuesto

≈ 86

HOJAS DE FICHAS
(SIN CONTAR EL MANUAL)

2

LAPICEROS + 1 RESALTADOR
+ TABLERO CON CLIP

1

MICA O FUNDA
PARA LA LÁMINA 09**Consejos de impresión**

Los sondeos (A04) a **doble cara** ahorran peso y evitan que se separen las 2 páginas de un mismo sondeo. Llevar las fichas en un **fólder por tipo** (sondeos, entrevistas, resto) dentro de la mochila, y una bolsa plástica por si llueve (sierra). La Lámina 09 **debe ir completada con los datos reales del proyecto ANTES de imprimir** — sin ella no hay evaluación de concepto válida.



Anexos

Las 10 fichas en blanco, listas para imprimir y llenar en campo. Las cantidades exactas por ficha están en la **Guía de impresión (\$14)**.

A00 Protocolo • A01 Terreno • A02 Conteo • A03 Entrevista • A04 Mini-sondeo

A05 Competencia • A06 Fotográfico • A07 Síntesis • A08 Hoja Memoria • A09 Lámina del concepto

00 • Protocolo de visita — Explorador

Sondeo Exploratorio de Viabilidad (SEV)

ECO PLAZA • VÉRTICE

SEV-CAJ-2026

Eres **EL EXPLORADOR** — vas solo y haces los 3 sombreros: **Territorio, Consumidor** y **Operaciones**, uno a la vez según el cronograma. En **3 días completos** (≈ 7:50 a.m. a 10:00 p.m., con almuerzo de 1 h y cena de 45' fijos) levantarás, de forma rigurosa y honesta, la información para que VÉRTICE evalúe si un mercado/centro comercial tendría acogida en este lugar. No es un estudio definitivo: es un **SONDEO EXPLORATORIO** para decidir **GO / NO-GO / AFINAR**. El detalle hora por hora está en el **Cronograma (\$10)**; aquí va la agenda-resumen.

❗ **Regla de oro:** TRIANGULA (observa + pregunta + fotografía) y NO inventes. Lo que no puedas levantar, escríbelo como «PENDIENTE». Un dato inventado arruina la decisión.

Qué llevar

- ☐ Celular cargado con GPS y cámara + 2 power banks.
- ☐ Los formatos impresos (Guía de impresión \$14), tablero y libreta. La web digitalizadora instalada en el celular.
- ☐ Osmo 360 con clip de pecho/palo + drone (si hay permiso) + baterías y tarjetas de repuesto.
- ☐ Credencial/identificación. Efectivo para movilidad y un pequeño incentivo a quien te dé su tiempo.
- ☐ Mapa del área de influencia (te lo da VÉRTICE) para ubicarte.

Agenda-resumen — 3 días; conteo solo D1 y D2 (detalle en \$10)

MOMENTO	QUÉ HACES	FORMATO
Día 1 • Territorio	Observación del terreno y entorno + censo de competencia (tanda 1) + 4 FRANJAS de conteo + sondeo por la tarde + observación nocturna	01, 02, 05, 04
Día 2 • Consumidor	1.er vuelo de drone + entrevistas + sondeos + réplica de las 4 FRANJAS (misma hora) + competencia 2.ª pasada	02, 03, 04, 05
Día 3 • Cierre	2.º vuelo + entrevista al administrador/autoridad (con cita) + cerrar cuotas de sondeos/entrevistas/competencia + verificación final + síntesis	03, 04, 05, 01, 07
Cada noche	Ficha 07 en caliente + DIGITALIZACIÓN en la web + fotos/videos a Drive + paquete del día + check-in	07, \$12

Cómo conversar con la gente

- Preséntate con sencillez: «estamos viendo mejorar el comercio de la zona, ¿me regala unos minutos?».
- Escucha más de lo que hablas. Anota frases textuales (sirven mucho).
- Habla con variedad: vecinos, amas de casa, comerciantes, trabajadores, y si puedes una autoridad o el administrador del mercado cercano.
- Cuida tu seguridad: zonas y horarios prudentes; si algo se siente inseguro, retírate.

01 • Observación del terreno y entorno

Lo que ves con tus propios ojos

El explorador
Sombrero Territorio

Fecha: _____ Hora: _____

Coordenada GPS (lat, lon): _____

Dirección exacta del terreno: _____

El terreno

Frente (m aprox.): _____ Fondo (m aprox.): _____ ¿Esquina? ☐ Sí ☐ No
Estado: ☐ Vacío/limpio ☐ Con maleza ☐ Construcción antigua ☐ En uso ☐ Otro: _____
Cerca/acceso: ☐ Cercado ☐ Abierto ☐ Portón Pendiente: ☐ Plano ☐ Ligera ☐ Pronunciada
Riesgo visible: ☐ Cerca de río/cauce ☐ Zona baja (anegamiento) ☐ Desmonte/basura ☐ Ninguno

Notas del terreno: _____

La avenida / acceso

Tipo de vía: ☐ Avenida principal ☐ Calle secundaria Carriles: _____ Berma central: ☐ Sí ☐ No
Estado de la vía: ☐ Asfaltada buena ☐ Regular ☐ Mala/trocha Veredas: ☐ Sí ☐ No
Transporte que pasa: ☐ Combi/micro ☐ Colectivo ☐ Mototaxi ☐ Taxi ☐ Bus Frecuencia: ☐ Alta ☐ Media ☐ Baja

El entorno (3-4 cuadras a la redonda)

Uso predominante: ☐ Residencial ☐ Comercial ☐ Mixto ☐ Industrial
Nivel de las viviendas (aparente): ☐ Alto ☐ Medio ☐ Medio-bajo ☐ Bajo
Hitos cercanos: ☐ Mercado ☐ Colegio ☐ Universidad/instituto ☐ Hospital/posta ☐ Iglesia ☐ Estadio/parque ☐ Banco/agente ☐ Grifo
¿Qué negocios abundan alrededor?: _____

Impresión general del entorno: _____

02 · Conteo de flujo (aforo rápido)

Cuánta gente y autos pasan

El explorador

4 franjas · solo D1 y D2

INSTRUCCIÓN: párate en un punto visible del frente del terreno (o la esquina más cercana). Cuenta durante **10 minutos exactos** por franja. Hazlo en las **4 franjas del día** (mañana, mediodía, pico de tarde y noche). Es un dato **INDICATIVO**, no exacto. **Usa una hoja por día.**

Punto de conteo: _____ Día: ☐ 1 ☐ 2 Fecha: _____

VARIABLE	F1 · MAÑANA	F2 · MEDIODÍA	F3 · PICO TARDE	F4 · NOCHE
Hora (ej. 8-9 am)				
Peatones (en 10 min)				
Autos (en 10 min)				
Combis/micros (en 10 min)				
Mototaxis (en 10 min)				
% que entra a algún negocio (aprox.)				

Lectura rápida

¿Cuándo hay más movimiento? ☐ Mañana ☐ Mediodía ☐ Tarde/noche ☐ Todo el día

¿El flujo es de gente que vive, que trabaja o de paso? ☐ Vive ☐ Trabaja ☐ De paso ☐ Mezcla

Observaciones del flujo: _____

① El conteo es una FOTO del momento, no la verdad absoluta. Sirve para comparar franjas y dar una idea de si la zona tiene vida comercial. **El Día 2, repetir a la MISMA hora y el MISMO punto.**

03 · Entrevista a informante clave

Conversación guiada (semiestructurada) · 1 ficha por persona

El explorador

Sombrero Consumidor

Deja que hable; guía con estas fases y anota lo más jugoso (frases textuales). Para la Fase 4, MUESTRA la lámina del concepto (Ficha 09).

Quién es

Tipo: ☐ Vecino/residente ☐ Comerciante ☐ Trabajador de la zona ☐ Autoridad/funcionario ☐ Administrador de mercado/CC cercano

Sexo / edad aprox.: _____ Ocupación / negocio: _____

Fase 1 — Perfil y tiempo libre (rompehielo)

- ¿Cómo es un día suyo? ¿Qué hace en su tiempo libre y con quién?
- ¿Cómo se mueve por la zona? ¿Cuánto gasta cuando sale a pasear/comer?

Fase 2 — Hábitos de compra (por rubro)

- Por cada rubro (abarrotes, ropa, calzado, comer fuera, entretenimiento): ¿dónde compra, por qué ahí, cada cuánto, qué marcas?
- ¿Qué tan satisfecho está con la oferta actual de la zona? ¿Qué le FALTA?

Fase 3 — El «mercado / centro comercial de sus sueños» (proyectiva)

(en Cajamarca, hablar del «nuevo mercado moderno»)

- Complete: «Un mercado / centro comercial es el lugar donde me gustaría...», «...no quisiera...», «...iría cuando...».
- ¿Qué es lo IMPRESCINDIBLE (higiénico) y qué lo haría ESPECIAL (diferencial)?
- ¿Qué mercado o centro comercial admira y por qué? (benchmark)

Fase 4 — Evaluación del concepto (MUESTRE la lámina — Ficha 09)

- Reacción espontánea: ¿qué le parece? ¿qué le gusta y qué no (y por qué)?
- ¿Le parece original o se parece a otro? ¿Iría? ¿Dejaría de ir a donde hoy va?
- ¿Qué tan seguro lo siente? ¿Qué tiendas y marcas espera encontrar (por rubro)?
- Si fuera el dueño, ¿qué agregaría o cambiaría? ¿Qué nombre le pondría?
- (Comerciante) ¿Alquilaría o compraría un local aquí? ¿A qué precio? → intención B2B

Respuestas y frases textuales (verbatim)

Lectura del entrevistador (¿qué te quedó?): _____

04 • Mini-sondeo de intercepción

Cuestionario a transeúntes (≈ 10-12 min) — versión profesional

El explorador

30-45 válidos

Aplicalo a la mayor variedad de personas (residentes y trabajadores). Apunta a 30-45 respuestas VÁLIDAS en los 3 días (10-15 por día). Muestra pequeña no probabilística → da una IDEA (indicativo), no un porcentaje exacto. Para la sección F, MUESTRA la lámina del concepto (Ficha 09).

N.º de sondeo: _____ Punto / hora: _____

A. Control

1. ¿Vive o trabaja en esta zona? ☐ Vive ☐ Trabaja ☐ Ambos ☐ De paso
2. Sexo: ☐ H ☐ M Edad: ☐ 18-24 ☐ 25-34 ☐ 35-44 ☐ 45-55 ☐ 56+ NSE aparente: ☐ A/B ☐ C ☐ D ☐ E
3. ¿Cuánto demora desde aquí a su casa/trabajo? ☐ <5' ☐ 5-10' ☐ 10-15' ☐ 15-20' ☐ >20' (anillo isócrono)

B. Movilidad y esparcimiento

4. ¿Cómo se moviliza? IDA: ☐ A pie ☐ Mototaxi ☐ Combi ☐ Auto ☐ Taxi · REGRESO: ☐ A pie ☐ Mototaxi ☐ Combi ☐ Auto ☐ Taxi
5. En su tiempo libre, ¿qué hace? (1-2) ☐ Casa/TV ☐ Pasear en familia ☐ Comer fuera ☐ Cine/CC ☐ Deporte ☐ Otro: _____
6. ¿Con quién suele salir? ☐ Familia ☐ Pareja ☐ Amigos ☐ Solo/a

C. Hábitos de compra

7. ¿Dónde compra abarrotes? ☐ Mercado ☐ Supermercado ☐ Bodega ☐ Mayorista ¿Cada cuánto? ☐ Diario ☐ Interdiario ☐ Semanal
8. ¿Dónde compra ropa/calzado? ☐ Galerías/mercado ☐ Tiendas ☐ Centro comercial ☐ Casi no compra
9. Gasto promedio por salida (S/): en familia _____ · con amigos _____ · en pareja _____
10. Ingreso familiar mensual aprox. (S/): ☐ <1,000 ☐ 1,000-2,000 ☐ 2,000-3,500 ☐ 3,500-6,000 ☐ >6,000

D. Solo si TRABAJA en la zona

11. Días que trabaja aquí: _____ · ¿Dónde almuerza? ☐ Menú/restaurante ☐ Trae de casa ☐ Cadena rápida · Al salir, ¿qué hace? _____

E. Conocimiento y valoración de centros comerciales

12. ¿Qué centros comerciales conoce? (espontáneo) _____

13. De esta lista, marque lo que corresponda (llenar con los CC de la ciudad ANTES de salir):

CENTRO COMERCIAL / MERCADO	LO CONOCE	LO HA VISITADO	ES SU FAVORITO

14. ¿Cada cuánto va a un CC? ☐ Semanal ☐ Mensual ☐ De vez en cuando ☐ Casi nunca

15. De estos 15, marque los 3 MÁS importantes (M) y el 1 MENOS importante (m) de un centro comercial:

- | | | |
|---|---|---|
| ☐ Limpieza | ☐ Estacionamiento amplio | ☐ Patio de comidas / restaurantes |
| ☐ Seguridad y vigilancia | ☐ Buena atención | ☐ Facilidades de pago |
| ☐ Variedad de tiendas | ☐ Amplitud y espacios | ☐ Productos frescos |
| ☐ Precios y ofertas | ☐ Iluminación | ☐ Modernidad de la infraestructura |
| ☐ Cercanía / fácil de llegar | ☐ Entretenimiento (cine, juegos) | ☐ Ventilación / aire acondicionado |

F. Evaluación del concepto (MUESTRE la lámina — Ficha 09)

16. ¿Cuánto le gusta la idea? ☐ Me gusta mucho ☐ Me gusta ☐ Ni/ni ☐ No me gusta ☐ No me gusta nada
17. ¿Qué es lo que MÁS le agrada? _____. ¿Lo que MENOS le agrada? _____
18. ¿Le parece bien o mal ubicado? ☐ Muy bien ☐ Bien ☐ Regular ☐ Mal ☐ Muy mal ubicado
19. ¿Iría a comprar/pasear ahí? ☐ Definitivamente sí ☐ Probablemente sí ☐ Tal vez ☐ Prob. no ☐ No ¿Por qué? _____
20. ¿Qué tan seguro sentiría visitarlo? ☐ Muy seguro ☐ Algo seguro ☐ Inseguro ¿Hasta qué hora es seguro andar por la zona? semana ____ fin de semana ____
21. ¿Qué tanto de acuerdo está? (A=de acuerdo / N=ni / D=desacuerdo): «Sería ideal para... hacer compras [] · pasarlo en familia [] · salir con amigos [] · comprar al paso []»
22. ¿Qué tiendas o marcas le gustaría que tenga? (por rubro): Súper ____ Ropa ____ Calzado ____ Comida ____ Entretenim. ____ Banco/farmacia ____

23. Si usted le pusiera un nombre a este centro comercial / mercado, ¿cuál sería? _____

G. Estilos de Vida (indicadores)

24. ¿Qué tan de acuerdo está? (1 nada ... 5 totalmente): «Me gusta probar cosas nuevas y modernas» ____ · «Planifico y comparo precios antes de comprar» ____ · «Prefiero ahorrar antes que darme gustos» ____

① El marco de Estilos de Vida es del Dr. Rolando Arellano Cueva; VÉRTICE estima el estilo cruzando estos indicadores con el NSE y la zona.

Al cierre del día: cuenta cuántas respuestas hubo de cada opción (conteo simple). Con eso VÉRTICE arma los gráficos del estudio.

05 · Censo express de competencia

Quién más vende cerca

El explorador

8-10 competidores

Recorre la zona y registra los competidores: mercados, supermercados, centros comerciales, galerías. **Toma foto de cada uno** (anota el N.º en la Ficha 06).

NOMBRE	TIPO	DISTANCIA APROX.	ANCLAS / QUÉ VENDE	AFLUENCIA	FOTO N.º

① **Tipo:** mercado de abastos / supermercado / centro comercial / galería / otro. **Afluencia** (a ojo): Alta / Media / Baja.

¿Cuál es el competidor MÁS fuerte y por qué?: _____

¿Qué NO ofrece ninguno (hueco de mercado)?: _____

06 • Registro fotográfico

La evidencia visual del lugar • mínimo estas 8

El explorador

50+ fotos

Toma y pega (o numera) las fotos. Cada una con su descripción y, si puedes, la coordenada. Mínimo estas 8.

Foto 1. Frontis del terreno (desde la avenida)

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

Foto 2. El terreno por dentro

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

Foto 3. La avenida hacia un lado

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

Foto 4. La avenida hacia el otro lado

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

Foto 5. El entorno comercial (negocios cercanos)

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

Foto 6. El flujo de gente / transporte

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

Foto 7. El competidor más cercano

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

Foto 8. Algo que te llamó la atención

Descripción / N.º: _____ · Coord/hora: _____

07 · Cierre y síntesis del explorador

Tu lectura al terminar el día

El explorador

1 por día (3)

Al final del/los día(s), antes de irte, llena esto en caliente. Es lo más valioso para VÉRTICE.

Explorador: _____ Día: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 Fecha: _____

Los 5 hallazgos que más te marcaron

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Banderas

☒ **A favor** (lo que hace pensar que SÍ funcionaría):

☐ **En contra** (riesgos / lo que preocupa):

Tu lectura preliminar

Si tuvieras que decidir hoy con lo que viste: ☐ **Promete (GO)** ☐ **Dudoso (AFINAR)** ☐ **No conviene (NO-GO)**

¿Por qué?: _____

Pendientes / dudas para VÉRTICE

Lo que no pudiste levantar o quedó en duda:

Aquí va TODO lo valioso que no supiste dónde poner, o que ningún formato pedía pero te llamó la atención. La regla es simple: **si dudas, ESCRÍBELO AQUÍ** — nada se pierde. Al final del día, marca lo MÁS importante.

Explorador: _____ Día: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 Fecha: _____

Hallazgos libres (lo que sea, en el momento)

HORA	LUGAR	QUÉ OBSERVÉ / ESCUCHÉ / NOTÉ	¿POR QUÉ ME LLAMÓ LA ATENCIÓN?

Rumores, comentarios y frases sueltas de la gente (entre comillas, aunque no venga al caso)

Ideas y corazonadas del explorador (lo que TÚ crees)

★ Lo MÁS importante de hoy (márcalo al cerrar el día)

Recuerda: no filtros. Lo que a ti te parezca poco importante, a VÉRTICE le puede servir. Mejor de más que de menos. Si grabaste algo relevante (video/360/drone), anota la HORA para ubicarlo.

09 · Lámina del concepto

Lo que se le MUESTRA al entrevistado

La prepara VÉRTICE

Igual para todos

Esta es la lámina que el explorador MUESTRA al aplicar la evaluación del concepto (fichas 03 y 04). Complétala con los datos reales del proyecto y pega el render/plano ANTES de salir a campo. Sin ella, la evaluación no es válida: todos deben ver EXACTAMENTE lo mismo.

DATOS DEL PROYECTO (CAJAMARCA) — VERIFICADOS

Concepto: Mercado de abastos MODERNO de frescos + gastronomía regional (NO un mall)

Ubicación: Av. Hoyos Rubio S/N, Sector Barrio Columbo, Cajamarca

Terreno: 3,125.51 m²

Diferenciador: Cajamarca, una de las principales cuencas lecheras del Perú — queso mantecoso (mejor queso del Perú 2024)

A COMPLETAR POR VÉRTICE ANTES DE IMPRIMIR

Nombre del proyecto: _____

Inversión aprox. (US\$): _____ **Área arrendable (m²):** _____ **N.º aprox. de tiendas/puestos:** _____

Anclas: ☐ Mercado de frescos ☐ Patio de comidas / gastronomía ☐ Supermercado ☐ Otra: _____

Otros servicios / atractivos: _____

Render / plano del proyecto (pegar imagen)

Espacio para pegar el render o plano del proyecto

Regla: mostrar la MISMA lámina a todos. Si no hay render, basta un plano o una descripción clara con estos datos.



VÉRTICE

Sigue estas indicaciones **al pie de la letra** y mantén siempre la regla de oro: **no inventar un solo dato**. Lo que traigas de campo es lo que sostiene una decisión de millones. Y no te saltes el almuerzo: **también es una orden.**

Cualquier duda en campo → **Eduardo Villalta** · Inteligencia de Mercado · Eco Plaza

Manual de Campo del Explorador · Edición SOLO (1 explorador · 3 días) · Operativo SEV-CAJ-2026 · VÉRTICE 2.6.2 · Julio 2026